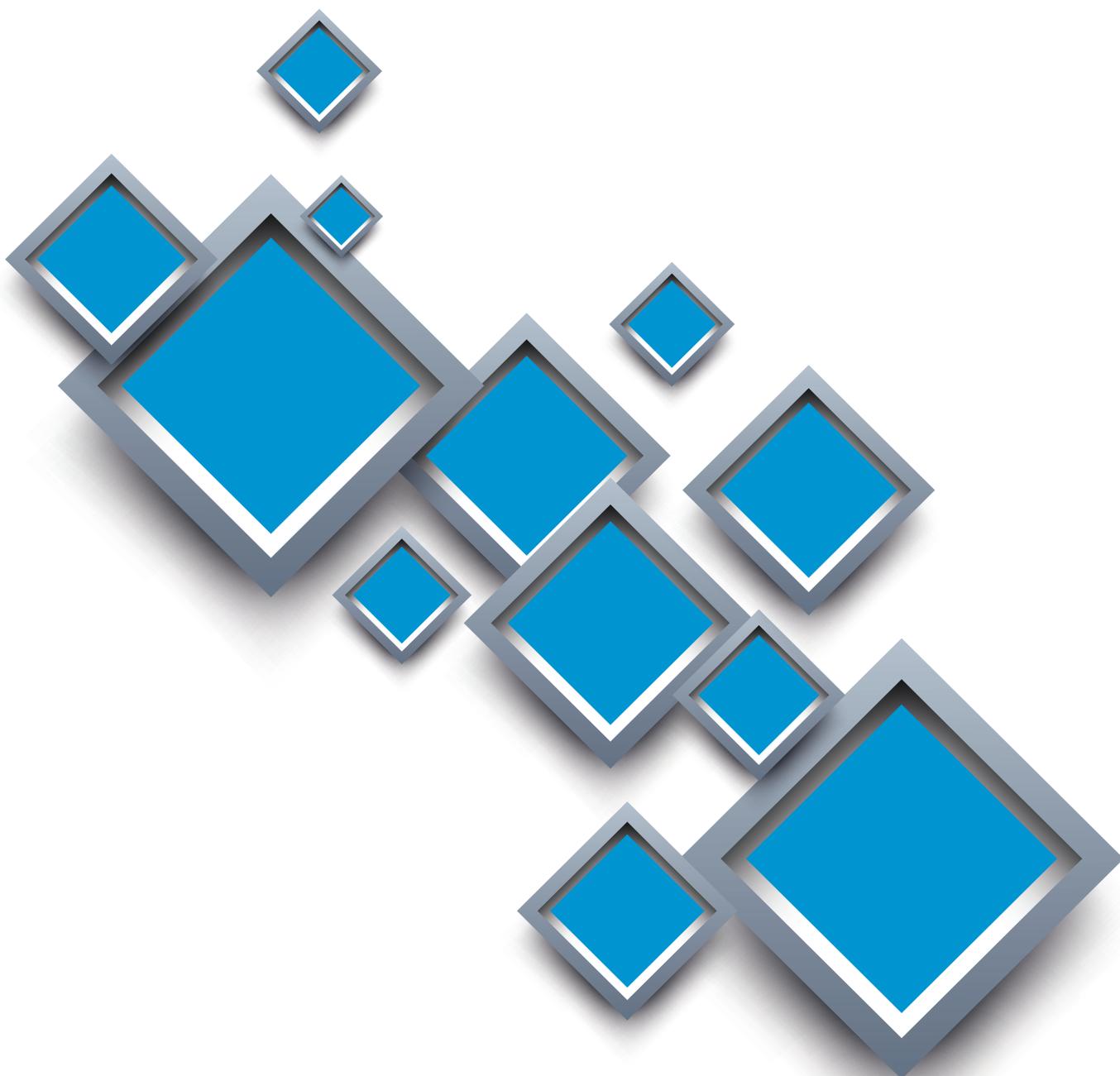


LEISTUNGSBERICHT RAPPORT D'ACTIVITÉ 2016



WORK WITH THE BEST.

Mit PB Swiss Tools erfolgreich
in die Berufswelt abheben.



www.pbswisstools.com

PB SWISS TOOLS

Junge Menschen sind unsere Zukunft: Darum bildet PB Swiss Tools Jahr für Jahr junge Frauen und Männer in kaufmännischen und technischen Berufen aus. In Ergänzung unterstützen wir die Teilnehmenden der WorldSkills mit Werkzeugen ihrer Wahl. Für beste Resultate benötigt jeder Teilnehmende auch die besten Werkzeuge.

 **100% Made in Switzerland**

 **Unlimited Guarantee**



LEITGEDANKE L'IDÉE STRATÉGIQUE

«Kein Ergebnis menschlichen Fortschritts wird durch ungeteilte Zustimmung erzielt, und jene die aufgeklärter sind als alle anderen, sind auch dazu verurteilt, diesem Licht zu folgen, allen Widerständen zum Trotz.»
Christoph Kolumbus (1451–1506), italienischer Seefahrer in spanischen Diensten, gilt als Entdecker Amerikas.

«Rien de ce qui résulte du progrès humain ne s'obtient avec l'assentiment de tous. Ceux qui aperçoivent la lumière avant les autres sont condamnés à la poursuivre en dépit des résistances.»
Christophe Colomb (1451–1506), navigateur italien au service du roi d'Espagne, considéré comme découvreur de l'Amérique.

Swissavant – ein Provider? Swissavant – un fournisseur de services Internet?

Geschätzte Mitglieder aus Industrie und Handel,
werte Damen und Herren,

zugegeben, die kurze wie fast reisserische Frage im Titel mag prima vista das eine oder andere Kopfschütteln auslösen, wenn ein klassischer Wirtschafts- und Arbeitgeberverband wie Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt als Provider dargestellt werden soll. Wer sich allerdings mit dem einen oder anderen Gedanken der Frage selbst und dann mit den möglichen Antworten näher beschäftigt, wird die Titelfrage als strategischen Leitgedanken so abwegig am Ende gar nicht mehr finden. Bemüht man zunächst einmal die naheliegende Etymologie, also die historische Sprachwissenschaft, so hat der Begriff «Provider» seine Wurzeln im lateinischen «providere», was soviel wie «vorauszusehen» oder «versorgen» bedeutet. In der vom Anglizismus durchwachsenen Technikwelt wird der Begriff «Provider» vom Verb «to provide» abgeleitet und mithin sind eher eingrenzend die Anbieter von Kommunikationsdienstleistungen gemeint. Die sprachliche Herkunft des Begriffs «Provider» lässt also einen grossen Spannungsbogen der Begrifflichkeiten und damit der inhaltlichen Verwendbarkeit zu: Wer die Frage «Ist Swissavant ein Provider?» umschreibt und persönlich eine lateinische Note einbringt, wird sich für «Swissavant – ein Vorausseher?» entscheiden, während der vielzitierte Technikverliebte sich dagegen eher für «Swissavant – ein Anbieter oder Versorger?» erwärmen kann.

Lateiner oder Angelsachse?

Wir vom Vorstand können gemeinsam mit dem Geschäftsführer mit jeder Begriffsverwendung bei der strategischen Titelfrage leben und würden wohl mit Blick auf das abgelaufene Verbandsjahr 2016 und den damit erreichten Zielen die englische Version der lateinischen vorziehen wollen, während dessen die lateinische Note für die Verbandsgeschichte in den Jahren 2010–2015 zu bevorzugen wäre.

Viel wichtiger und interessanter als die Titelfrage ist natürlich die konkrete Antwort darauf. Und diese soll ebenfalls kurz und bündig ausfallen: Ja – Swissavant ist ein Provider! Wenn man unserem Wirtschaftsverband Swissavant die Hauptaufgabe einer schnellen, effektiven und vor allem branchengerechten Informations- und Wissensvermittlung zuspricht, dann ist mit dieser Hauptaufgabe gleichzeitig auch ein hohes Brancheninteresse zur aktiven Förderung einer Zusammenarbeit in der Branche und zwischen den Mitgliedern gegeben. Der Informations- und Gedankenaustausch innerhalb einer Branche nimmt je spezialisierter und globalisierter eine Wirtschaft ist mit immer kürzeren Innovationszyklen exponentiell zu, da die stetig komplexeren Problem- und Branchenlösungen geradezu einen professionellen Kooperationspartner erfordern.

Swissavant – ein Vorausseher?

Als Branchendienstleister hat Swissavant die Einführung und Vermarktung innovativer Ausbildungsprodukte und -dienstleistungen erfolgreich voran-

Chers membres industriels et commerçants,
Mesdames, Messieurs,

à première vue, cette brève question peut surprendre, voire déclencher des réactions d'incompréhension. En effet, présenter Swissavant, Association économique Artisanat et Ménage, organisation patronale classique, comme un fournisseur de services Internet peut paraître incongru. Toutefois, en réfléchissant un peu plus à la question et aux réponses possibles, elle ne paraît plus aussi aberrante, en fin de compte, comme idée directrice stratégique.

Fournisseur de services Internet? C'est la traduction française du terme d'informatique anglais «provider», dérivé du verbe latin «providere», signifiant à la fois prévoir et pourvoir. En langage d'informaticien, le «provider» désigne le pourvoyeur d'accès, c'est-à-dire le fournisseur de prestations de communication. Le mot latin laisse donc une grande marge d'interprétation, et par conséquent de contenu. Selon que l'on adopte le point de vue du latiniste ou de l'informaticien, on optera plutôt pour le visionnaire ou le fournisseur de prestations Internet.

Les latins ou les anglo-saxons?

Les membres du comité de Swissavant et le directeur de l'Association approuvent certes les deux interprétations. Touchant aux objectifs atteints au cours de l'exercice 2016, ils préfèrent l'anglicisme «provider» (correspondant au fournisseur de prestations de communication). En revanche, en relation avec les années 2010–2015, ils préfèrent le sens prévisionnel.

En fait, la réponse concrète donnée à la question importe et intéresse davantage. Elle est tout aussi courte: oui, Swissavant est un fournisseur de services Internet! En considérant que la tâche principale de notre association économique est la transmission à la fois rapide, efficace et pertinente d'informations et de connaissances pour la branche, l'intérêt de Swissavant est de promouvoir activement la collaboration dans la branche et parmi les membres. L'échange d'informations et d'idées au sein de la branche augmente exponentiellement à mesure que s'accroissent la spécialisation et la globalisation de l'économie, avec des cycles d'innovation sans cesse plus courts, étant donné que la résolution des problèmes de plus en plus complexes de la branche exige de coopérer avec un partenaire professionnel pour trouver des solutions.

Swissavant – une visionnaire?

Comme prestataire de services pour la branche, Swissavant a fait progresser avec succès l'introduction et le marché de produits et de services innovants dans le domaine de la formation professionnelle. Grâce au bon accueil réservé à ces services, l'Association a pu lancer, après à peine quatre ans, une nouvelle version de l'appli d'apprentissage «Swiss Campus 2». L'appli a été remaniée de fond en comble et élargie par des extensions attrayantes pour un total de quatre branches de formation

LEITGEDANKE L'IDÉE STRATÉGIQUE



getrieben, um dank der guten Akzeptanz bereits nach vier Jahren eine von Grund auf überarbeitete und erweiterte Lern-App «Swiss Campus 2.0» mit attraktiven Funktionserweiterungen für insgesamt vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P-Branchen) oder für mehr als 900 Auszubildende einfügen zu können. Brancheninformation und Wissensvermittlung beginnt damit bereits bei der heutigen Berufsjugend, die neu auch Branchenwissen untereinander im Netz effizient austauschen und testen kann!

Die digitale Lernplattform «Swiss Campus 2.0» dokumentiert im Aus- und Weiterbildungsbereich geradezu exemplarisch das noble Aufgabenspektrum von Swissavant in seiner Rolle als Provider.

Swissavant – ein Wissenspool?

Praktisch gleichzeitig mit der Lancierung der Lern-App «Swiss Campus 2.0» wurde die webbasierte üK-Organisation für alle Ausbildungsfirmer unserer vier A+P-Branchen lanciert. Wer mit dem Schuljahr 2016/17 Lernende in seiner Unternehmung beschäftigt, kann als Ausbildungsfirma die gesamten dokumentenbasierten, kundengerechten Administrations- und Informationsprozesse im Rahmen der obligatorischen Berufsbildung jederzeit einsehen oder bei Bedarf in Echtzeit abrufen. Für den Ausbilder wie für den Lernenden bedeutet das einen Quantensprung im Berufsbildungsbereich mit hoher Zeitersparnis, denn alle Funktionen sind zeit- und arbeitsplatzunabhängig verfügbar. Der Grosserfolg in diesem Bereich war aber, dies soll speziell hervorgehoben sein, nicht vorhersehbar und ist bei heutiger Lesart fast unheimlich: Über 500 Ausbildungsfirmer haben gegen Ende des Jahres 2016 den Schritt in das webbasierte Ausbildungszeitalter bei Swissavant vollzogen. Oder anders formuliert: Nur eine einzige Ausbildungsfirma aus der Deutschschweiz(!) bestand explizit auf den angestammten Schriftverkehr der Vergangenheit.

Swissavant – ein Schrittmacher?

Die dritte und unausweichliche Frage, ob Swissavant auch ein Schrittmacher ist, darf ebenfalls mit einem klaren «JA» beantwortet werden. Das für alle Mitglieder aus Industrie und Handel verfügbare Tablet-App «Swissavant digital» setzt gegen Ende des Verbandsjahres 2016 im Bereich der Brancheninformationen und damit im Bereich der Fachzeitschrift *perspective* einen regelrechten elektronischen Höhepunkt. Die Branchennachrichten werden mit dieser kostenlosen Tablet-App nunmehr alle 14 Tage kompakt und aktuell mit vielen Bearbeitungs- und Wiederverwendungsfunktionen den Mitgliedern elektronisch zur Verfügung gestellt. Einmal den Link unter den Favoriten im Webbrowser abgespeichert, ist der digitale Zugriff auf alle Brancheninformationen ab

et d'examen. Elle est destinée à plus de 900 apprenties et apprentis. De nos jours, l'information de la branche et la transmission de connaissances commence donc au niveau de la relève professionnelle, qui peut désormais aussi échanger et tester efficacement sur la toile des connaissances professionnelles!

La plateforme d'apprentissage «SwissCampus 2.0» documente de façon exemplaire, dans le domaine de la formation et du perfectionnement professionnels, le vaste éventail de nobles tâches assumées par Swissavant dans son rôle de fournisseur de prestations Internet.



Swissavant, un pool de connaissances?

Pratiquement en même temps que l'appli d'apprentissage «SwissCampus 2.0», l'Association a numérisé l'organisation des CIE pour toutes les entreprises formatrices de nos quatre branches de formation et d'examen. L'entreprise qui forme des apprenties et des apprentis durant l'année scolaire 2016/17 peut consulter en tout temps la totalité des documents administratifs et les processus d'information relatifs à la formation professionnelle obligatoire, voire les télécharger en temps réel. Ce saut qualitatif assure aux entreprises formatrices et aux personnes en formation un gain de temps considérable, car toutes les fonctions sont disponibles indépendamment des horaires

d'ouverture et des postes de travail. Le plus grand succès enregistré dans ce domaine, il convient de le souligner spécialement ici, n'était pas prévisible et semble presque surnaturel: plus de 500 entreprises formatrices ont, vers la fin de 2016, franchi le pas et choisi d'entrer dans l'ère de la formation basée sur l'Internet proposée par Swissavant. Une seule entreprise formatrice de Suisse alémanique (!) a expressément demandé de maintenir la correspondance par la voie postale comme dans le passé.

Swissavant – une pionnière?

A la troisième question, incontournable, de savoir si Swissavant est aussi une pionnière, il est permis de répondre par «OUI» sans hésiter. L'appli pour tablettes «Swissavant digital» que l'Association a mise à la disposition de tous ses membres industriels et commerçants vers la fin de l'année 2016 est venue couronner le tout dans le domaine de l'information électronique de la branche, par conséquent aussi pour la revue professionnelle «*perspective*». Cette appli gratuite permet désormais aux membres de prendre connaissance des nouvelles et des actualités de la branche tous les 15 jours sous forme électronique compacte avec de nombreuses fonctions de traite-

Mit dem kostenlosen Tablet-App – «Swissavant digital» – haben die Mitglieder von Swissavant, die aktuellen Branchennachrichten und die alle 14 Tage erscheinende Verbandszeitschrift *perspective* voll im Griff. Benutzerfreundliche Bearbeitungs-, Such- oder Archivfunktionen erleichtern das Auffinden oder die schnelle Verteilung von Brancheninformationen – auch innerhalb der eigenen Unternehmung. Sparen Sie Zeit und Nerven, und laden Sie noch heute das kostenlose Tablet-App «Swissavant digital» herunter.

L'appli gratuite pour tablettes, «Swissavant digital» aux membres de Swissavant la pleine maîtrise des nouvelles de l'actualité de la branche et de *perspective*, la revue professionnelle de l'Association qui paraît tous les 15 jours. Des fonctions conviviales de traitement, de recherche et d'archivage permettent de retrouver ou de diffuser vite et facilement les informations sur la branche, même dans votre entreprise. Ménagez vos nerfs et économisez votre temps en téléchargeant aujourd'hui encore l'appli gratuite pour tablettes «Swissavant digital».



dem Verbandsjahr 2016 sichergestellt. Für alle Mitglieder aus Industrie und Handel ein weiterer kostenloser Schritt mit offizieller Unterstützungszusage in das elektronische Informationszeitalter des Verbandes.

Steter Wandel!

Wird die Frage nach dem Schrittmacher bejaht, ist gleichzeitig das permanente Bestreben nach Verbesserung und Optimierung des Dienstleistungsportefeuilles – analog oder digital – gepaart mit dem gegebenen Verständnis für eine sich ständig verändernde Umwelt und Wirtschaft gleichzeitig mitformuliert. Swissavant als Schrittmacher für verschiedene Anspruchsgruppen aus der Mitgliedschaft, aus dem Aus- und Weiterbildungsbereich oder aus dem Umfeld der vielen Kooperationspartner können sich nicht nur mit Blick auf das vergangene Verbandsjahr auf ein nachhaltiges und langfristiges Engagement, welches Mehrwert schafft und Nutzen stiftet, verlassen.

Swissavant als Schrittmacher kann allerdings mit einem Zukunftsblick ohne zielorientierte Schaffenskraft auf Vorstandsebene zusammen mit der Geschäftsstelle von Swissavant keinen «Mehrwert generieren» und keinen «Nutzen stiften». Das ist allen Beteiligten ohne grosse Erklärungen klar!

Ein besonderer Dank ergeht deshalb an dieser Stelle an das engagierte Team von Swissavant in Wallisellen, das mit Blick auf den Mitgliedernutzen erneut gute Arbeit geleistet hat. Ein aufrichtiger Dank ist sodann von Seiten des Vorstandes an alle Mitglieder aus Industrie und Handel auszusprechen, die angesichts des entgegengebrachten Vertrauens und der erfahrenen Loyalität die Basis für eine berechtigte Zuversicht für eine erfolgreiche Verbandszukunft erst geschaffen haben.

Andreas Müller
Präsident, Président



«Das permanente Bestreben nach Verbesserungen und Optimierungen auf der Verbandsgeschäftsstelle wird mit den neuen, digitalisierten Dienstleistungen für die Mitglieder augenscheinlich dokumentiert!», meinen stellvertretend für den Gesamtvorstand der Präsident Andreas Müller und der Geschäftsführer Christoph Rotermond (von rechts). Swissavant als ein Schrittmacher im nationalen Verbandsumfeld setzt den Mitgliedernutzen inskünftig weiterhin ganz bewusst ins Zentrum der Verbandsaktivitäten.

«Le souci permanent d'amélioration et d'optimisation au centre opérationnel de l'Association est documenté concrètement par les nouveaux services numériques pour les membres!» tel est l'avis exprimé par le président Andreas Müller et le directeur Christoph Rotermond (à dr.) au nom de tout le comité. Swissavant, un pionnier dans l'environnement associatif national, continuera à placer l'utilité pour les membres au centre de ses activités.

ment et de réutilisation. Une fois l'appli installée parmi les favoris du navigateur web, les membres ont accès à toutes les informations de la branche depuis 2016. Une étape gratuite vers l'ère de l'information électronique de l'Association avec une assistance officielle garantie.

Une constante mutation!

Répondre par l'affirmative à la question posée au paragraphe précédent revient à s'engager aussi à améliorer et à optimiser sans cesse le portefeuille de prestations de services, qu'il soit analogique ou numérique, dans le contexte d'un environnement et d'une économie en mutation permanente. Les diverses parties prenantes parmi les membres, les entreprises formatrices et les nombreux partenaires de coopération peuvent faire confiance à Swissavant comme pionnière, non seulement pour l'année écoulée, mais aussi et surtout pour un engagement durable et à long terme, créateur de plus-values et d'avantages.

Sans force créatrice ciblée et tournée vers l'avenir au niveau de son comité et de son centre opérationnel, Swissavant ne pourrait toutefois pas jouer le rôle de pionnière capable de «générer une plus-value» et de «fournir des avantages».

C'est une évidence pour toutes les parties prenantes ! C'est pourquoi nous saisissons ici l'occasion d'adresser, à toute l'équipe de Swissavant à Wallisellen, un grand merci pour son engagement et pour l'excellent travail qu'elle a fourni une fois de plus en faveur des membres. Le comité adresse également ses vifs remerciements à tous les membres industriels et commerçants pour la confiance qu'ils lui ont témoignée et pour la loyauté dont ils ont fait preuve, deux ingrédients indispensables au succès de l'Association dans l'avenir.

C'est pourquoi nous saisissons ici l'occasion d'adresser, à toute l'équipe de Swissavant à Wallisellen, un grand merci pour son engagement et pour l'excellent travail qu'elle a fourni une fois de plus en faveur des membres. Le comité adresse également ses vifs remerciements à tous les membres industriels et commerçants pour la confiance qu'ils lui ont témoignée et pour la loyauté dont ils ont fait preuve, deux ingrédients indispensables au succès de l'Association dans l'avenir.

Christoph Rotermond
Geschäftsführer, Directeur



sknife – Steakmesser geschmiedet im Emmental

Aus einem neuartigen Chirurgenstahl geschmiedet – für eine vierfach höhere Korrosionsbeständigkeit und hohe Härte von 58 HRC. Der fließende Übergang vom Griff zur Klinge ermöglicht ergonomisches Schneiden.



Der Vorstand Le comité de direction

Der Vorstand führt den Verband und vertritt ihn nach aussen. Er vollzieht die Beschlüsse und Weisungen der Generalversammlung, überwacht die Vermögens- und Finanzverwaltung und leitet sämtliche (Strategie-)Geschäfte. Der Vorstand kann damit auch Delegationen oder Arbeitsgruppen beauftragen. Der Vorstand kam als Exekutivorgan des Verbandes für die Geschäftsbesorgungen im abgelaufenen Jahr 2016 jeweils quartalsweise, also insgesamt viermal zusammen. Die Vorstandsmitglieder sind für die Amtsdauer von 4 Jahren gewählt.

Le comité dirige l'Association et la représente envers des tiers. Il peut exécuter les décisions et les instructions de l'assemblée générale, surveille la gestion de la fortune, des finances et dirige toutes les affaires de l'Association. Le comité peut nommer des délégations ou des groupes de travail. Le comité, organe exécutif de l'Association, s'est réuni une fois par trimestre, c'est-à-dire quatre fois, au cours de l'année 2016 pour s'occuper des affaires courantes. Les personnes ont été élues au comité pour quatre ans.



Der Vorstand von Swissavant 2016 (v.l.): Andreas Diener, Kassier, Meyer Liestal AG, Liestal; Andreas Müller, Präsident, Muff Haushalt, Sissach; Josef Zünd, Vorstandsmitglied, SFS unimarket AG, Heerbrugg und Martin Huber, Vizepräsident, Robert Huber AG, Mellingen. Le comité Swissavant 2016 (de g. à dr.): Andreas Diener, caissier, Meyer Liestal AG, Liestal; Andreas Müller, président, Muff Haushalt, Sissach; Josef Zünd, membre du comité, SFS unimarket AG, Heerbrugg et Martin Huber, vice-président, Robert Huber AG, Mellingen.

Inhalt | Contenu

3-5	Leitgedanke	L'idée stratégique	23-24	Berufsbildung	Formation professionnelle
7	Vorstand	Le comité de direction	27-31	Finanzbericht	Rapport financier
8-11	nexmart	nexmart	32	Bilanz	Bilan
12-14	Berufsbildung	Formation professionnelle	33	Erfolgsrechnung	Compte d'exploitation
18-19	Verom	Verom	36	Bericht der Revisionsstelle	Rapport de l'organe de révision
20-21	«Swissavant digital»	«Swissavant digital»	38	Mutationen Mitglieder	Mutations des membres

Konstanter Wachstumspfad – 110 Mio. CHF Umsatz bei über einer Million Bestellpositionen

Sentier de croissance constant – 110 mio. CHF de chiffre d'affaires pour un million de références commandées

Die nexMart Schweiz AG erfüllte am Ende des Jahres 2016 dank robusten Wachstumsraten erneut die anspruchsvollen Zielvorgaben. nexMart Schweiz AG a rempli derechef ses objectifs ambitieux en fin d'année 2016 grâce à des taux de croissance solides.

Eine Rückblende auf die letztjährige Unternehmensphase und den damit verbundenen Portalkennzahlen verdeutlicht weiterhin die vorhandene hohe Akzeptanz des integralen Branchenportals nexmart.com sowie die über Jahre hinweg gegebene Nachhaltigkeit bei der Umsatzentwicklung, den Bestellpositionen und den aktiven Bestellern. Abgesehen von den erklärten saisonalen Umsatzschwankungen während den Sommerferien oder während des Jahreswechsels ist seit Portalstart im Jahre 2004 ein stets zweistelliger Wachstumspfad in einer Bandbreite von rund 110–120% gegeben. Dieser mehrjährige Wachstumspfad ist trotz des phasenweise schwierigen Wirtschaftsumfeldes weiterhin vollauf intakt und dürfte am Ende des 13. Geschäftsjahres 2016/17 für einen Netto-Umsatz von gegen 125–130 Mio. CHF verantwortlich sein. Mehr als 300 Fachhändler und über 400 Besteller pro Tag haben auch im 12. Geschäftsjahr für ein hohes Wachstumstempo gesorgt: Die ambitionierten Budgetvorgaben 2015/16 mit einem prognostizierten Brutto-Gesamtumsatz von 105 Mio. CHF wurden praktisch erfüllt. Oder wie beim Gewinnausweis mit erzielten 239 TCHF sogar leicht übertroffen. Insgesamt generierten die Besteller im Jahre 2015/16 ein Netto-Bestellvolumen von Total 110 Mio. CHF.

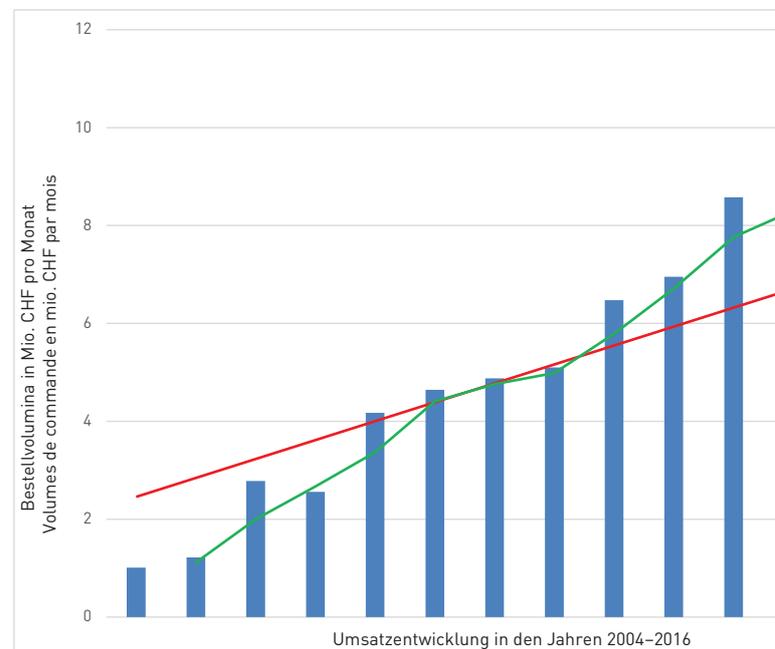
300 Bestellungen pro Tag

Anschaulicher als die reinen Wachstumsraten und statistischen Kennzahlen wie «Positionen» mit einer Wachstumsrate von 20.5% auf insgesamt 1'300'000 Positionen oder «Bestellungen» mit 24% auf Total 114'267 Bestellungen ist der folgende, schnell erfassbare Vergleich. Bestellten noch vor zwei Jahren rund 190 Besteller mit insgesamt 12–13 Positionen pro Bestellung einen Umsatz von über 60 Mio. CHF, waren es im abgelaufenen Geschäftsjahr beachtliche 315 Besteller, ein Plus von 66%, die bei konstanten Positionen pro Bestellung dann für einen Umsatz von über 110 Mio. CHF sorgten. Das ergibt dann über 114'000 Bestellungen und insgesamt mehr als 1'300'000 Bestellpositionen.

Robuste Wachstumswahlen 2017

Zwar sorgt der volumenmässige Basiseffekt inskünftig zwangsläufig für eine weitere Abflachung der relativen Wachstumswahlen von über 20–25% auf rund 5–10%, doch angesichts der hohen Bestellvolumina und der konstanten Positionen pro Bestellung ist zu Recht ein Netto-Bestellvolumen von über 125 Mio. CHF zu erwarten. Neu aufgeschaltete Portalbetreiber sowie ganzheitliche Prozesse von der elektronischen Bestellung bis zur elektronischen Rechnung werden die Attraktivität des integralen Bestellportals weiter steigern. Durch die Erweiterung des firmenspezifischen Kundenkreises wird das bereits in der Vergangenheit registrierte Matrix-ähnliche Wachstum automatisch ansteigen.

Umsatzentwicklung mit linearer Trendlinie und gleitendem Durchschnitt 2004–2016

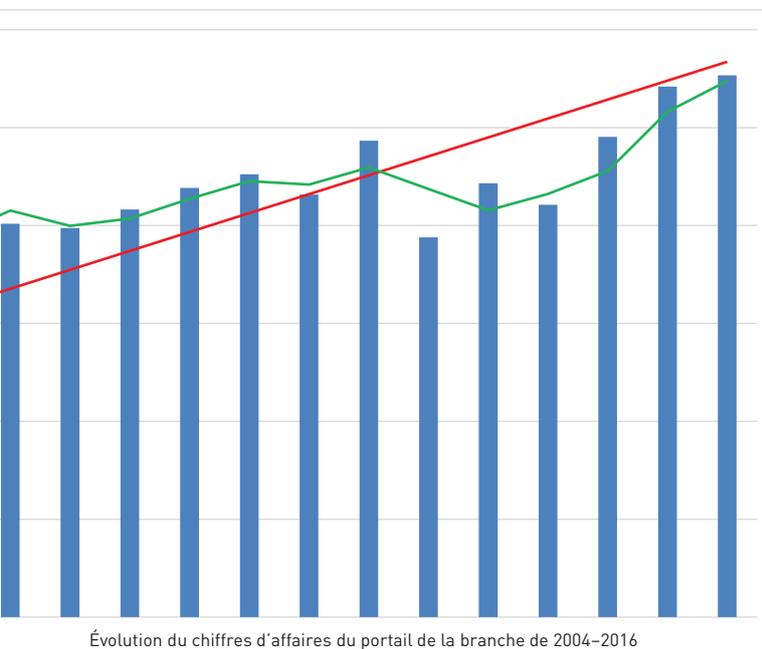


Mit den zahlreichen MDE-Geräten im Handel hat die abgebildete «Umsatz»-Grafik als Akzeptanz- und Durchdringungs-Barometer nochmals einen Schub erhalten. Über 1.3 Mio. Positionen im Jahr oder rund 5'000 pro Arbeitstag stellen ein eindruckliches Volumen an Bestellpositionen im 2016 dar!

Un regard en arrière sur le dernier exercice de l'entreprise et les chiffres-clés correspondants du portail intégral de la branche souligne le haut degré d'acceptation dont jouit nexmart.com ainsi que la constance, sur plusieurs années, du développement du chiffre d'affaires, du nombre de références commandées et du nombre de donneurs d'ordres. Hormis les fluctuations saisonnières explicables dues aux vacances d'été ou au changement de millésime, le portail nexMart poursuit, depuis son démarrage en 2004, une croissance annuelle à deux chiffres avec une marge de fluctuation d'environ 110 à 120%. Le sentier de croissance pluriannuel s'est maintenu intact malgré l'environnement économique parfois difficile et devrait permettre d'atteindre, à la fin de l'exercice 2016/17, le 13ème, un chiffre d'affaires net voisin de 125 à 130 mio. CHF. Plus de 300 commerçants spécialisés et plus de 400 donneurs d'ordre par jour ont également assuré

Neue Portalkunden werden dank intuitiv erfassbarer Bestelllogik andere bereits aufgeschaltete nexmart-Portalbetreiber bei der täglichen Bestellorder automatisch mitberücksichtigen. Hier einmal vorsichtig gerechnet würden dann per Ende 2017 rund 600 Besteller täglich für ein Volumen von Total über 1.5 Mio. Positionen verantwortlich sein und so für ein Brutto-Portalhandelsumsatz von über 130 Mio. CHF sorgen. Einfach gerechnet und anschaulich betrachtet bedeutet dies dann ein Monatsumsatz von fast 11 Mio. CHF!

Évolution du chiffres d'affaires avec ligne de tendance et moyenne mobile 2004-2016



Vu les nombreux appareils CMD utilisés dans le commerce, le graphique du «chiffre d'affaires» présenté ici comme indice de l'acceptation et de la pénétration a encore reçu une impulsion supplémentaire en 2016. Les quelque 1.3 mio. références annuelles, soit environ 5'000 par jour ouvrable, représentent un volume de commande impressionnant!

un taux de croissance élevé au 12ème exercice: les objectifs ambitieux du budget 2015/16 d'un chiffre d'affaires prévisionnel brut de 105 mio. CHF, ont été pratiquement atteints voire, comme pour le bénéfice de 239 KCHF, même légèrement dépassés. Au total, les donneurs d'ordres ont généré en 2015/16 un volume net de commandes d'un montant total de 110 mio. CHF.

300 commandes par jour

La comparaison suivante est plus évocatrice et plus facile à comprendre que les taux de croissance purs et les chiffres-clés statistiques tels que le «nombre de références», en hausse de 20.5%, avec un total de 1'300'000, ou le «nombre de commandes», en hausse de 24% avec un total de 114'267. Il y a 2 ans, environ 190 acheteurs passaient des commandes de 12 à 13 références en moyenne, réalisant un chiffre d'affaires de plus de 60 mio. CHF. Durant l'exercice écoulé, on a pu enregistrer le nombre considérable de 315 acheteurs, en augmentation de 66% qui, pour un nombre constant de références par commande, qui ont assuré un chiffre d'affaires de 110 mio. CHF, ce qui représente plus de 114'000 commandes et plus de 1'300'000 références commandées.

Des chiffres de croissance solides pour 2017

Certes, à l'avenir, les taux de croissance relatifs se tasseront nécessairement en volume par suite de l'effet de base et passeront de 20 à 25% à environ 5 à 10%. Toutefois, vu le volume élevé des commandes et la constance du nombre de références par commande, on peut prévoir à juste titre un volume de commandes net de plus 125 mio. CHF. Les nouveaux opérateurs du portail récemment mis en ligne ainsi que la numérisation intégrale des processus depuis la commande jusqu'à la facture accroîtront encore l'attrait du portail de commande. Sous l'effet de l'extension de la clientèle spécifique des entreprises, la croissance quasi-matricielle enregistrée par le passé se poursuivra automatiquement. Grâce à la logique de commande intuitive, de nouveaux clients du portail tiendront compte automatiquement, en passant leurs commandes quotidiennes, d'autres opérateurs du portail nexMart déjà en ligne. Un calcul prudent permet donc de prédire qu'à fin 2017, environ 600 donneurs d'ordre quotidiens assureront un volume total de plus de 1.5 mio. de références et un chiffre d'affaires brut de plus de 130 mio. CHF. Un simple calcul montre que cela représente un chiffre d'affaires mensuel de près de 11 mio. CHF!



RALI shark
swiss made | swiss design | swiss quality

C'est lui le plus fort! Er ist der Stärkste!









Samvaz SA - 1618 Châtel-St-Denis Tel +41 21 948 34 34 www.samvaz.ch



Ein ungleiches Zwillingsspaar

Ein ungleiches Duo von «MDE-Geräten» aber mit der gleichen Zielsetzung von Zeit- sowie Kostenersparnis und doch liegen unglaubliche 23 Jahre(!) dazwischen. Auch wenn die Bedienungsfreundlichkeit, die installierte Software oder die diversen Funktionen heute nicht direkt miteinander vergleichbar sind, ist es doch erstaunlich, was in der *perspective*-Ausgabe-Nr. 11 vom 1. Juni 1994 von der ehemaligen SFS Stadler AG aus dem St. Galler Rheintal allen damaligen VSE-Mitgliedern (heute Swissavant) aus dem Handelsbereich offeriert wurde.

Der *perspective*-Text könnte trotz seines hohen Alters von 23 Jahren moderner, zeitgemässer und handelsgerechter nicht sein, und schon allein aus diesen Gründen ist dieser Text in der Originalfassung von damals abzdrukken. – Bleibt heute die berechtigte Frage formuliert, warum auch im Jahr 2017 rund 40–45% aller Verbandsmitglieder von Swissavant weiterhin schriftlich per Fax oder mündlich per Telefon bei ihren zahlreichen Lieferanten bestellen? Und wer unter den Lesern dieser Zeilen das ritterliche Ehrenzeichen des englischen Hosenbandordens kennt, erinnert sich zwangsläufig an die niedergeschriebene Devise: «Honi soit qui male y pense!» Oder im Kontext des heutigen Sprachgebrauchs: «Ein Schuft, wer Böses dabei denkt!»

Auf alle Fälle lohnt es sich, losgelöst vom jeweiligen Blick, den Originaltext aus dem Jahre 1994 sich einmal auf der Zunge zergehen zu lassen!

Originaltext *perspective*-Ausgabe-Nr. 11 vom 1. Juni 1994

«SFS Stadler AG, Heerbrugg: MDE-Geräte mit Leistungserweiterung

Zu den mannigfaltigen Vorteilen, die die Auftragserteilung mittels mobilen Datenerfassungs-Geräten bietet, stösst eine neue, gewichtige Dienstleistung: jeder übermittelte Auftrag wird jetzt kostenlos automatisch bestätigt.

Neben einer fehlerfreien Artikelerfassung mittels EAN-Codes ab Packung oder Katalog bedeutet dieser Ausbau im MDE-System eine weitere enorme Erleichterung für den Fachhändler. Denn der Fax mit schriftlich bestätigtem Auftrag hilft effizient mit, allfällige Doppelspurigkeit im Bestellwesen komplett zu eliminieren. Gleichzeitig kann der Besteller die Lagerhaltung noch wirksamer kontrollieren und platz- und kostensparend auf jenem Warenbestand-Niveau führen, das er für seinen zuverlässigen Lieferservice benötigt.

Mit dem automatischen Bestätigungs-Service für MDE-Besteller bietet SFS Stadler dem Fachhandel einen weiteren wertvollen Dienst. Er hilft mit, die kostensparende «Just-in-Time»-Philosophie im sortimentsintensiven Eisenwarenhandel zu verwirklichen und damit sowohl für arbeitstechnische als auch finanzielle Entlastung zu sorgen.

Interessenten, die noch nicht über Lesegeräte mit entsprechender Hardware verfügen, wird übrigens das ganze System für eine ausgedehnte Probezeit kostenlos zur Verfügung gestellt!«

Zweieiige Zwillinge mit einem Altersunterschied von 23 Jahren gibt es nicht? Wer das denkt, hat falsch gedacht: Zwischen den zwei abgebildeten mobilen Datenerfassungsgeräten (MDE-Geräte) liegen sage und schreibe 23 Jahre! Das MDE-Gerät von nexMart Schweiz AG (linkes Bild) ist zwar dank moderner Software und erweiterten Funktionalitäten ohne Frage bedienungsfreundlicher, doch das im Jahr 1994 kostenlos zum Testen zur Verfügung gestellte Denso-Gerät von der SFS Stadler AG verfolgte schon zur damaligen Zeit die gleichen Ziele, nämlich sichere und schnellere Bestellprozesse bei klar tieferer Kostenbasis.



Deux jumeaux inégaux

Un incroyable laps de temps de 23 ans sépare ce duo inégal d'appareils de saisie mobile de données (SMD) visant le même but, à savoir des économies de temps et de coûts. Même si, aujourd'hui, ces appareils ne sont pas directement comparables entre eux quant à leur convivialité, au logiciel installé ou aux différentes fonctions, il est tout de même étonnant de lire, dans l'édition de *perspective* n° 11 du 1^{er} juin 1994, ce que l'ancienne SFS Stadler AG de la vallée du Rhin saint-galloise offrait à tous les membres de l'AQS d'alors (aujourd'hui Swissavant) dans le domaine commercial.

Malgré son grand âge de 23 ans, le texte de *perspective* n'a rien perdu de sa modernité, de son actualité ni de sa pertinence pour le commerce. Déjà rien que pour ces raisons, il mérite d'être publié dans sa version originale de l'époque. On peut toutefois se demander à juste titre, aujourd'hui, pour quelle raison, en 2017, environ 40 à 45% de tous les membres de Swissavant continuent de passer des commandes par écrit par fax ou oralement par téléphone à leurs nombreux fournisseurs. Parmi les lecteurs de ces lignes, ceux qui connaissent le très noble ordre de la Jarretièrre, le plus élevé de la chevalerie britannique, penseront involontairement à sa devise, à savoir: «Honi soit qui mal y pense!» En version moderne: «Maudit celui à qui cela suggère de mauvaises pensées!»

En tous cas, il vaut la peine de savourer le texte original de 1994, hors de tout préjugé!

Texte original dans l'édition de *perspective* n° 11 du 1^{er} juin 1994

«SFS Stadler AG, Heerbrugg: Les lecteurs MDE-plus performants que jarnais

Bien que déjà multiples, les avantages offerts par les lecteurs MDE dans la passation des commandes s'enrichissent encore d'une nouvelle performance très appréciable: désormais, chaque commande transmise sera confirmé automatiquement. Et gratuitement.

En plus de l'enregistrement fiable des articles à partir des codes EAN imprimés sur les emballages ou dans le catalogue, le développement du système MDE offre un nouvel atout facilitant considérablement la tâche au commerce spécialisée. Ceci du fait que le fax confirmant la commande contribue efficacement à l'élimination des travaux faits à doublé. Par ailleurs, l'auteur de la commande peut effectuer simultanément un contrôle plus minutieux de ses stocks, économisé de la place et des frais tout en maintenant son offre à un niveau lui permettant d'assurer un service de livraison fiable.

Avec ce service de confirmation automatique mis à disposition des clients équipés de lecteurs MDE, SFS Stadler offre un service supplémentaire ne manquant pas d'intérêt. Ce service facilite l'application de la philosophie «Just-in-Time», est donc synonyme de réduction des coûts dans le vaste éventail des articles de quincaillerie. De ce fait, il permet à la fois une baisse sensible des tâches et des frais financiers.

Un système complet est confié pour une longue période d'essai aux intéressés ne disposant pas encore de lecteurs et du matériel s'y rapportant. Gratuitement!»

Des jumeaux hétérozygotes avec une différence d'âge de 23 ans n'existent pas? Erreur: l'écart entre les deux appareils de saisie mobile de données (SMD) figurant sur les photos est de 23 ans! L'appareil SMD de nexMart Schweiz AG

(photo de gauche) est certes plus convivial, grâce au logiciel moderne et aux fonctionnalités étendues, mais l'appareil Denso mis gratuitement à disposition à l'essai en 1994 par SFS Stadler AG poursuivait, déjà à l'époque, les mêmes buts, à savoir accélérer les processus de commande en abaissant les coûts.



Überraschend hohe Nachfrage nach Grundbildungen im Schweizer Detailhandel

Demande étonnamment élevée pour les formations initiales dans le commerce suisse de détail

Hohe Anzahl von 303 neuen Lehrverhältnissen!

Un nombre considérable de 303 nouveaux contrats d'apprentissage!

Die zwei- oder dreijährige Berufslehre im Schweizer Detailhandel, insbesondere im Eisenwaren- und Haushaltartikelbereich, ist bei den Jugendlichen weiterhin hoch im Kurs. Mit Lehrbeginn August 2016 starteten insgesamt 303 Lernende ihre persönliche Berufslaufbahn in einer der vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen «Eisenwaren», «Haushalt», «Elektrofach» und «Farben», was trotz sinkenden Zahlen an SchulabgängerInnen den weiterhin grossen Stellenwert einer Berufsbildung im Schweizer Detailhandel dokumentiert. Erfreulich zudem, dass trotz schwierigem Wirtschaftsumfeld weiterhin eine hohe Bereitschaft von vielen Lehrbetrieben zur Nachwuchsförderung und damit zur Sicherstellung des Branchenwissens gewährleistet ist. Von den insgesamt neu eingetretenen 303 Lernenden repräsentieren 78% aller Lernenden die Branchen «Eisenwaren» und «Haushalt», die restlichen 22% verteilen sich auf die zwei im Mandatsverhältnis geführten Ausbildungs- und Prüfungsbranchen «Farben» (10%) und «Elektrofach» (12%).

Anzahl Lernende pro Branche (Ausbildungsbeginn 2016)

Sehr erfreulich ist die aktuelle Anzahl neuer Lehrverhältnisse in der A+P «Farben», welche mit 31 neuen Lehrverhältnissen im Vergleich zum Vorjahr (27) das damalige Rekordergebnis sogar noch übertrumpfen konnte. Ein Erfolg ist auch bei der A+P «Elektrofach» zu vermelden, wo mit 36 neuen Lehrverhältnissen im Vergleich zum Vorjahr (24) eine markante Steigerung von 50% zu verzeichnen ist.

Vorbereitungskurse für Lehrabschlussprüfungen

e + h Services AG erneut stark engagiert!

Um die Lernenden optimal auf die praktischen Prüfungen (berufliche Schlussqualifikation/Lehrabschlussprüfung) vorzubereiten, wurden für die Branchen «Eisenwaren» und «Haushalt» im März 2016 wiederum vier freiwillige Vorbereitungstage in den modernen Ausstellungsräumen der e + h Services AG, Däniken, angeboten resp. durchgeführt, welche bei den Lernenden auf eine grosse Resonanz stiessen. Insgesamt 149 Lernende aus der Deutschschweiz und der Romandie nutzten diese optimale Vorbereitungsmöglichkeit und liessen sich im repräsentativen Show Room der e + h Services AG von echten Prüfungsexperten einen Tag lang auf Herz und Nieren prüfen. Diese professionell durchgeführte Veranstaltung mit dem Charakter einer für die Lernenden wertvollen Simulationsprüfung ist heute eine stark nachgefragte Dienstleistung: Die Lernenden erhalten eine aktuelle persönliche Standortbestimmung und eine Prüfungserfahrung in Echtzeit! Dank der grosszügigen Unterstützung seitens der e+h Services AG

L'apprentissage de deux ou trois ans dans le commerce suisse de détail, en particulier dans le commerce de la quincaillerie et des articles de ménage, a la cote parmi les jeunes. Au mois d'août 2016, 303 apprenties et apprentis ont commencé leur carrière professionnelle dans l'une des quatre branches de formation et d'examen «quincaillerie», «ménage», «électroménager» et «peinture», ce qui prouve la grande valeur toujours attribuée à une formation professionnelle dans le commerce de détail suisse malgré la baisse du nombre d'élèves terminant leur scolarité. Il est réjouissant de constater que malgré un environnement économique difficile, de nombreuses entreprises formatrices restent prêtes à assurer la relève professionnelle et, par là, à garantir les connaissances de la branche. Parmi les 303 apprentis ayant commencé leur formation, 78% représentent les branches «quincaillerie» et «ménage», les 22% restants se répartissant entre les deux branches de formation et d'exams «peinture» (10%) et «électroménager» (12%).

Nombre d'apprenties et d'apprentis par branche (débutant en 2016)

Le nombre actuel de nouveaux contrats d'apprentissage est très réjouissant dans la branche de formation et d'exams «peinture», où le nombre de 31 nouveaux contrats dépasse même le résultat record enregistré l'année précédente (27). Un autre succès mérite également mention, à savoir celui de la branche de formation et d'examen «électro-ménagers», qui a enregistré 36 nouveaux contrats d'apprentissage, soit une augmentation de 50% comparé à l'année précédente (24).

Cours préparatoires pour les examens de fin d'apprentissage

Une fois de plus, e + h Services SA s'est fortement engagée!

Pour préparer les apprenties et les apprentis de façon optimale aux examens pratiques (qualification professionnelle finale/examens de fin d'apprentissage), quatre journées préparatoires facultatives ont de nouveau été offertes et réalisées en mars 2016 pour les branches «quincaillerie» et «ménage» dans les locaux d'exposition modernes de e + h Services SA, Däniken. Elles ont rencontré un grand écho auprès des personnes en formation. Au total, 149 apprenties et apprentis de Suisse alémanique et de Suisse romande ont utilisé cette possibilité optimale de préparation aux examens et se sont exposés pendant une journée entière aux questions de vrais examinateurs dans les locaux d'exposition représentatifs d'e + h Services SA. Cette manifestation organisée de façon professionnelle présente pour les apprenties et les apprentis, le caractère d'un examen simulé et constitue aujourd'hui un service précieux très demandé. Les apprenties et les apprentis peuvent ainsi faire individuellement le point de leur état de préparation et acquérir également

konnten im Jahre 2016 die Simulationsprüfungen bereits zum 9. Mal mit Erfolg durchgeführt werden.

Technischer Beschlägespezialist: Fünfter Lehrgang gestartet

Kontinuität ist Trumpf!

Im Frühling 2016 erfolgte der offizielle Startschuss des Weiterbildungskurses zum technischen Beschlägespezialisten. Sieben motivierte Kurs-
teilnehmerinnen und -teilnehmer starteten zum Ausbildungslehrgang, der von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, bereits zum fünften – notabene ein Jubiläumsjahrgang – Mal angeboten wurde. Die Teilnehmer verfügten allesamt über eine fundierte Berufserfahrung, was den Kursdozenten ermöglichte, auf gewünscht hohem Leistungs-
niveau in die zu schulenden Themen einzusteigen. Nach insgesamt 5 Modulen und total 250 Lektionen werden im Frühling 2017 die Schluss-
prüfungen stattfinden.

Die erfolgreichen Absolventen werden als «Beschlägespezialisten mit
Verbandszertifikat» die Schweizer Beschlägebranche nachhaltig stär-
ken und erfolgreich verstärken.

par là une expérience des examens en temps réel! Grâce au généreux
soutien de la part de la maison e + h Services SA, ces examens simulés
se sont tenus, en 2016, pour la neuvième fois de suite avec succès.

**Spécialiste technique en ferrements: la cinquième série de cours a
commencé**

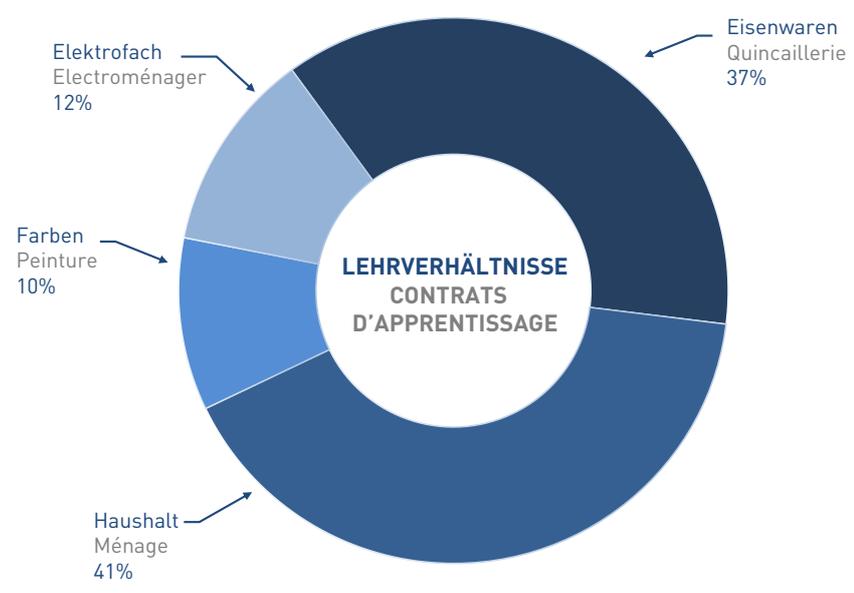
La continuité est un atout!

Le coup d’envoi officiel de la nouvelle série de cours de perfectionne-
ment en vue d’obtenir le brevet de spécialiste technique en ferrements a
été donné au printemps 2016. Les participantes et participants motivés,
au nombre de 7, ont commencé ce cours de formation que Swissavant –
Association économique Artisanat et Ménage propose pour la cinquième
fois et qui fête donc sa première décennie. Les participants disposant
tous d’une expérience professionnelle solide, les enseignants ont pu
donner leurs cours au haut niveau souhaité. Après un total de 5 modules
et de 250 leçons, les examens finaux auront lieu au printemps 2017.

Les participants qui les réussiront pourront renforcer durablement et
avec succès la branche suisse des ferrements en tant que «spécialistes
techniques avec brevet de Swissavant».



**Anzahl Lernende pro Branche in Prozent (Ausbildungsbeginn 2016)
Nombre d’apprentis et d’apprenties par branche en pourcent (débutant en 2016)**



BERUFSBILDUNG FORMATION PROFESSIONNELLE



Ausbildner-Anlass der Förderstiftung polaris neu lanciert

DH-Lehre in der Image-Krise: Hilfe zur Selbsthilfe ist gefragt

Wie gehen DH-Lernende mit dem schlechten Image ihrer Ausbildung um? Und wie können die Ausbilder sie dabei unterstützen, dennoch Berufsstolz und Motivation zu entwickeln? Diese Themen standen im Fokus des neu lancierten Ausbilder-Anlasses der Förderstiftung polaris. Die kostenlose Veranstaltung war ein Erfolg – und wird deshalb 2017 erneut angeboten.

Die träge Regenwetter-Stimmung ist auf einmal weggeblasen. Es wird rege diskutiert am Ausbilder-Anlass der Förderstiftung polaris in der Messe Luzern. Manchmal auch kontrovers, die Emotionen der knapp 40 Berufsbildner aus der Branche sind spürbar. Die traktandierten Themen betreffen alle im Saal: «Berufsprestige: Strategien der Lernenden» und «Ziele setzen und fair beurteilen».

Einig sind sich die Teilnehmer in einem Punkt: Das Prestige des Detailhandels befindet sich im Sinkflug – und mit ihm das Niveau der Lernenden. Bei den Ursachen gehen die Meinungen auseinander. Das Problem wird bei den Schulen oder bei der Gesellschaft generell geortet. «Nein, wir sind selber schuld am sinkenden Niveau», wirft ein Teilnehmer ein. Der Detailhandel schaffe es nicht, seine Vorzüge in der Öffentlichkeit gut zu verkaufen.

Lernende leiden unter Image ...

Das schlechte Berufsimage erschwert die Rekrutierung guten Nachwuchses – aber auch für die Lernenden selber sind die Vorurteile eine Belastung. Dies zeigte in Luzern Dr. Kerstin Duemmler vom Eidgenössischen Hochschulinstitut für Berufsbildung auf. 2013/2014 hatten sie und zwei Kolleginnen an verschiedenen Berufsschulen eine Studie durchgeführt über Image und Arbeitsbedingungen von DH-Lernenden. Die Studie belegte: Immer wieder werden die Jugendlichen privat mit Vorurteilen konfrontiert. Detailhändler «füllen ein wenig Regale auf», stehen herum, «sind nicht so gebildet, sind die Dummen», zitierte Kerstin Duemmler aus Interviews mit den Lernenden.

... und tun etwas dagegen

Spannend ist, was die Studie aber auch zeigt: Die Lernenden nehmen das negative Image nicht einfach hin. «Sie finden Wege, mit den Stereotypen umzugehen», sagte Kerstin Duemmler. «Die Jugendlichen merken während ihrer Ausbildung bald, dass die Arbeit im Detailhandel viele fachliche und soziale Kompetenzen erfordert», so die Wissenschaftlerin. Auf Basis dieser Erfahrung würden sie Berufsstolz entwickeln.

Weitere Strategien helfen den Lernenden, mit der geringen Wertschätzung ihres Berufes umzugehen: Sie identifizieren sich beispielsweise mit ihrem Lehrbetrieb oder mit beliebten Verkaufsprodukten. Oder sie definieren die DH-Ausbildung als Sprungbrett für eine Karriere.

Gute Bedingungen motivieren

«Die genannten Strategien können von Ihnen als Ausbilder unterstützt werden», wandte sich Kerstin Duemmler ans Publikum. Wie genau das in der Praxis gemacht wird, wollte die Expertin den Teilnehmern überlassen.

Der zweite Teil ihres Referats legte allerdings nahe: Gute Arbeitsbedingungen im Lehrbetrieb sind eine zentrale Voraussetzung für Berufsstolz

und Motivation der Jugendlichen. Die Ausbilder haben es laut Kerstin Duemmler in der Hand, die Bedingungen für die Lernenden zu optimieren: sei es mit einer möglichst breiten und fundierten Ausbildung, mit Freiräumen für Eigeninitiativen oder durch Wertschätzung und Anerkennung.

Ziele setzen und fair beurteilen

Zum letzten Punkt – Anerkennen respektive Beurteilen von Leistung – gab es im Anschluss viele nützliche Tipps und Erläuterungen von Hanspeter Schläpfer, Rektor des Berufsbildungszentrum Herisau. Er zeigte auf, dass eine regelmässige Beurteilung der Lernenden wichtiger Bestandteil der Ausbildung ist. Eine Knochenarbeit, die im Aufgabenheft der Ausbilder ganz weit oben stehen sollte.

Seinen persönlichen Grundsatz beim Beurteilen verriet Hanspeter Schläpfer gleich zu Beginn seines Referats: «Ich versuche immer, fair, korrekt aber auch wohlwollend zu sein.» Im Zweifelsfall entscheide er zugunsten des Lernenden – denn eine gute Bewertung habe erwiesenermassen einen positiven Effekt auf Motivation und Leistung der Jugendlichen.

Dickes Lob, sachliche Kritik

Das Wort Lob erschien in seiner Präsentation denn auch dick geschrieben. «Es sollte unmittelbar und zeitnah geäussert werden, spezifisch sein – und ohne Aber daherkommen», riet der erfahrene Berufsbildner. Auch Kritik müsse unmittelbar angebracht werden, sachlich begründet und zudem konstruktiv sein.

Aus beidem – Lob und Kritik – resultieren semesterweise Standortbestimmungen und schliesslich die Bewertung für die Schlussqualifikation. Hanspeter Schläpfer vermittelte Tipps, wie die dazugehörigen Beurteilungsgespräche optimal gelingen: Das Gespräch mit dem Lernenden sollte beispielsweise schriftlich vorbereitet werden, und die definitive Beurteilung sollte von Ausbilder und Lernendem im Dialog gemeinsam erarbeitet werden.

Smarte Ziele, situative Führung

Unverzichtbare Grundlage für ein gutes Beurteilungsgespräch ist laut Hanspeter Schläpfer die Vereinbarung von maximal drei «smarten» Zielen im Vorfeld. «SMART» bedeutet so viel wie: S = spezifisch; M = messbar/überprüfbar; A = akzeptiert/gemeinsam vereinbart; R = realistisch und T = terminiert (bis wann soll das Ziel erreicht sein).

Eine solche Zielvereinbarung ist der Anfang, aber noch lange nicht das Ende des Ausbilder-Jobs. «Für verbindliche Ergebnisse braucht es Ihre Führungsarbeit», sagte der Referent. Damit die Lernenden ihre Ziele erreichen, müssen sie instruiert werden, beraten, beauftragt und kontrolliert. Das Zauberwort lautet «situatives Führen»: Der Führungsstil sollte dem Know-how und der Routine der Lernenden angepasst sein.

Wie diese grosse Aufgabe zu meistern ist – und wie in der Praxis versucht wird, bei den Lernenden Berufsstolz und Motivation zu wecken – das diskutierte die Runde schliesslich unter der Leitung von Erwachsenenbildner Armin Riebli von der rissip GmbH. Beim feinen Apéro riche in den Räumlichkeiten der Messe Luzern gingen die engagierten Gespräche weiter, und die Teilnehmer konnten zudem wichtige Branchen-Kontakte knüpfen.



technocraft
PROFESSIONAL



Schweregewicht in Leichtbauweise

Top-Marken für den Profi

SWISS TOOLS

KNIPLEX®

BAHCO

www.technocraft.swiss



Schweizer Familientradition seit 1874

A. & J. Stöckli AG

8754 Netstal • T +41 55 645 55 55 • www.stockli.ch



8952 Schlieren
www.verom.ch



Blaser + Trösch AG
Hauptstrasse 268
4625 Oberbuchsitzen
Tel. 062 393 22 88
Grill / Gasapparate
Installationsmaterial
Gartenmöbel



Proven Productivity

T +41 41 749 66 11 | www.bossard.com



CeCo Ltd.
2502 Biel/Bienne
www.ceco.ch



bahnhofstrasse 3, 7000 chur
telefon: 0800 287 466
e-mail: info@curion.net

warenwirtschafts- und kassenlösung wws-c



DEYFO AG, 8308 Lömmenschwil
Tel. +41 71 511 50 37
info@deyfo.ch, www.deyfo.ch



e + h Services AG
4658 Däniken
www.eh-services.ch

FEIN. Unverwüstliche
Elektrowerkzeuge.



FEIN Suisse AG
Bernstrasse 88, 8953 Dietikon
T +41 44 745 40 00, www.fein.ch



Festool Schweiz AG
Moosmattstrasse 24, 8953 Dietikon
T +41 44 744 27 27, F +41 44 744 27 28
www.festool.ch



Förderstiftung polaris
8304 Wallisellen
www.polaris-stiftung.ch



www.geze.ch



H. Maeder AG
Thurgauerstrasse 76, CH-8050 Zürich
Tel +41-44-308 61 11, Fax +41-44-308 61 10
maeder@maeder.ch, www.maeder.ch



HAGER ZIERBESCHLÄGE
Auf dem Weidengraben
Hager Zierbeschläge AG
8867 Niederurnen
www.zierbeschlaege.ch



SOLID GEAR DUNDERDON TOE GUARD

HULTAFORS GROUP
www.hultaforsgroup.ch



www.ivatech.ch



JPW (Tool) AG
Tämperlistrasse 5
8117 Fällanden
www.jpwindustries.com



makes a difference



Karl Ernst AG
Generalvertretungen
Förrlibuckstrasse 110, 8005 Zürich
T +41 44 271 15 85, F +41 44 272 55 47



KRAFTWERK Europe AG
Mettlenbachstrasse 23
8617 Mönchaltorf
KRAFTWERKtools.com



Kränzle AG, 5620 Bremgarten
Tel. 056 201 44 88, Fax 056 201 44 89
info@kraenzle.ch, www.kraenzle.ch



mamutec AG
9015 St. Gallen
www.mamutec.com



rollen, transportieren
stapeln, lagern
sicher aufbewahren
manutenion, sécurité

MAPO AG • Europa-Strasse 12 • CH-8152 Glattbrugg
Tel.: 044 874 48 40 • Fax: 044 874 48 33
fachhandel@mapo.ch

www.mapo.ch



metabo[®]
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS



nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen
www.nexmart.com



NOSER-INOX
Schweizer Produkt. Produit suisse. A Swiss product.

Noser-Inox AG
5452 Oberrohrdorf
www.noser-inox.com



PB Swiss Tools AG
3457 Wasen/Bern
www.pbswisstools.com



Merlion
PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch



perspective
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen



PFERD VITEX
WERKZEUGE · SCHLEIFMITTEL

PFERD-VITEX (Schweiz) AG
Zürichstrasse 38b, 8306 Brüttisellen
T +41 44 805 28 28, F +41 44 805 28 00
info@pferd-vitex.ch, www.pferd-vitex.ch



puag
DO IT + PROFESSIONAL

Puag AG, Oberebenestrasse 51, CH-5620 Bremgarten
info@puag.ch, www.puag.ch, Tel. +41 56 648 88 88



BOSCH
Technik fürs Leben



Rieffel[®]
SWITZERLAND

Premium Tools & Security Products
www.rieffel.ch



Rosset
TECHNIK

ROSSET TECHNIK
Maschinen und Werkzeuge AG
6204 Sempach, www.rosset-technik.ch



ROTHENBERGER

ROTHENBERGER (Schweiz) AG
Herostr. 9 · 8048 Zürich
Tel.: 044/435 30 30 · Fax: 044/401 06 08
info@rothenberger-werkzeuge.ch
www.rothenberger.com



RALI ⁺ **shark**
swiss made | swiss design | swiss quality

SAMVAZ
www.samvaz.ch



SFS unimarket

SFS unimarket AG
HandelsSupport
Blegi 14
6343 Rotkreuz
T +41 41 209 65 00
handelssupport@sfsunimarket.biz
www.sfsunimarket.biz



sia
ABRASIVES

Ihre Lösung für Oberflächen

sia Abrasives Schweiz · 8501 Frauenfeld
Telefon 052 724 44 44 · Gratisfax 0800 800 544
sia.ch@sia-abrasives.com · www.sia-abrasives.com



Steinemann
World of Tools

www.steinemann.ag



SCHÄNIS

Da steckt ganz viel Schweiz drin!
www.schaenis.com



SWISSAVANT

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

Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch



Milwaukee[®]

Nothing but **HEAVY DUTY**™



UBS



VICTORINOX

CH-6438 Ibach-Schwyz
www.victorinox.com



Villeroy & Boch
1748

Villeroy & Boch (Schweiz) AG
5600 Lenzburg 1
www.villeroy-boch.com



WÜRTH

Würth AG
4144 Arlesheim
www.wuerth-ag.ch



ZARGES

Leitern, Gerüste, Kisten und mehr...

Zarges GmbH
Oberdorf 1
8222 Beringen

Tel. 052 682 06 00
Fax 052 682 06 04
schweiz@zarges.ch
www.zarges.ch

Jahresbericht 2016 der AHV-Ausgleichskasse Verom einschliesslich der übertragenen Aufgaben

Rapport annuel 2016 de la Caisse de compensation AVS Verom, tâches assignées comprises

Das Geschäftsjahr 2016 war in vielerlei Hinsicht das Jahr der Veränderungen: Stabswechsel im Kassenvorstand, Wechsel der Geschäftsleitung, Eingliederung der Mitarbeitenden in eine grössere Organisation und Migration unserer Applikationen auf eine gemeinsame IT-Plattform konnten dank guter Planung innert kürzester Zeit ohne grosse Probleme umgesetzt werden. Wir sind stolz auf das Erreichte und danken für die tatkräftige Unterstützung und das entgegengebrachte Vertrauen, welches der Vorstand und unsere Mitglieder in uns setzen und damit unseren Erfolg erst ermöglichen.

L'exercice 2016 a été l'année des changements à plus d'un titre: le passage de témoin au comité de la Caisse, le changement à la direction, l'intégration des collaborateurs dans une organisation de plus grande taille et la migration de nos applications sur une plateforme TI commune ont pu être rapidement mis en œuvre sans problème grâce à une bonne planification. Nous sommes fiers d'y être parvenus et nous remercions le comité et nos membres pour leur soutien efficace et leur confiance qui déterminent notre succès.

Das Jahr 2016 begann mit einem doppelten Paukenschlag: Per 1. Januar 2016 übernahm Christoph Rotermund die strategische Leitung als neuer Präsident des Kassenvorstandes. Herr Bruno Pezzatti trat ins zweite Glied zurück und amtiert neu als Vizepräsident. Sie beide gehören dem Kassenvorstand seit vielen Jahren an und stellen sicher, dass Bewährtes erhalten bleibt und Neues integriert wird.

Dr. Urs Fischer und sein Stellvertreter, Roger Schuhmacher, übernahmen per Jahresanfang die operationelle Leitung der Ausgleichskasse Verom. Sie führen unsere Ausgleichskasse in Personalunion mit der AHV-Ausgleichskassen Gärtner & Floristen und der AHV-Ausgleichskasse Schreiner. Die Mitarbeiter unserer Ausgleichskasse konnten in die gemeinsame Organisation eingegliedert werden und haben sich bestens sowie erstaunlich schnell integriert. In Bezug auf die Arbeitsverhältnisse blieb im Berichtsjahr noch alles beim Alten.



L'année 2016 a commencé par un double coup de théâtre: Au 1^{er} janvier 2016, Christoph Rotermund a repris la direction stratégique en tant que nouveau président du comité de la Caisse. Monsieur Bruno Pezzatti a démissionné de sa fonction de président et a repris la vice-présidence. Tous deux font partie du comité de la Caisse depuis plusieurs années et veillent à maintenir ce qui a fait ses preuves.

Urs Fischer und sein suppléant, Roger Schuhmacher, ont repris en début d'année la direction opérationnelle de la Caisse de compensation Verom. Ils dirigent notre Caisse de compensation en union personnelle avec la Caisse de compensation AVS des horticulteurs & fleuristes et la Caisse de compensation AVS des menuisiers. Les collaborateurs de notre Caisse de compensation ont pu être intégrés dans l'organisation commune, ce qui s'est fait sans problème et de manière étonnamment rapide. En ce qui concerne les rapports de travail, rien n'a changé.

Vorstand der AHV-Ausgleichskasse Verom 2017

Präsident:	Christoph Rotermund, Swissavant
Vizepräsident:	Bruno Pezzatti, Schweiz. Obstverband
Mitglieder:	Urs Graf, SFS Services AG Beat Thoma, IGMR/SM Oskar Zimmermann, Arthur Weber AG Pascal Mueller-Born, SMPV
Direktor:	Dr. Urs Fischer, AHV-Kasse
Revisionsstelle:	BDO AG

Comité de la Caisse de comp. AVS Verom 2017

Président:	Christoph Rotermund, Swissavant
Vice-président:	Bruno Pezzatti, Schweiz. Obstverband
Membres:	Urs Graf, SFS Services AG Beat Thoma, IGMR/SM Oskar Zimmermann, Arthur Weber AG Pascal Mueller-Born, SMPV
Directeur:	Dr. Urs Fischer, Caisse AVS
Organe de révision:	BDO SA

Per 1. Januar 2017 wurden durch einen Ausschuss bestehend aus der Geschäftsleitung und einer Delegation aus Vorstandsmitgliedern aller Kassen gemeinsame Arbeitsbedingungen definiert (Arbeitsverträge, Personalreglement und einheitliche Vorsorgelösung) und in Kraft gesetzt. Dank der Grosszügigkeit unserer Vorstände verfügen unsere Mitarbeitenden nicht nur über modern gestaltete Büros, sondern auch über fortschrittliche und attraktive Arbeits- und Anstellungsbedingungen.

Bereits im Februar konnte die Applikation unserer Ausgleichskasse auf

eine gemeinsame Plattform migriert werden. Das bringt im IT-Betrieb einige Einsparungen, ermöglicht aber auch vor allem eine effiziente Stellvertretung über die Kassengrenzen hinweg (Betriebssicherheit) und eröffnet die Basis für die Harmonisierung der Prozesse (Kostenmanagement). Auch die neue Kas senleitung legt grossen Wert auf die elektronischen Verarbeitungen via Internetapplikation. Trotz dieser technischen Affinität wird der persönliche Kontakt zu unseren Kunden und den Verbänden grossgeschrieben, denn er bildet letztlich das Fundament für die Dienstleistungen und das Leistungsprofil der Kasse. Wir möchten unsere Prozesse inskünftig noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Mitglieder ausrichten. Aufgrund der Mitgliederstruktur der Ausgleichskasse Verom und den bisherigen Kontakten wissen wir heute, dass die Erwartungen unserer Mitglieder an uns sehr unterschiedlich sind. Durch die konsequente Integration der administrativen Prozesse in eine moderne IT-Infrastruktur fühlen wir uns in der Lage, die Herausforderungen, welche sich daraus ergeben, anzunehmen. Die Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse ist kein Projekt, sondern bewusster Teil unserer Unternehmensstrategie, die wir in den nächsten Jahren leben, ausbauen und weiterentwickeln werden. In diesem Sinn stellen wir das qualitative Wachstum ins Zentrum, ohne das Mengenwachstum und das Kostenmanagement aus den Augen zu verlieren.

Mit der Juni-Rechnung 2016 kamen die verlässlichen und treuen Kunden der Verom in den Genuss einer Rückvergütung von Verwaltungskosten. Insgesamt wurden unseren Kunden dabei 785'697 CHF gutgeschrieben. Bereits am Ende dieses Berichtsjahres konnten die ersten Früchte der neuen Zusammenarbeit geerntet werden. Alleine bei den Lohnkosten und den Raumkosten konnten Einsparungen von insgesamt rund 180'000 CHF realisiert werden. Die Verwaltungsrechnung 2016 schloss mit einem Gewinn von 125'947 CHF (Vorjahr: 57'929 CHF) ab.

Wir danken allen unseren angeschlossenen Mitgliedern, unseren Partnern, unseren Gründerverbänden und unserem Vorstand herzlich für die gute Zusammenarbeit und für das entgegengebrachte Vertrauen, das sie täglich in uns setzen.

Dr. Urs Fischer, Direktor der AHV-Ausgleichskasse Verom

en 2016. Au 1er janvier 2017, des conditions de travail communes ont été définies (contrats de travail, règlement du personnel et solution de prévoyance uniforme) et mises en vigueur par une commission composée de la direction et d'une délégation de membres du comité de toutes les caisses. Grâce à la générosité de nos comités, nos collaborateurs disposent non seulement de bureaux aménagés de manière moderne, mais aussi de conditions travail progressistes et attrayantes.

En février déjà, l'application de notre Caisse de compensation a pu être



Das neue Vorstandsmitglied des AHV-Kassenvorstandes Verom, Herr Oskar Zimmermann, Personalverantwortlicher i. Fa. Arthur Weber AG, 6423 Seewen, freut sich auf die anstehenden Strategieraufgaben. «Die Aufgaben im Vorstand scheinen immer komplexer und anspruchsvoller zu werden, aber zugleich auch interessanter. Dieses Aufgabenspektrum reizt mich persönlich und macht mich zugleich neugierig», meint Vorstandsmitglied Oskar Zimmermann.

Le nouveau membre du comité de la Caisse de compensation AVS Verom, **Monsieur Oskar Zimmermann**, responsable du personnel chez Arthur Weber AG, à 6423 Seewen, a hâte d'aborder les tâches stratégiques qui l'attendent. «Les tâches du comité semblent devenir de plus en plus complexes et exigeantes, mais aussi plus intéressantes. Cet éventail de tâches m'intéresse personnellement et suscite ma curiosité», affirme-t-il.

migrée sur une plateforme commune. Cela permet de faire des économies en matière d'exploitation TI, d'assurer notamment une suppléance efficace au-delà des limites des caisses (sécurité de fonctionnement) et de créer la base pour l'harmonisation des processus (gestion des coûts). La nouvelle direction de la Caisse accorde aussi beaucoup d'importance aux traitements via l'application Internet. Malgré nos affinités techniques, le contact personnel avec nos clients et les associations signifie beaucoup pour nous car il constitue le fondement de nos services et du profil de la Caisse.

Nous souhaitons axer davantage nos processus sur les besoins de nos membres. En raison de la structure des membres de la Caisse de compensation Verom et des contacts que nous avons eus, nous savons que les attentes de nos membres à notre égard varient beaucoup les unes des autres. Grâce à l'intégration conséquente de nos processus dans une infrastructure TI moderne, nous nous sentons à même de relever les défis qui en découlent. L'orientation en fonction des besoins des clients n'est pas un projet, mais fait partie de la stratégie d'entreprise que nous souhaitons vivre et développer au cours des années à venir. Nous plaçons donc la croissance qualitative au centre, sans perdre pour autant de vue la croissance quantitative et la gestion des coûts.

Avec la facture de juin, les bons et fidèles clients de Verom se sont vus rétrocéder des

frais administratifs. Au total, un montant de CHF 785'697 a été remboursé à nos clients. Pendant l'année sous revue, nous avons déjà pu recueillir les premiers fruits de la nouvelle collaboration. Rien qu'en matière de coûts salariaux et de frais de locaux, des économies à hauteur de CHF 180'000 ont pu être réalisées. Le compte des frais administratifs a clôturé avec un bénéfice de CHF 125'947 (année précédente : CHF 57'929).

Nous remercions cordialement tous nos membres affiliés, nos partenaires, nos associations fondatrices et notre comité pour la bonne collaboration et la confiance que vous nous accordez au quotidien.

Dr. Urs Fischer, Directeur de la Caisse de compensation AVS Verom

«Swissavant digital»

Ihre Verbandszeitschrift *perspective* ist mobil!
Votre revue d'association *perspective* est mobile!



Auch mit Ihrem **Webbrowser** verwendbar!
Utilisable aussi avec votre **navigateur web!**



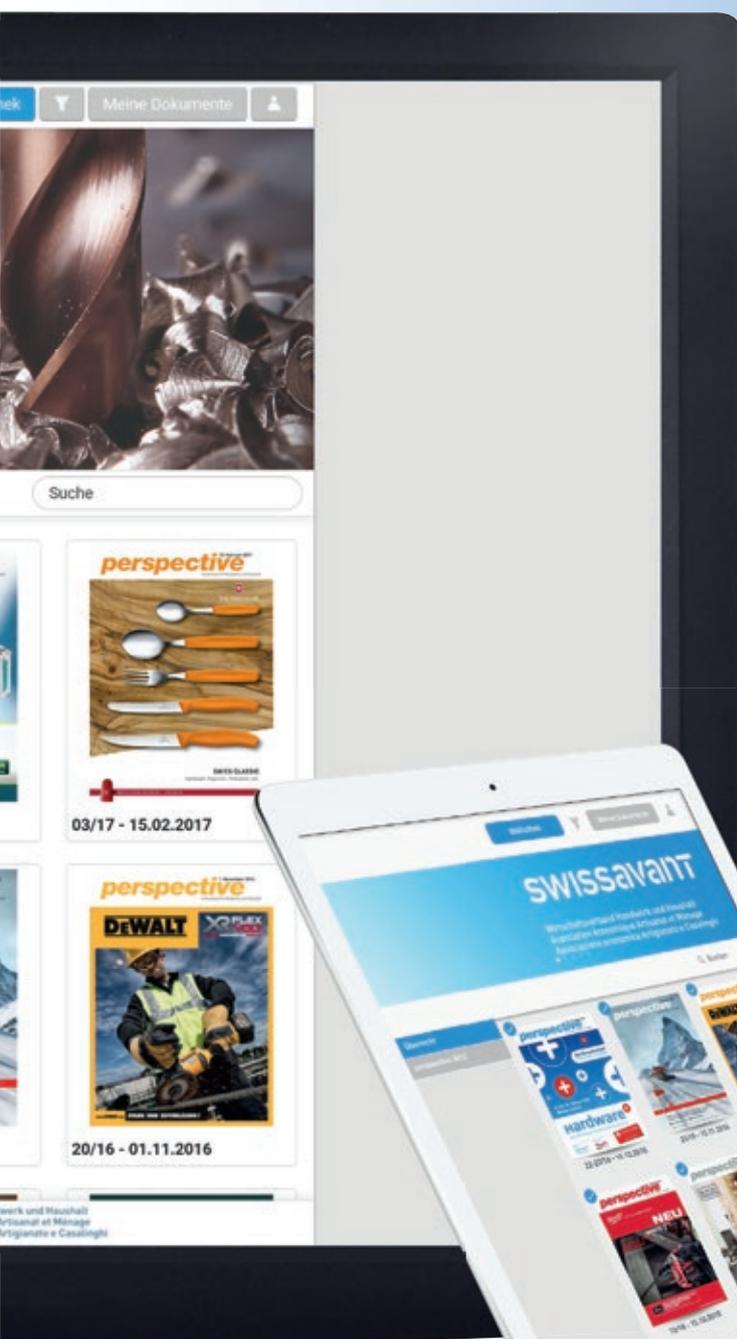
<https://web.tabook.ch/swissavantdigital>

The screenshot displays the 'Swissavant digital' website interface. At the top, there is a navigation bar with a menu icon and a 'Biblioth' button. Below the navigation bar, there are three main images: a close-up of a power drill bit, two children holding a long metal rod, and a close-up of a metal part. Below these images, there is a sidebar on the left with a menu containing 'perspective 2017', 'perspective 2016', 'Info', and 'Jahresberichte'. The main content area features a grid of magazine covers for 'perspective'. Each cover includes a title, a date range, and a small image. The covers are: 'perspective' (06/17 - 03.04.2017) with 'wenn's drauf ankommt' and 'GROSSE SCHEIBE, MEGA-POWER, MAXIMALE FREIHEIT.'; 'perspective' (05/17 - 15.03.2017) with 'Maschinelle Einlagen schaffen Ordnung und Übersicht!'; 'perspective' (04/17 - 01.03.2017) with 'Schweißgerät für Lichtbogen'; 'perspective' (01-02/17 - 01.02.2017) with 'Inzonal'; 'perspective' (22-23/16 - 15.12.2016) with 'Hardware'; and 'perspective' (21/16 - 15.11.2016) with a mountain scene. At the bottom of the interface, there is contact information for Swissavant: 'Neugutstrasse 12, CH-8304 Wallisellen', 'T +41 44 878 70 50, www.swissavant.ch'. There is also a small logo for 'Wirtschaftsverband Hand' and 'Association économique'.



Jetzt dank der kostenlosen Tablet-App «**Swissavant digital**» schnell, einfach und individuell informiert. Alle 14 Tage die Branchennachrichten kompakt und aktuell auf Ihrem Tablet serviert!

Informez-vous désormais vite, facilement et individuellement grâce à l'appli gratuite «**Swissavant digital**». Tous les 15 jours les informations de la branche vous seront servies de façon compacte et actuelle sur votre tablette!



«**Swissavant digital**» ist die moderne Kommunikationsplattform von Swissavant. Registrierte Abonnenten der Fachzeitschrift *perspective* können auf Tablets mit OS von Apple und Android die neusten Branchennachrichten schnell und bequem elektronisch empfangen.

Neben der Fachzeitschrift *perspective* werden je nach Bedarf weitere Publikationen wie Jubiläumsausgaben, Dokumente für die Berufsbildung sowie aktuelle Informationen veröffentlicht.

«**Swissavant digital**» est la plate-forme de communication moderne de Swissavant. Les abonnés à la revue professionnelle *perspective* pourront recevoir rapidement et commodément sur leurs tablettes munies de l'OS d'Apple ou Android les dernières nouvelles de la branche sous forme électronique.

En plus de la revue professionnelle *perspective*, d'autres publications, telles que des numéros anniversaires, des documents pour la formation professionnelle et des informations d'actualité y seront publiées selon les besoins.

**Gleich downloaden
und sofort profitieren!**

**Téléchargez pour en profiter
sans attendre!**

**KOSTENLOS FÜR
ABONNENTEN DER PERSPECTIVE!
SANS FRAIS POUR LES ABONNÉS
À PERSPECTIVE!**



QUALITÄT ZEIGT SICH *im Detail*

DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Aus hochwertigem Edelstahl 18/10
- Langlebig und stabil
- Vielseitig verwendbar
- Pflegeleicht und spülmaschinengeeignet
- Hergestellt in der Schweiz

NOSER-INOX

 Schweizer Produkt. Produit suisse. A Swiss product.

Noser-Inox AG
Badenerstrasse 18 | 5452 Oberrohrdorf
Fon +41 56 496 45 12 | www.noser-inox.com

Lostorf: Anmeldungen künftig digital Lostorf: les inscriptions seront désormais numériques

Der Verband Swissavant ist Träger der Fachausbildung im Detailhandel und Schrittmacher bei deren Modernisierung. Inhaltlich ohnehin, ist der Verband auch bei den Prozessen stets bemüht, seinen Mitgliedern den bestmöglichen Nutzen zukommen zu lassen. Die digitale Anmeldung zu den üK in Lostorf ist eine derartige Prozessoptimierung – modern, papierlos und zum Nutzen aller Beteiligten.

Swissavant, responsable de la formation spécialisée dans le commerce de détail, est une pionnière de la modernisation de cette formation, non seulement pour le contenu, mais également pour les processus. L'Association s'efforce constamment de permettre à ses membres d'en faire le meilleur usage possible. L'inscription numérique aux cours interentreprises (CI) à Lostorf est une telle optimisation de processus, moderne, sans papier, profitant à toutes les parties prenantes.



Mit der Lern-App «SwissCampus» (2011) und dem e-Testing (2012) hat Swissavant die Lernenden dem mobile-learning zugeführt. Lernen, wann immer und wo immer es passt und mit der unmittelbaren Erfolgskontrolle nach dem Test im üK pädagogisch geschickt ergänzt – in der Detailhandelsausbildung für die Ausbildungs- und Prüfungsbranchen «Eisenwaren», «Haushalt», «Elektrofach» und «Farben» ist das mittlerweile Standard, also nichts Besonderes mehr. Der Verband Swissavant ist hier beispielhaft vorausgegangen.

Anmeldung neu digital

Jetzt legt Swissavant nochmals nach – und zwar bei der üK-Anmeldung. Was bisher viel Schreib- und Papierkram bedeutete und Anfragen, Kontrollen sowie Rückfragen erforderte, wird künftig digital ablaufen und damit schnell, fehlerfrei und kostengünstig funktionieren. Die Digitalisierung der Branche ist jetzt auch bei den administrativen Prozessen angekommen. Danilo Pasquinelli, verantwortlich für die Aus- und Weiterbildung bei Swissavant, ist begeistert: «Wir wollen modern und innovativ sein – mit der digitalen Anmeldung schaffen wir das einmal mehr.» Und Robin Manzanell, sein Mitarbeiter in der Aus- und Weiterbildung, ergänzt: «Über die sozialen Medien erreichen wir die Jungen problemlos rund um die Uhr. Für die Lehrbetriebe gibt es jetzt Neuland zu entdecken und vom Nutzen direkt zu profitieren.» Die üK-Anmeldung als Online-Prozess soll schlussendlich für alle Beteiligten ein Gewinn sein. Schnell, zuverlässig, fehlerfrei und zugunsten der Lehrbetriebe äusserst wirtschaftlich – so läuft die digitale Anmeldung zum üK von morgen. Und dieses «morgen» soll raschestmöglich ein «heute» werden: Ein Standard – und schon bald nichts Besonderes mehr.

Par l'appli d'apprentissage (2011) et les examens électroniques (2012), Swissavant a conduit les personnes en formation vers l'apprentissage mobile. La possibilité, pour les apprentis, d'étudier n'importe où et n'importe quand, de contrôler les résultats tout de suite après les épreuves d'une manière pédagogiquement habile durant les CI pour les branches «quincaillerie» «ménage», «électro-ménager» et «peinture» est devenue la norme entre-temps, donc plus rien d'extraordinaire. Swissavant a donné l'exemple dans ce domaine.

Inscriptions numériques

Désormais, Swissavant en rajoute encore, pour l'inscription aux CI. Ce travail, qui signifiait jusqu'ici beaucoup de paperasserie et exigeait des demandes, des contrôles et des questions en retour, fonctionnera à l'avenir numériquement et par conséquent vite, sans faute et à moindre coût. La numérisation de la branche a désormais atteint les processus administratifs. Danilo Pasquinelli, responsable de la formation et du perfectionnement chez Swissavant, est enthousiasmé: «Nous voulons être modernes et innovants et avec l'inscription électronique, nous y parvenons une fois de plus.» Robin Manzanell, son collaborateur dans la formation et le perfectionnement, surenchérit: «Par les médias sociaux, nous atteignons les jeunes sans problème 24 heures sur 24. Les entreprises formatrices vont devoir découvrir un monde nouveau et en profiteront directement.» L'inscription en ligne pour les CI profitera finalement à toutes les parties prenantes. Rapide, fiable, sans fautes et très économique pour les entreprises formatrices, voilà comment fonctionnera demain l'inscription aux CI. Ce «demain» deviendra bientôt un «aujourd'hui»: une norme, rien de bien spécial.



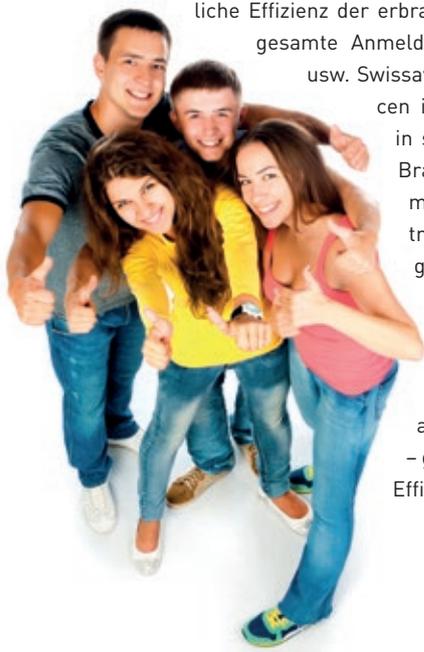
Heute gilt: Holen statt bringen

Digitalisierte Prozesse waren bis vor wenigen Jahren noch Zukunftsmusik oder undenkbar Vision. Dass der Handel – also die Kernkompetenz der im Verband Swissavant zusammengeschlossenen Branchen – immer mehr auch digital abläuft, ist seit langem Branchenthema Nr. 1. Neu, mit Blick auf das Branchengeschehen aber logisch, ist die digitale Abwicklung der organisatorischen Prozesse. Mit der üK-Anmeldung setzt Swissavant eine erste Wegmarke. Welche Überlegungen stecken dahinter? Danilo Pasquinelli dazu: «Die digitalen Administrativprozesse bedeuten einen Paradigmenwechsel. Von der bisherigen, zudienenden Bringpflicht des Verbandes zur Holpflicht des Mitglieds. Die so verbesserte Wirtschaftlichkeit hilft mit, unsere anerkannt gute Fachausbildung langfristig zu sichern.» Ausbildungsbetriebe und Berufsbildner werden nicht mehr verbandsseitig mit sämtlichen Informationen beliefert, sondern holen sich diese bedarfsgerecht – und vom Verband stets aktuell bereitgestellt – eigenverantwortlich ein. «Das neue Denken, also weg vom Bedienenlassen hin zum aktiven Abholen, mag ungewohnt sein.» Es sei aber nur eine sanfte Umdeutung der Situation. «Eine neue Verteilung der Verantwortung für reibungslose und wirtschaftliche Abläufe in der Berufsbildung.» Der Verband sieht seine Verantwortung nach wie vor im Bereitstellen der Ausbildungsstrukturen und -leistungen. Veralterte Prozessabläufe zu eliminieren und die Betriebe stärker ins Ausbildungsgeschehen einzubinden sei jedoch ein Zeichen der Zeit.

Bonus für alle Mitzieher: 12,5% auf die Ausbildungskosten

Die digitale üK-Anmeldung soll rasch und vollumfänglich greifen. Deshalb gewährt der Verband ab sofort für alle durch den Lehrbetrieb online angemeldeten Lernenden einen Nachlass von je 12,5% auf die Ausbildungskosten. Das soll mithelfen, den Übergang von der Papierflut zum eleganten Klick-Prozess zu erleichtern. Danilo Pasquinelli fasst zusammen: «Mit der digitalen Anmeldung zum üK beginnt eine neue Ära. Suchen, Rückfragen, Telefonieren und endloses Drucken war gestern. Heute stellen wir alles im Netz bereit, Betriebe, Schulen und Lernende holen sich, was sie im Moment brauchen.» Der mitgliederseitige Nutzen dieser Verschlinkung liegt in der permanenten Verfügbarkeit aller Informationen, in der raschen Abwicklung der Anmeldung (wenn die Stammdaten einmal korrekt erfasst sind) und in der Verknüpfung mit weiteren Prozessen. Darüber hinaus geht es um die wirtschaftliche Effizienz der erbrachten Leistung, hier also um das gesamte Anmeldeprozedere inkl. aller Kontrollen usw. Swissavant will die verfügbaren Ressourcen

in eine hochstehende Ausbildung, in spannende neue Wege und so ins Branchenwohl investieren. Und nicht mehr in Papierberge, manuelle Kontrollen und Nachlieferungen bereits gegebener Informationen. Kurz, der Nutzen ist multilateral, der Weg dazu zeitgemäss, der Beitrag zum Erfolg wird von allen Beteiligten eingefordert – und sicher auch erbracht. Denn so – und nur so – gelingt ein weiterer Schritt zu mehr Effizienz und Gewinn.



Aujourd'hui, la règle veut que l'on aille chercher au lieu de se faire livrer

Il y a quelques années, les processus numériques n'étaient que de la musique d'avenir ou une utopie. Le fait que le commerce, c'est-à-dire la compétence-clé des branches réunies au sein de Swissavant, se déroule de façon de plus en plus numérique est depuis longtemps le sujet numéro 1 de la branche. Dans l'optique de l'évolution de la branche, le déroulement numérique des processus organisationnels est certes nouveau, mais logique. Avec l'inscription numérique aux CI, Swissavant pose un premier jalon. Quelles sont les considérations sous-jacentes? Selon Danilo Pasquinelli, «les processus administratifs numérisés constituent un changement de paradigme: jusqu'ici, l'Association était tenue de fournir les documents aux membres. Ils sont désormais obligés d'aller les chercher. L'amélioration de la rentabilité qui en découle contribue à assurer la bonne qualité reconnue de notre formation spécialisée dans le long terme.» Les entreprises formatrices et les responsables de la formation ne recevront plus automatiquement toutes les informations de la part de l'Association, mais iront chercher, de leur propre chef et selon leurs besoins, les informations constamment mises à jour par l'Association. «Ce nouveau mode opératoire, consistant à aller chercher activement au lieu de se faire servir les informations, peut paraître inhabituel.» Ce n'est qu'un renversement en douceur de la situation. «Il s'agit d'un nouveau partage des responsabilités pour assurer un déroulement sans heurts et économique dans la formation professionnelle.» L'Association continue à se considérer comme responsable de la mise en place de structures et de prestations de formation. Toutefois, l'élimination de procédures dépassées et l'implication plus étroite des entreprises dans la formation sont un signe des temps.

Rabais pour tous les intéressés: 12,5% de rabais sur les frais de formation

L'Association souhaite introduire rapidement l'inscription numérique aux cours interentreprises comme procédure standard. C'est pourquoi elle accorde, avec effet immédiat, à toutes les entreprises formatrices qui inscrivent leurs apprentis en ligne, un rabais de 12,5% sur les frais de formation. Elle souhaite ainsi contribuer à remplacer l'avalanche de papier par un processus de clics élégants. Danilo Pasquinelli résume la situation comme suit: «L'inscription numérique aux CI ouvre une nouvelle ère. Les recherches, les questions en retour, les coups de téléphone et l'impression de documents à l'infini appartiennent au passé. Aujourd'hui, nous fournissons toute la documentation sur la toile. Les entreprises, les écoles et les apprentis iront y chercher ce dont ils ont besoin le moment venu.» Pour les membres, l'avantage de ce processus simplifié réside dans la disponibilité permanente de toutes les informations, dans l'accélération de l'inscription (une fois que les données de bases seront correctement saisies) et dans la liaison avec d'autres processus. En outre, il faut accroître l'efficacité économique de la prestation fournie, c'est-à-dire de toute la procédure d'inscription, y compris les contrôles etc. Swissavant veut ainsi investir les ressources disponibles dans une formation de haute qualité, s'engager dans de nouvelles voies captivantes pour le bien de toute la branche, en supprimant les montagnes de papier, les contrôles manuels et la fourniture d'informations déjà existantes. Bref, l'avantage est multilatéral, moderne, toutes les parties prenantes apportent une contribution au succès commun. C'est la seule façon de franchir un nouveau pas vers une efficacité et un bénéfice accrus. ■



Nothing but **HEAVY DUTY.**[™]

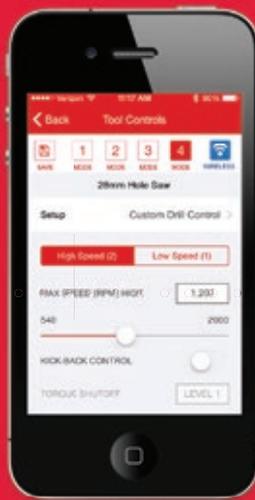
ERSCHLIESSEN SIE SICH DIE WELT DER DIGITALEN BAUSTELLE!

ONE KEY[™]

UNLOCKING THE DIGITAL JOBSITE.[™]



**M18 FUEL
SMART
TOOLS**



**ANPASSEN DER
GERÄTE MITTELS
WIRELESS-
SYNCHRONISATION**



**ONLINE- UND
MOBILES BESTANDS-
MANAGEMENT**



JETZT BEI
 Google play

Download im
 App Store



Budgetkonforme Zahlen dank soliden Dienstleistungen Des chiffres conformes au budget grâce à des prestations de service solides

Der erzielte Datenkranz von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt per Ende 2016 erfüllt – bei einer Ausnahme (Aus- und Weiterbildung) – die vor Jahresfrist verabschiedeten Planzahlen: bei einem Jahresumsatz von 3.341 Mio. CHF – oder 0.5% tiefer als vor Jahresfrist – und einem Gesamtaufwand von 3.323 Mio. CHF (Δ : +/- 0.00% zum Budget 2016 oder in absoluten Zahlen 4'840 CHF!) fällt ein Überschuss von 18 TCHF (VJ: 75 TCHF) an. Der Jahresabschluss 2016 darf mit Blick auf die Bilanz wie auch auf die Erfolgsrechnung als budgetkonform und solide bezeichnet werden.

Les résultats financiers de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage remplissent à fin 2016 – à une exception près (formation et perfectionnement) – les objectifs du plan adopté voici une année: avec un chiffre d'affaires annuel de 3.341 mio. CHF – soit 0.5% de moins qu'il y a un an – et des dépenses globales de 3.323 mio. CHF (Δ : +/- 0.00% par rapport au budget 2016 ou, en chiffres absolus, 4'840 CHF!), l'excédent s'élève à 18 KCHF (année préc. 75 KCHF). On peut affirmer à juste titre que l'exercice comptable 2016 se solde par un compte d'exploitation conforme au budget et par un bilan solide.

Der Vorstand beantragt der Generalversammlung 2017 (GV) den erzielten Ertragsüberschuss der «Dispositionsreserve» zuzuschlagen und so wie in der Vergangenheit für eine erfolgreiche Zukunft von Swissavant vorzusorgen. Ein detaillierter Budgetabgleich zeigt eine sehr hohe Budgetkonformität, die auch als Resultat einer strikten Kostenkontrolle während des laufenden Verbandsjahres gelten darf. Auf der Aufwandseite ist die Budgetabweichung mit gerade einmal 4'840 CHF gegeben, was eine prozentuale Abweichung von 0.15% ergibt! Das Ausgabenvolumen wuchs zwar im Vergleich zum Vorjahr um rund 1.01%, während das Einnahmenvolumen mit 3.341 Mio. CHF praktisch auf Vorjahresniveau verharrte. Unter dem Strich ist aber eine positive Ertrag-Aufwand-Relation (EAR) von 1.0054 (VJ: 1.023 bei 75 TCHF Überschuss) gegeben. Damit darf gleich wie in der Vergangenheit der GV 2017 ein guter Jahresabschluss 2016 präsentiert werden.

Die von der GV gewählte Revisionsstelle CONVISA Revision AG, 8808 Pfäffikon (SZ), hat die Jahresrechnung 2016 nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision geprüft, und der offizielle Prüfungsbericht pro 2016 ist im Anschluss an die Jahreszahlen vollständig abgedruckt. Der Vorstand beantragt der GV 2017 die Jahresrechnung pro 2016 vorbehaltlos zu genehmigen und den mit der Geschäftsführung beauftragten Personen uneingeschränkt Entlastung zu erteilen.

Erläuterung zur Bilanz per 31.12.2016

Die Bilanzsumme hat im Vorjahresvergleich per 31. Dezember 2016 marginal von 3.361 Mio. CHF um 89 TCHF auf total 3.272 Mio. CHF oder um 2.64% abgenommen. Die im Vorjahresvergleich praktisch identische

Le comité propose à l'assemblée générale 2017 d'affecter l'excédent de recettes à la «Réserve à disposition» afin d'assurer, comme par le passé, le succès futur de Swissavant. Une comparaison budgétaire détaillée révèle une forte conformité au budget qui peut aussi être considérée comme le résultat d'un strict contrôle des coûts au cours de l'exercice financier de l'Association. Du côté des dépenses, l'écart par rapport au budget n'excède pas 4'840 CHF, soit 0.15%. Le volume des dépenses s'est certes accru d'environ 1.01% par rapport à l'exercice précédent, alors que le volume des recettes est pratiquement resté au niveau de l'année antérieure. Au bout du compte, le rapport entre les recettes et les dépenses (EAR) est néanmoins de 1.0054 (exercice préc.: 1.023 pour un excédent de 75 KCHF). Ces résultats permettent de présenter à l'assemblée générale 2017 une bonne clôture 2016.

L'organe de révision élu par l'assemblée générale, à savoir CONVISA Revision AG, 8808 Pfäffikon (SZ), a contrôlé le bilan et le compte d'exploitation 2016 selon la norme suisse du contrôle restreint. Le rapport de révision officiel intégral pour 2016 figure en annexe des comptes annuels.

Le comité recommande à l'assemblée générale 2017 d'approuver sans réserve le bilan et le compte d'exploitation de l'exercice 2016 et d'en donner décharge inconditionnellement aux responsables de la gestion.

Commentaire du bilan au 31/12/2016

La somme du bilan, de 3.361 mio. CHF à la fin de l'exercice précédent, a diminué marginalement de 89 KCHF, soit 2.64%, pour atteindre un total de 3.272 mio. CHF au 31 décembre 2016. Le fait que le total du bilan

Jahresergebnis 2016 in Kürze:

- Leichter Umsatzrückgang von 0,5% auf 3.341 Mio. CHF
- Rückgang des Dienstleistungsertrags um -12,4% auf 0.99 Mio. CHF
- Verbandszeitschrift mit gutem Resultat: 648 TCHF
- Überdurchschnittliche Wertschriftenrendite von 12,62% (241 TCHF)
- Solide Ertragslage erlaubt Sonderabschreibung von 50 TCHF
- Stabiler Wertschriftenbestand von 1.909 Mio. CHF
- Ertragsüberschuss von 17'879.08 CHF
- Bilanzsumme um 2,64% auf 3.272 Mio. CHF zurückgeglitten

Résultats de l'exercice 2016 en bref:

- Léger recul du chiffre d'affaires de 0,5% à 3.341 mio. CHF
- Recul du revenu des prestations de service de -12,4% à 0.99 mio. CHF
- Bons résultats de la revue de l'Association: 648 KCHF
- Rendement exceptionnel des titres de 12,62% (241 KCHF)
- La bonne situation bénéficiaire permet un amortissement exceptionnel de 50 KCHF
- Petit portefeuille de titres stable de 1.909 mio. CHF.
- Excédent des produits de 17'879.08 CHF
- Somme du bilan en recul de 2,64% à 3.272 mio. CHF

FINANZBERICHT RAPPORT FINANCIER



Bilanzsumme von 3.272 Mio. CHF ist per Saldo auf zwei Umstände zurückzuführen, die gegenläufige Effekte besitzen: Das Anlagevermögen glitt aufgrund der vorgenommenen Netto-Abschreibungen von 140 TCHF auf 970 TCHF zurück, und die «Transitorischen Aktiven» stiegen dagegen um 70 TCHF oder um 68.19% auf insgesamt 172 TCHF an. Die Abschreibungen auf erstens «EDV/Mobiliar/Fahrzeuge» von 90 TCHF und zweitens auf der «Liegenschaft» von 50 TCHF vermögen ohne Frage dem wirtschaftlichen Leistungsverzehr entsprechen. Der zusätzliche Anstieg bei den «Transitorischen Aktiven» auf Total 172 TCHF lässt dann die Bilanz per Ende 2016 nur leicht zurückgleiten.

Die im Eigentum des Verbandes stehende Liegenschaft steht neu mit noch 0,950 Mio. CHF in den Büchern und dürfte angesichts des aktuellen Immobilienmarktes ohne Frage «sehr konservativ» bewertet sein.

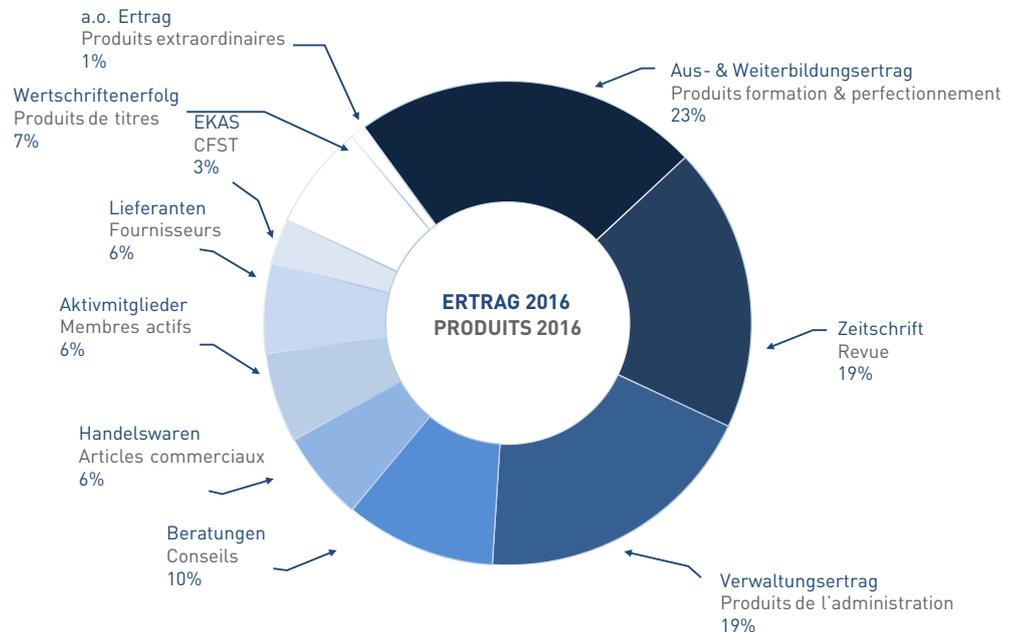
Die Passivseite zeigt im Vergleich zum Vorjahr zwei auffällige Veränderungen: Der Anstieg von 34.42% bei der «Dispositionsreserve» auf 294 TCHF ist mit der Zuweisung des letztjährigen Ergebnisüberschusses in der Höhe von 75 TCHF erklärt, währenddessen der Kreditorenrückgang um mehr als 40% auf noch 94 TCHF in Zusammenhang mit der zeitlichen Verschiebung einer Ausbildungswoche zu sehen ist. Die «Transitorischen Passiven» von 248 TCHF (i.V.z. VJ: -8.70%) enthalten auf Vergleichsbasis einerseits tiefere Ausgaben für Steuern, Revisionsaufwand sowie schliesslich die periodengerechte Verbuchung von (tieferen) staatlichen Subventionen für den Ausbildungsbereich. Die unverändert ausgewiesene Kapitalbasis von 909 TCHF entspricht, gemessen an der

de 3.272 mio. CHF soit pratiquement identique à celui de 2015 est dû en définitive à deux facteurs dont les effets se sont compensés. Suite aux amortissements nets effectués de 140 KCHF, les immobilisations se sont réduites à 970 KCHF, alors que les «actifs transitoires» ont augmenté de 70 KCHF, soit 68.19%, pour atteindre un total de 172 KCHF. Il ne fait aucun doute que les amortissements, d'abord 90 KCHF sur «l'informatique/mobilier/véhicules» puis 50 KCHF sur «l'immeuble» correspondent à la consommation économique du capital. L'augmentation supplémentaire des «actifs transitoires» d'un total de 172 KCHF n'entraîne alors qu'un léger recul du bilan à fin 2016.

L'immeuble appartenant à l'Association ne figure plus au bilan que pour une valeur de 0,950 mio. CHF, estimation incontestablement «très conservatrice» compte tenu du marché immobilier actuel.

Au passif, deux écarts frappent par rapport à l'exercice antérieur: l'augmentation de 34.42% de la «Réserve à disposition» à 294 KCHF, qui s'explique par l'attribution de l'excédent de 75 KCHF l'an dernier, et la diminution des créanciers de plus de 40% à 94 KCHF seulement, qui résulte du déplacement temporel d'une semaine de formation. Les «passifs transitoires» de 248 KCHF (- 8.70% par rapport à l'année préc.) résultent d'une réduction des dépenses de gestion, de révision et finalement de délimitation des écritures comptables liées aux subventions étatiques (plus basses) perçues pour la formation. Le capital inchangé de 909 KCHF représente, par rapport au total du bilan, une dotation en capital propre de 28%; ce qu'on peut considérer comme «très solide».

Ertragsstruktur 2016 Structure des revenus en 2016



Die vier wichtigsten Dienstleistungsfelder («Aus- und Weiterbildung» 23%, «Zeitschrift» 19%, «Verwaltungsertrag» 19% und «Beratungen» 10%) ergeben im Total ein Einnahmenniveau von 2,378 Mio. CHF; was letztlich 71% der gesamten Jahreseinnahmen 2016 reflektiert. Das freundliche Börsenumfeld ermöglichte einen dreimal so hohen Wertschriftenertrag wie zuvor budgetiert: Mit 241 TCHF oder einer Wertschriftenrendite von 12, 62% ist diese Einnahmequelle von nicht-unbedeutender Natur und gemessen am Gesamtertrag kommt diese Position auf rund 7%. Die Mitgliederbeiträge haben um 27 TCHF oder um 6,17 Prozentpunkte auf 404 TCHF (VJ:434 TCHF) abgenommen.

Les quatre principaux domaines de prestations de service («Formation et perfectionnement» 23%, «Revue professionnelle» 19%, «Produits de l'administration» 19% et «Consultations» 10%) ont fourni au total 2,378 mio. CHF de revenus, soit en dernière analyse 71% des revenus de l'exercice 2016. L'environnement boursier favorable a permis un produit des titres de 241 KCHF, trois fois plus élevé que prévu au budget, soit un rendement de 12,62%. Cette source de revenus non négligeable représente environ 7% du revenu total. Les cotisations des membres ont diminué de 27 KCHF, soit 6,17 points de pourcentage, à 404 KCHF (année précédente: 434 KCHF).

Bilanzsumme, einer Eigenkapitalausstattung von knapp 28%; was als «sehr solide» gelten darf.

Der erzielte Einnahmenüberschuss von 17'879.08 CHF soll antragsgemäss der «Dispositionsreserve» zugeschlagen werden.

Erläuterungen zur Erfolgsrechnung 2016

Da sich bei den laufenden, relativ planbaren Verbandsgeschäften die Einnahmen und Ausgaben in hohem Masse gegenseitig bedingen, ist in Verbindung mit dem Kostenbewusstsein wiederum eine hohe Budgetkonformität festzustellen. Die einzige und sofort auffallende Ausnahme bildet auf der Ertragsseite die Sparte «Aus- & Weiterbildungsertrag», welche zwar mit einer ausgeglichenen Ertrag-Aufwand-Relation (EAR) von 1.071 (VJ: 1.11/Budget: 1.076) aufwartet, doch niedrige Lehrvertragsverhältnisse aufgrund zahlreichen Vertragsauflösungen und die damit ebenfalls markant tiefer ausgefallenen Subventionszahlungen von Seiten der Kantone und des Bundes ergeben am Ende eine um 16.86% tiefere Ertragsposition im Ausbildungsbereich – in absoluten Zahlen 155 TCHF – als budgetiert. Was im Ausbildungsbereich als negativer Ertragseffekt festzustellen ist, darf mit umgekehrten Vorzeichen für die Wertschriftenrendite 2016 vermerkt werden: Bei einem durchschnittlichen Wertschriftenbestand von 1.909 Mio. CHF konnte ein Wertschriftenenertrag von 241 TCHF oder eine hohe Rendite von 12.62% erwirtschaftet werden.

Dieses aussergewöhnliche Anlageresultat liegt praktisch drei Mal höher als budgetiert (Budget: 80 TCHF). Im historischen Vergleich kann damit

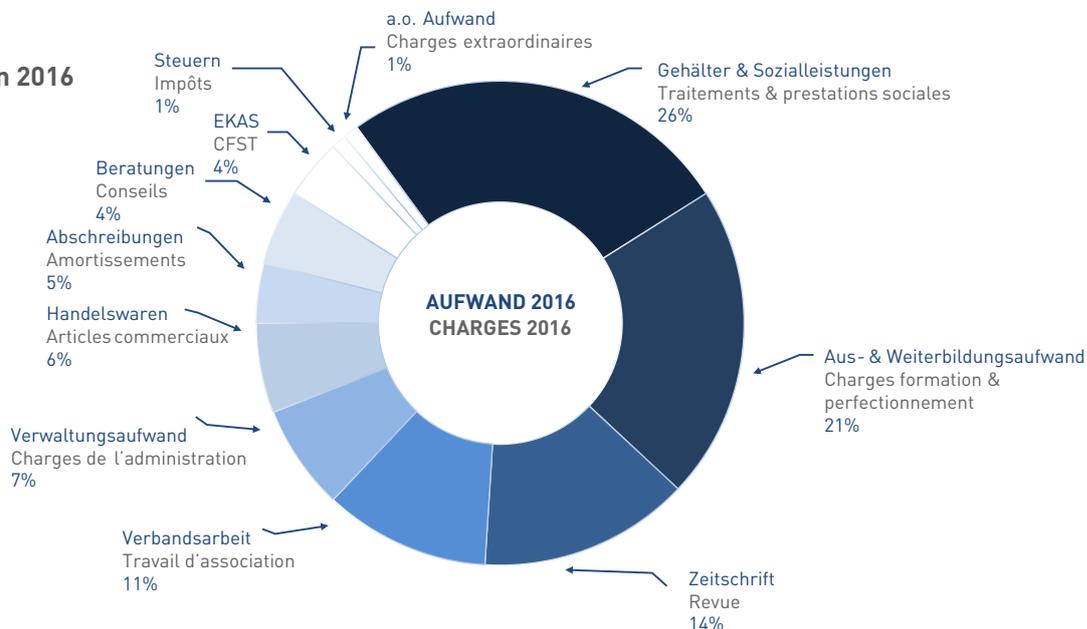
Une motion proposera d'affecter l'excédent de recettes de 17'879.08 CHF à la «Réserve à disposition».

Explications se rapportant au compte de résultats 2016

Vu que dans les affaires courantes de l'Association, relativement faciles à planifier, les recettes et les dépenses sont fortement corrélées, on constate une fois de plus, dans la *perspective* de la conscience des coûts, une forte conformité au budget. La seule exception, qui frappe immédiatement du côté des recettes, est la position «formation et perfectionnement». Certes, celle-ci présente une relation équilibrée entre les recettes et les dépenses (EAR) de 1.071 (année précédente: 1.11/budget 1.076). Toutefois, le nombre de contrats d'apprentissage s'étant réduit en raison de nombreuses résiliations, les subventions versées par les cantons et la Confédération ont fortement diminué elles aussi, ce qui a entraîné une diminution de 16.86% des recettes du secteur de la formation par rapport au budget, soit 155 KCHF en chiffres absolus.

Alors que le secteur de la formation a enregistré un effet négatif sur les recettes, le rendement des titres s'est avéré favorable en 2016. Le portefeuille moyen des titres de 1.909 mio. CHF a permis de réaliser un produit des titres de 241 KCHF, soit un rendement substantiel de 12,62%. Ce résultat de placement exceptionnel est trois fois plus élevé que le budget (80 KCHF). En rétrospective, ce produit des titres doit être con- ▶▶

Aufwandsstruktur 2016 Structure des dépenses en 2016



Die drei Aufwandspositionen «Gehälter & Sozialleistungen» [26%], «Aus- und Weiterbildung» [21%] und «Zeitschrift» [14%] machten 61% aller Ausgaben im 2016 aus. Die Abschreibungen in der Höhe von 150 TCHF wurden dank eines überdurchschnittlichen Wertschriftenenertrages möglich. Im Total liegen die Ausgaben mit 3,323 Mio. CHF im Vergleich zum Vorjahr um 1,27% höher. Damit kommen die Gesamtausgaben pro 2016 fast 42 TCHF über dem Ausgabeniveau 2015 zu liegen. Dieser Ertragsüberschuss soll wie in der Vergangenheit den Rückstellungen zugewiesen werden.

Les trois postes de dépenses «traitements et prestations sociales» [26%], «formation et perfectionnement professionnels» [21%] et «revue professionnelle» [14%] ont représenté ensemble 61% de toutes les dépenses en 2016. Un rendement exceptionnel des titres a permis des amortissements d'un montant de 150 KCHF. En 2016, les dépenses, d'un montant total de 3,323 mio. CHF, ont dépassé de près de 42 KCHF, soit 1,27%, celles de 2015. Comme par le passé, l'excédent de recettes sera attribué aux réserves.

FINANZBERICHT RAPPORT FINANCIER



der Wertschriftenertrag als absoluter Rekordwert in der Verbandsgeschichte gelten. Den zweiten und dritten Platz belegen die Anlagejahre 2000 und 2009 mit jeweils 228 TCHF und 190 TCHF.

Die Mitgliederbeiträge 2016 haben den negativen Trend der letzten Jahre ob der zahlreichen Firmenschliessungen, getätigten Übernahmen oder Neuausrichtungen (Spezialisierungen) bedauerlicherweise weiter fortgesetzt: Mit insgesamt 404 TCHF (VJ: 431 TCHF) ist ein Rückgang von 6.17% oder in absoluten Zahlen von 27 TCHF zu registrieren. Innerhalb der gesamten Jahresbeiträge ist das Beitragsvolumen von Seiten der Industrie seit über 15 Jahren relativ konstant und bewegt sich in einem engen Zielband von 205–215 TCHF, während die Handelsseite aufgrund der strukturellen (Markt-)Veränderungen in jedem Jahr ein stetiges Abgleiten von 5–7% aufweist. So trug die Handelsseite vor 10 Jahren noch nahezu 274 TCHF zum Gesamtertrag bei. Im Vergleich zur heutigen absoluten Beitragshöhe von 214 TCHF kommt dies einer Reduktion von über 21% oder in absoluten Zahlen von über 60 TCHF gleich. Dagegen hat die Lieferantenseite im gleichen Zeitraum sogar eine leichte Steigerung von 201 TCHF auf 216 TCHF oder eine prozentuale Veränderung von über 7.5% aufzuweisen.

Der Konzentrations- und Konsolidierungsprozess auf der Handelsseite in unserer Branche wird voraussichtlich weiterhin anhalten, doch angesichts der innovativen Verbandsdienstleistungen dürfte sich die aktuelle

sidéré comme un record absolu dans l'histoire de l'Association. Les années 2000 et 2009 occupent les deuxième et troisième places avec 228 KCHF et 90 KCHF respectivement.

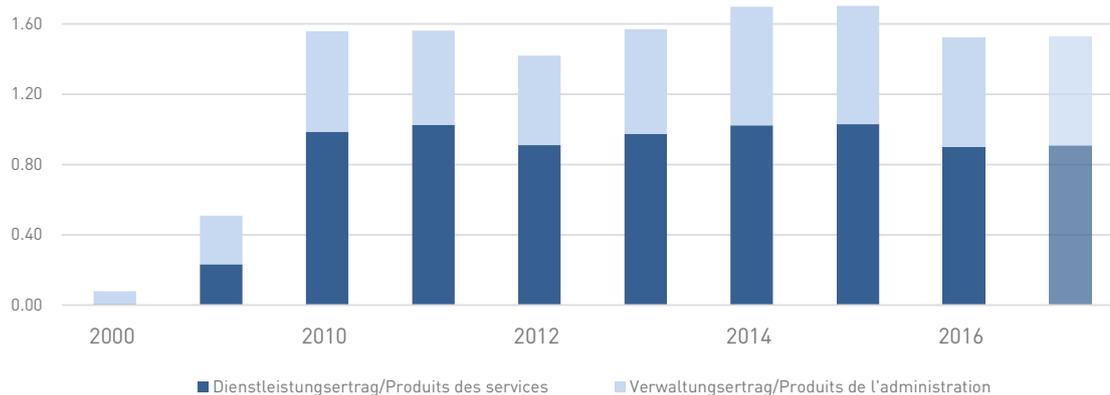
En 2016, la baisse des recettes provenant des cotisations des membres s'est malheureusement poursuivie comme les années précédentes en raison de nombreuses fermetures d'entreprises, reprises ou réorientations (spécialisations). Le montant total de 404 KCHF (année précédente 431 KCHF) représente une baisse de 6.7%, soit de 27 KCHF en chiffres absolus. Alors que le volume des cotisations annuelles des fabricants et fournisseurs est resté relativement constant ces 15 dernières années et se situe dans une étroite fourchette de 205 à 215 KCHF, celui des détaillants recule constamment chaque année d'environ 5 à 7% en raison des changements structurels du marché. En effet, il y a 10 ans, les détaillants avaient encore contribué pour près de 274 KCHF au budget général. Comparé au montant absolu actuel des cotisations de 241 KCHF, la réduction est pratiquement égale à 21%, soit plus de 60 KCHF en chiffres absolus. En revanche, les recettes provenant des cotisations des fournisseurs ont même légèrement augmenté durant la même période, passant de 201 KCHF à 216 KCHF, soit 7.5% de plus.

Le processus de concentration et de consolidation dans le commerce de détail de notre branche se poursuivra sans doute, mais compte tenu des prestations de service innovatrices fournies par l'Association, celle-ci

Dienstleistungs- und Verwaltungsertrag pro 2016 Produits de l'administration et des services en 2016

(in Mio. CHF)/(en Mill. CHF)

Budget 2017



«Dienstleistungsertrag» und «Verwaltungsertrag» um 10,5% zurückgeglitten

Die zwei Ertragspfeiler «Dienstleistungsertrag» 902 TCHF und «Verwaltungsertrag» 622 TCHF machen gut 45% des Gesamtertrages 2016 aus. Ein 11-Jahresvergleich zeigt die Wichtigkeit des Dienstleistungs- und Verwaltungsertrages auf. Im Jahr 2005 wies dieser Einnahmebereich erst 0,509 Mio. CHF auf und stieg dann jährlich bis auf 1,524 Mio. CHF an. Das Budget 2017 sieht in der Summe ein vergleichbares Einnahmetotal von 1,529 Mio. CHF vor.

Recul de 10,5% du «produit des prestations de services» et du «produit de l'administration».

Les deux piliers du revenu que sont le «produit des prestations de services» de 902 KCHF et le «produit de l'administration» de 622 KCHF représentaient ensemble plus de 45% du total des recettes en 2016. Une comparaison sur 11 ans illustre l'importance croissante du produit de ces deux secteurs. En 2005, il ne s'élevait encore qu'à 509 KCHF, avant de s'accroître chaque année jusqu'à 1,524 mio. CHF l'an dernier. Le budget de 2017 prévoit un total de recettes comparable de 1,529 mio. CHF.

(Händler-)Mitgliederbasis auf mittlere Sicht (2020–2025) wieder leicht ausbauen lassen.

Tieferes Budget pro 2017

Das zur Verabschiedung aufgelegte Budget 2017 liegt mit 3.090 Mio. CHF knapp über der 3-Mio.-CHF-Grenze. Die Planzahlen widerspiegeln im Vergleich zum Vorjahresbudget ein Rückgang von 7.14% oder in absoluten Zahlen von 238 TCHF. Dieser doch beachtliche, aber realistisch budgetierter Umsatzrückgang hat zwei Gründe: Erstens ist das Verbandsjahr 2017 kein EKAS-Ausbildungsjahr und zweitens wird die Fachhandelsmesse «Hardware» erst im Jahr 2019 vom 13. bis 15. Januar 2019 stattfinden. Neben der teilweise zyklusbedingten Reduktion des Budgets 2017 hinterlässt die stetig schrumpfende Anzahl an Mitglieder, insbesondere auf der Handelsseite, sichtbare Bremsspurten auf der Ertragsseite. Die geplanten Abschreibungen sind darüber hinaus mit 100 TCHF auf dem Niveau der Vergangenheit angesetzt, da das bilanzielle Anlagevermögen mit 970 TCHF noch nicht einmal 1 Mio. CHF ausmacht. Unter der Voraussetzung, dass das Börsenumfeld 2017 keine Kapriolen schlägt und sich analog zur sich abzeichnenden Wirtschaftserholung entwickelt, kann von einem «realistischen Budgetkorsett 2017» gesprochen werden. Das vom Vorstand der GV 2017 zur Genehmigung aufzulegende und ausgeglichene Budget 2017 ist auf Seite 33 abgedruckt.

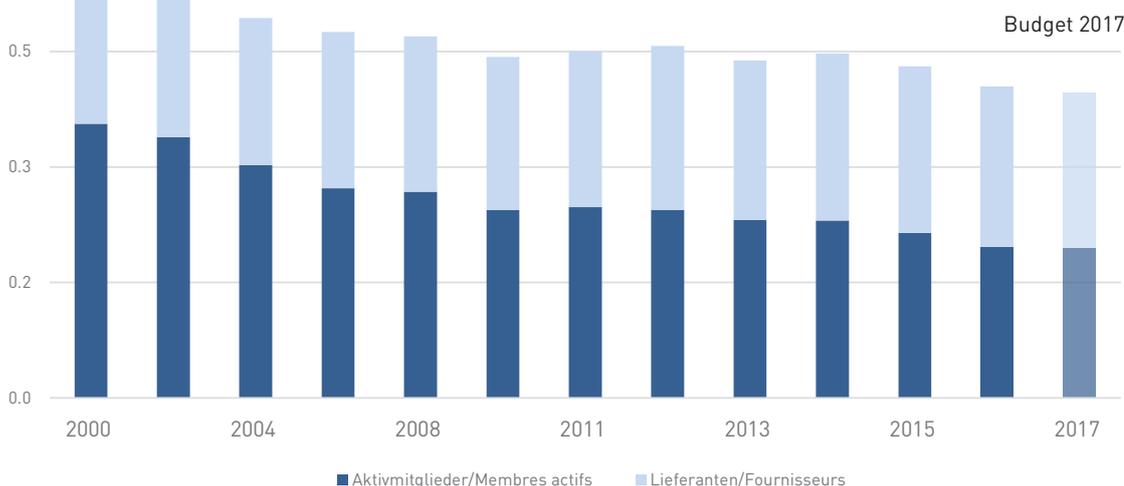
dehnt de nouveau pouvoir augmenter légèrement l'effectif des membres (détaillants) à moyen terme (2020–2025).

Budget moins élevé pour 2017

Le budget 2017, de 3.090 mio. CHF, soumis pour approbation, se situe légèrement au-dessus de la barre des 3 millions. Les chiffres prévisionnels reflètent une décroissance de 7.14% par rapport au budget de l'exercice précédent, soit 238 KCHF en chiffres absolus. Ce fléchissement certes important mais réaliste du chiffre d'affaires budgété à deux causes: premièrement, l'exercice 2017 de l'Association n'est pas une année de formation CFST et deuxièmement, le prochain salon professionnel «Hardware» ne se tiendra qu'en 2019, du 13 au 15 janvier. Outre la réduction cyclique du budget en 2017, la diminution continue de l'effectif des membres, surtout dans le commerce de détail, laisse des traces visibles dans les recettes. Les amortissements prévus s'élèveront à 100 KCHF, soit au niveau des années précédentes, vu que l'actif immobilisé, de 970 KCHF, n'atteint même pas 1 mio. CHF. A condition que la bourse ne joue pas de mauvais tours en 2017 et se développe parallèlement à la reprise économique, on peut raisonnablement parler d'un budget 2017 réaliste. Le budget 2017 équilibré soumis pour approbation à l'assemblée générale 2017 figure en page 33.

Aktivmitglieder/Lieferanten pro 2016 Membres actifs/Fournisseurs en 2016

(in Mio. CHF)/(en Mill. CHF)



Die Mitgliederbeiträge von den Aktivmitgliedern liegen mit 197 TCHF zum zweiten Mal unter den Beträgen von Seiten der «Lieferanten», die in der Summe 209 TCHF oder 6,3% zu den Gesamteinnahmen beisteuerten. Lag der Beitragskoeffizient (Handel/Industrie) im Jahr 2000 noch bei 2.06 – der Handel bezahlte in der Summe also doppelt soviel an Mitgliederbeiträgen wie die Industrie – kommt diese Verhältniszahl mit 0,9882 erneut unter eins zu liegen. Damit entrichtet die Industrie mehr Mitgliederbeiträge als der Handel, was die strukturellen Veränderungen im Handel eindrücklich dokumentiert. In absoluten Zahlen reduzierten sich die Mitgliederbeiträge in der Zeitperiode 2000–2016 von 529 TCHF um rund 125 TCHF auf aktuell 404 TCHF. Das Budget 2017 prognostiziert Mitgliederbeiträge von total 396 TCHF (-2,1%).

Les cotisations des membres détaillants, d'un montant de 197 KCHF, sont inférieures pour la deuxième fois à celles des fournisseurs, qui s'élèvent à 209 KCHF, soit 6,3% des recettes totales. Si le rapport entre les cotisations détaillants/fournisseurs était encore de 2,06 en 2000, c'est-à-dire que les commerçants payaient deux fois plus de cotisations que les fournisseurs, il est actuellement de 0,9882, soit derechef inférieur à 1. Les fournisseurs ont donc versé davantage de cotisations que les commerçants, ce qui documente de façon spectaculaire les changements structurels intervenus dans le commerce. En chiffres absolus, les cotisations des membres ont diminué d'environ 125 KCHF durant la période 2000–2016, passant de 529 KCHF à 404 KCHF. Le budget de 2017 prévoit un total de cotisations des membres de 396 KCHF (-2,1%).

BILANZ | ERFOLGSRECHNUNG
BILAN | COMPTE D'EXPLOITATION

Bilanz | Bilan

Aktiven (alle Beträge in CHF)	31.12.2015	31.12.2016	Actifs (tous les montants en CHF)
Umlaufvermögen			Capital circulant
Flüssige Mittel	26 103.79	35 123.22	Liquidités
Wertschriften	1 905 505.00	1 908 729.00	Titres
Debitoren	201 995.40		191 751.70 Débiteurs
Delkredere	-12 000.00	189 995.40	-12 000.00 Du croire
Guthaben Verrechnungssteuer		5 283.75	6 782.80 Avoirs fiscaux
Übrige Forderungen		21 662.21	0.00 Comptes courants
Transitorische Aktiven		102 032.85	171 606.35 Actifs transitoires
Anlagevermögen			Immobilisations
Beteiligung		1.00	1.00 Copropriété
EDV/Mobiliar/Fahrzeuge		110 000.00	20 000.00 EDV/Mobilier/Automobiles
Liegenschaft		1 000 000.00	950 000.00 Immeubles
	3 360 584.00	3 271 994.07	
Passiven	31.12.2015	31.12.2016	Passifs
Kurzfristiges Fremdkapital			Capital étranger à crt terme
Kreditoren	156 634.23	93 757.37	Créanciers
Transitorische Passiven	271 260.50	247 668.35	Passifs transitoires
Langfristiges Fremdkapital			Capital étranger à long terme
Hypotheken	990 000.00	970 000.00	Hypothèques
Anschaftungsreserven	230 000.00	230 000.00	Réserve pour investissements
Förderungsfonds	354 626.01	354 626.01	Fonds de développement
Dispositionsreserve	218 566.88	293 334.72	Réserve à disposition
Rückstellung Fachgruppen	76 888.40	76 888.40	Réserve groupes spécialisés
Rückstellung Eisenw. Kat.	100.00	100.00	Réserve catalogue ferrements
Ausbildungsfonds	53 919.00	53 919.00	Fonds de formation
Reservefonds	25 115.07	25 115.07	Fonds de réserve
Kapitalvortrag 1.1.2015/2016	908 706.07	908 706.07	Capital 1.1.2015/2016
Ergebnis 2015/2016	74 767.84	17 879.08	Excédent 2015/2016
	3 360 584.00	3 271 994.07	
Vorschlag zur Verwendung des Ertragsüberschusses	31.12.2015	31.12.2016	Proposition d'affectation de l'excédent
Zuweisung an Diverse	74 767.84	17 879.08	Attribution à divers
Zuweisung an Eigenkapital	-	-	Attribution au capital propre
Total Ergebnisüberschuss	74 767.84	17 879.08	Totaux excédent produits

Erfolgsrechnung | Compte d'exploitation

Ertrag (alle Beträge in CHF)	2015 Ist	2016 Budget	2016 Ist	2017 Budget	Produits (tous les montants en CHF)
Eintrittsgebühren	1 270.00	2 500.00	1 680.00	1 000.00	Primes d'entrée
Aktivmitglieder	214 240.00	205 000.00	196 575.00	195 000.00	Membres actifs
Lieferanten/Passivmitglieder	215 526.40	215 000.00	206 186.20	200 000.00	Fournisseurs/Membres passifs
Ertrag «Zeitschrift»	651 793.05	595 000.00	647 859.95	570 000.00	Produits «revue»
Aus- & Weiterbildungsertrag	892 910.00	920 000.00	764 896.05	820 000.00	Formation & perfectionnement
EKAS-Branchenlösung	106 733.90	130 000.00	118 687.85	80 000.00	CFST – Solution de branche
Verwaltungsertrag	673 270.24	655 000.00	622 042.80	620 000.00	Produits de l'administration
Wertschriftenerfolg	36 626.88	80 000.00	240 750.31	95 000.00	Produits des titres
Ertrag «Handelswaren»	216 142.77	210 000.00	205 929.38	210 000.00	Produits «articles commerciaux»
Ertrag «Beratungen»	316 978.95	310 000.00	317 488.10	290 000.00	Produits «conseils»
a.o. Ertrag	30 265.67	7 000.00	18 443.40	9 000.00	Produits extraordinaires
Total Ertrag	3 355 757.86	3 327 500.00	3 340 539.04	3 090 000.00	Totaux produits
Aufwand	2015 Ist	2016 Budget	2016 Ist	2017 Budget	Charges
Branchentag/GV	82 935.45	85 000.00	80 646.45	85 000.00	Journée de la branche/AG
Vorstand, Del. & Kom.	221 837.40	200 000.00	252 376.46	170 000.00	Comité dir., délég. & commis.
Aufwand «Zeitschrift»	460 972.22	460 000.00	474 193.06	380 000.00	Charges «revue»
Beiträge/Mitgliedschaften	22 336.33	22 500.00	22 492.61	21 000.00	Cotisations/affiliations
Aus- & Bildungsaufwand	808 390.51	855 000.00	714 306.26	780 000.00	Formation & perfectionnement
EKAS-Betriebsaufwand	88 150.95	120 000.00	118 204.60	85 000.00	Charges CFST
Gehälter & Sozialleistungen	861 761.40	900 000.00	882 951.75	955 000.00	Salaires & prestations sociales
Hypothekar- & Liegenschaftsaufwand	30 442.35	35 000.00	25 130.55	36 000.00	Charges hypothécaires & charges des immeubles
Verwaltungsaufwand	204 710.25	210 000.00	232 386.42	220 000.00	Charges de l'administration
Aufwand «Handelswaren»	163 149.35	170 000.00	186 512.40	120 000.00	Charges «articles commerciaux»
Aufwand «Beratungen»	139 820.41	145 000.00	132 288.95	110 000.00	Charges «conseils»
Steuern	21 483.40	20 000.00	11 170.45	14 000.00	Impôts
Abschreibungen	150 000.00	100 000.00	150 000.00	100 000.00	Amortissements
a.o. Aufwand	25 000.00	5 000.00	40 000.00	14 000.00	Charges extraordinaires
Total Aufwand	3 280 990.02	3 327 500.00	3 322 659.96	3 090 000.00	Totaux charges
Ertragsüberschuss vor Einlagen und Rückstellungen	2015 74 767.84		2016 17 879.08		Excédent de recettes avant provisions et réserves
Einlagen und Rückstellungen	-74 767.84		-17 879.08		Provisions et réserves
Ertragsüberschuss	-		-		Excédent de recettes

Anhang zur Jahresrechnung 2016 | Annexe aux comptes annuels 2016

Die vorliegende Jahresrechnung wurde gemäss den Vorschriften des Schweizer Gesetzes, insbesondere der Artikel über die kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung des Obligationenrechts erstellt (Art. 957 bis 962).

Die Rechnungslegung erfordert vom Vorstand Schätzungen und Beurteilungen, welche die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Eventualverbindlichkeiten im Zeitpunkt der Bilanzierung, aber auch Aufwendungen und Erträge der Berichtsperiode beeinflussen könnten. Der Vorstand entscheidet dabei jeweils im eigenen Ermessen über die Ausnutzung der bestehenden gesetzlichen Bewertungs- und Bilanzierungsspielräume. Zum Wohle des Verbandes können dabei im Rahmen des Vorsichtsprinzips Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen über das betriebswirtschaftlich benötigte Ausmass hinaus gebildet werden.

Les comptes annuels ont été établis conformément aux dispositions de la loi suisse, en particulier des articles sur la comptabilité commerciale et la présentation des comptes du code des obligations (art. 957 à 962).

La présentation des comptes exige du comité des estimations et des évaluations susceptibles d'influencer la valeur des éléments du patrimoine et des engagements ainsi que celle des engagements éventuels à la date du bilan, mais aussi les dépenses et les recettes de la période de référence. Le comité décide de son propre chef dans quelle mesure il veut profiter des marges de manœuvre laissées par la loi dans l'évaluation et la présentation des comptes. En application du principe de prudence, il peut, pour le bien de l'Association, procéder à des amortissements, des ajustements de valeur et des provisions au-delà de la mesure économiquement nécessaire.

	31.12.2015	31.12.2016	
Erklärung über die Anzahl der Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt			Déclaration concernant le nombre de postes à plein temps en moyenne annuelle
- Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hatte zwischen 10 und 50 Vollzeitstellen im Berichtsjahr			- Durant l'exercice sous revue, Swissavant, Association économique Artisanat et Ménage, comptait entre 10 et 50 postes à plein temps.
Direkte bzw. wesentliche indirekte Beteiligungen			Participations directes et principales indirectes
- INTERFEREX AG, Wallisellen Durchführung von Fachmessen und Erbringung von Beratungsdienstleistungen			- INTERFEREX AG, Wallisellen Organisation de salons professionnels et fourniture de services de conseils
Beteiligungsquote (Kapital- und Stimmanteil)	100%	100%	Taux de participation (part du capital et droits de vote)
Gesamtes Gesellschaftskapital	150 000	150 000	Total du capital social
Belastung von Aktiven zur Sicherung eigener Verpflichtungen sowie Aktiven unter Eigentumsvorbehalt			Actifs grevés d'une charge pour assurer les engagements propres et actifs sous réserve de propriété
- Liegenschaften (Grundpfand)	1 000 000	950 000	- Immeubles (gage foncier)
Erläuterungen zu Positionen in Bilanz und Erfolgsrechnung			Commentaires sur certains postes du bilan et du compte de résultats
- Die kurzfristig gehaltenen Wertschriften sind zum Börsenkurs am Bilanzstichtag bewertet. Auf die Bildung einer Schwankungsreserve wird verzichtet.			- Les titres à brève échéance sont évalués aux cours boursiers en vigueur à la date du bilan. L'Association renonce à créer une réserve de fluctuation.
- Der Wertschriftenerfolg (240 750.31 CHF) enthält realisierte Wertschriftenerträge, nicht-realisierte Kursgewinne und -verluste.			- Le résultat sur titres (240 750.31 CHF) contient des revenus de titres ainsi que des gains et des pertes de cours non réalisés.
- Ausserordentlicher Aufwand betrifft die Widmung des Stiftungsvermögens für die PK Merlion (2015) und den Kauf eines TG-Parkplatzes (2016)	25 000	40 000	- Cette dépense extraordinaire concerne la dotation en capital initial de la fondation pour la CP Merlion (2015) et l'achat d'une place de parc en sous-sol (2016)
- Ausserordentlicher Ertrag betrifft periodenfremde Geldeingänge.			- Les recettes extraordinaires sont des rentrées d'argent étrangères à la période comptable.
Transaktionen mit nahestehenden Institutionen			Transactions avec des institutions proches
- In der Berichtsperiode wurden zwecks Optimierung des Cash-Managements reziproke Transaktionen mit verbundenen Institutionen vorgenommen.			- Durant la période de référence, des transactions réciproques ont été réalisées avec des institutions proches pour optimiser la gestion de l'argent comptant.

FALTBOXEN BOÎTES PLIABLES

meori®



Aufräumen, verstauen, transportieren: Die **meori Falbox** schafft dort Platz, wo man ihn braucht – zu Hause, beim Einkaufen, unterwegs und im Büro.

Ranger, stocker, transporter: **la boîte pliable meori** permet de gagner de la place où cela est nécessaire – à la maison, en commissions, en déplacement ou au bureau.

Ihr Partner für starke Marken

e+h Services AG
Industriestrasse 14
4658 Däniken

Telefon 062 288 61 11
Fax 062 288 61 06
e-mail info@eh-services.ch

www.eh-services.ch



Bericht der Revisionsstelle Rapport de l'organe de révision

Bericht der Revisionsstelle zur Eingeschränkten Revision an die Generalversammlung des Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, Wallisellen.

Rapport de l'organe de révision sur le contrôle restreint à l'assemblée générale des membres de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, Wallisellen.

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) des Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt für das am 31.12.2016 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Vorstand verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Revision erfolgte nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision. Danach ist diese Revision so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine Eingeschränkte Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der bei der geprüften Einheit vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.

Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Buchführung und die Jahresrechnung nicht Gesetz und Statuten entspricht.

En notre qualité d'organe de révision, nous avons contrôlé les comptes annuels (bilan, compte de résultats et annexe) de Swissavant, Association économique Artisanat et Ménage, pour l'exercice arrêté au 31/12/2016.

La responsabilité de l'établissement des comptes annuels incombe aux comités, alors que notre mission consiste à la contrôler ces comptes. Nous attestons que nous remplissons les exigences légales d'agrément et d'indépendance.

Notre contrôle a été effectué selon la Norme suisse relative au contrôle restreint. Cette norme requiert de planifier et de réaliser le contrôle de manière telle que des anomalies significatives dans le bilan intermédiaire de liquidation puissent être constatées. Un contrôle restreint englobe principalement des auditions, des opérations de contrôle analytiques ainsi que des vérifications détaillées appropriées des documents disponibles dans l'entreprise contrôlée. En revanche, des vérifications des flux d'exploitation et du système de contrôle interne ainsi que des auditions et d'autres opérations de contrôle destinées à détecter des fraudes ne font pas partie de ce contrôle.

Lors de notre contrôle, nous n'avons pas rencontré d'éléments nous permettant de conclure que les comptes annuels ne sont pas conformes à la loi suisse et aux statuts.

CONVISA Revisions AG



ppa. Ralph Schäfli

Zugelassener Revisionsexperte, Leitender Revisor
 responsable du mandat, réviseur agréé

Pfäffikon, 27. Januar 2017

CONVISA Revisions AG



i.V. Mario Niederberger

Zugelassener Revisionsexperte
 réviseur agréé

Pfäffikon, 27 janvier 2017



wenn's drauf ankommt

EINE ENTSCHEIDUNG FÜR DIE ZUKUNFT.
DAS AKKU-SYSTEM VON METABO

18 V

Seit 2009 und
in Zukunft:

100 %
KOMPATIBILITÄT



zwischen allen
Akkus, Ladegeräten
und Maschinen



3 Jahre Garantie
auf alle Akkupacks

Grenzenlose
Flexibilität



Wählen Sie genau das,
was Sie brauchen, und
sparen Sie bares Geld!

LiHD
TECHNOLOGY

LiHD Akkupacks

- LiHD 6,2 Ah
- LiHD 5,5 Ah
- LiHD 3,1 Ah

metabo

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Ein- und Austritte Mitglieder/Lieferanten per Ende 2016 Adhésion et démission des membres/fournisseurs pour fin 2016

Eintritte Mitglieder/Adhésion membres	Datum/Date
kulltec ag, 8330 Pfäffikon ZH	01.03.2016
O. + N. Eigenmann AG, 9230 Flawil	01.01.2016
Austritte Mitglieder/Démission membres	
Anderegg Beat	31.12.2016
Braunwalder AG, 9201 Gossau	31.12.2016
Bucher Eisenwaren, 6281 Hochdorf	31.12.2016
CS Sécurité, Vermot, 1040 Echallens	31.12.2016
Grüter-Suter AG, 6002 Luzern	31.12.2016
Haushalt Plus GmbH, 5600 Lenzburg	31.12.2015
Herbert Scherer, 6234 Triengen	31.12.2016
Keller Rüti AG, 8630 Rüti	31.01.2016
Schlüssel Schmider, 9500 Wil SG	31.12.2016
Tavelli Tôlerie SA, 1202 Genève	31.01.2016
Von Siebenthal, 3780 Gstaad	13.06.2016
WaRe, 3753 Diemtigtal	31.12.2016
Eintritte Lieferanten/Adhésion fournisseurs	
MHI EAST AG, 8304 Wallisellen	01.08.2016
Austritte Lieferanten/Démission fournisseurs	
DS-Technik Handels AG, Wollen	31.12.2016
Fritz Dannert & Co. KG, DE- Ennepetal	30.05.2016
Robert Wild AG, 5630 Muri AG	31.12.2016
Schlossfabrik Heusser AG, 4853 Murgenthal	31.12.2016
VERWO AG, 8864 Reichenburg	31.12.2016

Impressum

Herausgeber:

Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, Wallisellen
 Mitglied der International Federation of Hardware & Houseware Associations

Redaktion und Administration:

Neugutstrasse 12, CH-8304 Wallisellen
 Postanschrift: Postfach, CH-8304 Wallisellen
 T +41 44 878 70 60
 info@swissavant.ch, www.swissavant.ch

Druck:

Gebo Druck AG, 8903 Birmensdorf ZH
 Jährliche Erscheinungsweise

SWISSAVANT

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

Karl Ernst AG

www.KarlErnstAG.ch

1947-2017

70 Jahre/ans

70 Jahre im Dienste der Qualität!
70 ans au service de la qualité!

**Sie erhalten den neuen Dauerbrenner und
wir feiern zusammen 70 Jahre Karl Ernst AG
mit vielen tollen Aktionen!**

***Vous recevrez la nouvelle Offre longue durée et nous
fêterons ensemble les 70 ans de la maison Karl Ernst SA
avec beaucoup d'actions intéressantes!***

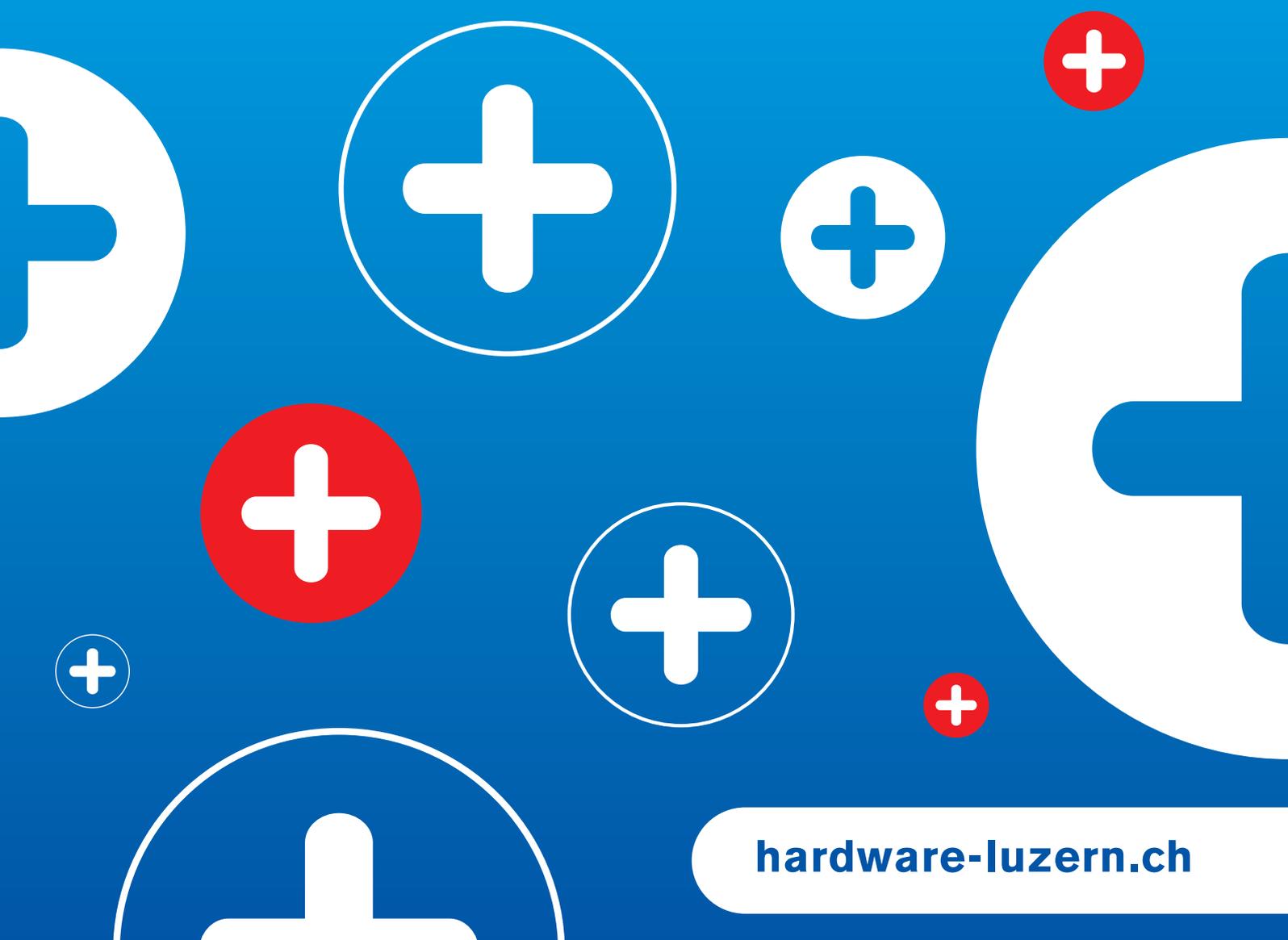
13. bis 15. Januar 2019
Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Save the date!

Die 12. Hardware findet vom **13. bis 15. Januar 2019** bei der Messe Luzern statt.



hardware-luzern.ch

Patronat

SWISSAVANT

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

Veranstalterin



MESSELUZERN