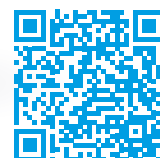
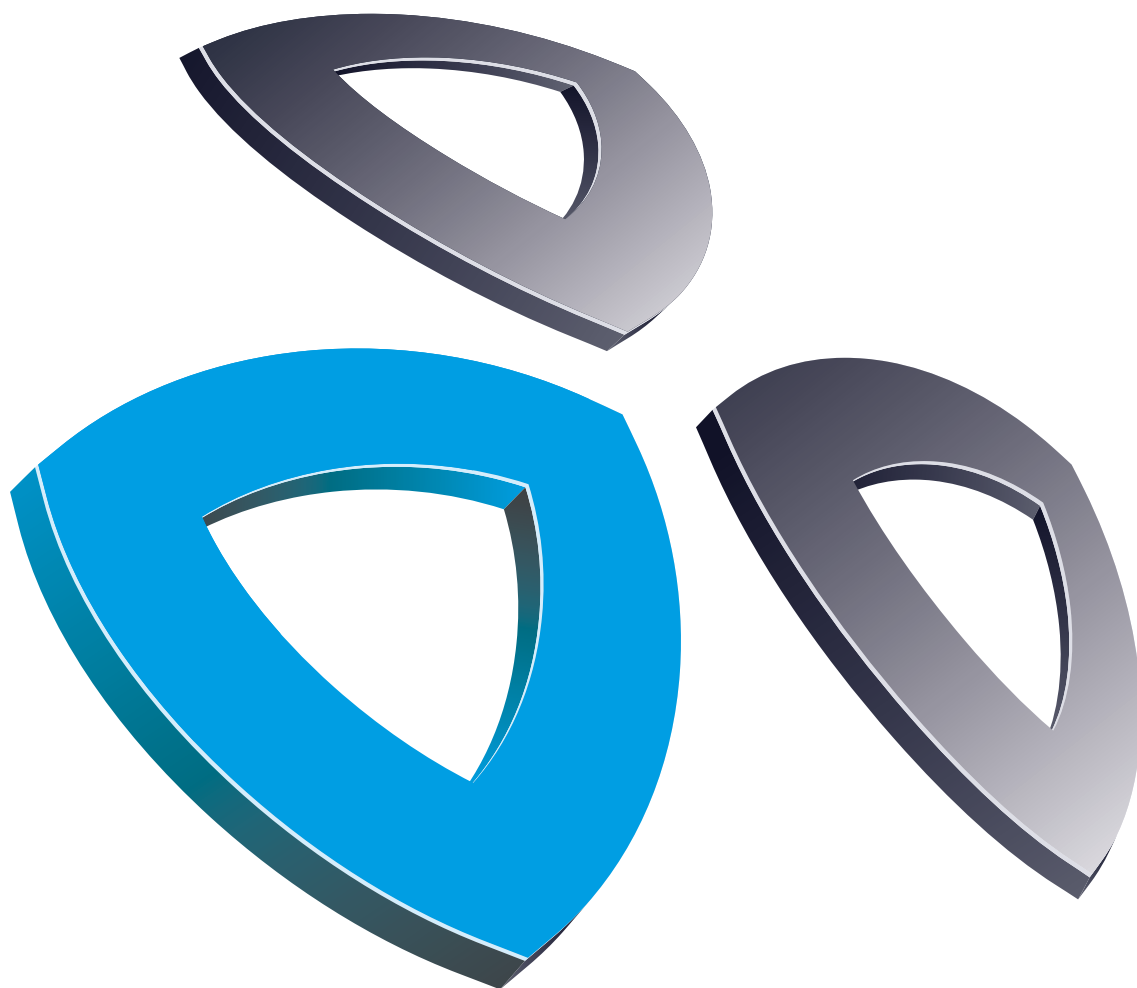


LEISTUNGSBERICHT RAPPORT D'ACTIVITÉ 2022

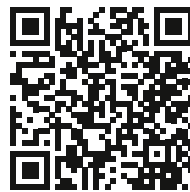


Auch online verfügbar!
Egalement disponible en ligne!

Brandschutz vorbeugen und retten

Mit den Brandschutztüren und -komponenten
von dormakaba. Jetzt QR scannen:

dormakaba.ch/de/brandschutz



JAHRESBERICHT 2022 RAPPORT ANNUEL 2022

«Es ist eine meiner Überzeugungen, dass man für das Gemeinwohl arbeiten muss und dass man sich im selben Maße, indem man dazu beigetragen hat, glücklich fühlen wird.»
Gottfried Wilhelm Leibniz (* 21. Juni 1646 in Leipzig – † 14. November 1716 in Hannover) war ein deutscher Philosoph, Mathematiker, Jurist, Historiker und politischer Berater der frühen Aufklärung. Er gilt als der universale Geist seiner Zeit und war einer der bedeutendsten Philosophen des ausgehenden 17. und beginnenden 18. Jahrhunderts sowie einer der wichtigsten Vordenker der Aufklärung.

«C'est une de mes convictions que l'on doit travailler pour le bien commun et que, dans la même mesure où l'on y aura contribué, on se sentira heureux.»
Gottfried Wilhelm Leibniz (* 21 juin 1646 à Leipzig – † 14 novembre 1716 à Hanovre) est un philosophe, mathématicien, juriste, historien et conseiller politique allemand du début du siècle des Lumières. Considéré comme l'esprit universel de son époque, il fut l'un des philosophes les plus importants de la fin du XVI^e siècle et du début du XVIII^e siècle, ainsi que l'un des principaux penseurs du siècle des Lumières.

«Zeitenwende» «Tournant d'une époque»

Geschätzte Mitglieder aus Industrie und Handel,
werte Damen und Herren

Die Gesellschaft für deutsche Sprache hat den diesjährigen Titel zum Wort des Jahres 2022 gekürt, und für das vergangene Verbandsjahr 2022 bringt es dieser Begriff zusammengefasst für die verschiedenen Ver-

Chers membres industriels et commerçants,
Mesdames, Messieurs,

L'«Association pour la langue allemande» a choisi le titre du présent exposé comme mot de l'année 2022. Ce terme de «tournant d'une époque» résume assez bien les différentes activités de votre Association pendant



Der langjährige Präsident Andreas Müller, links, blickt mit dem Geschäftsführer von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, Christoph Rotermund, dank einem guten kollektiven Dienstleistungsangebot mit echten Mehrwerten für die Mitglieder aus Industrie und Handel sehr optimistisch in die Zukunft. Gemeinsam freuen sich beide nach dem dreijährigen Corona-bedingten Unterbruch auf eine gut besuchte Generalversammlung 2023, die anfangs April im physischen Format durchgeführt wird.
Andreas Müller, président de longue date, à gauche, et Christoph Rotermund, directeur de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, envisagent l'avenir avec grand optimisme grâce à une offre de prestations de services collectifs de qualité avec de vraies plus-values pour les membres industriels et commerçants. Ensemble, ils se réjouissent d'avance, après une interruption de trois ans due à la pandémie du coronavirus, d'une assemblée générale 2023 en présentiel bien fréquentée.

bandsaktivitäten und für die verbandspolitischen Aufgaben, die es noch zu lösen gilt, relativ gut auf den Punkt. Zu Beginn des Jahres glaubte man ja noch, sich frei in alle Himmelsrichtungen unternehmerisch wie privat entfalten zu können. Nach der Corona-bedingten Pandemie mit den diversen Lockdowns sehnte man sich mit guter Hoffnung auf eine Normalisierung des alltäglichen Lebens. Der Ausbruch des Ukrainekrieges, eine seit Jahrzehnten nicht gekannte Teuerungswelle mit hohen Inflationsraten und nicht zuletzt die europäischen Energiemärkte, die für Rohstoffe und -materialien Preise in nie gekannter Höhe gebaren, waren dafür verantwortlich, dass alle zuvor gehegten Hoffnungen im Keime erstickt wurden. Der nach Corona berechtigte Wunsch nach einer Normalisierung des Lebens musste angesichts dieser widrigen und unsicheren Zeiten wie Rahmenbedingungen in der Gesellschaft wie in der Wirtschaft vertagt werden.

l'exercice écoulé et les tâches de politique associative qui restent à accomplir. Au début de l'année, on pensait en effet encore pouvoir s'épanouir librement tous azimuts, tant comme chef d'entreprise que comme particulier. Après la pandémie due au coronavirus avec ses divers confinements, on avait bon espoir de pouvoir enfin retourner à une vie quotidienne normale. Le déclenchement de la guerre en Ukraine, une vague de renchérissement sans précédent depuis des décennies avec des taux d'inflation élevés et, surtout, les marchés européens de l'énergie qui ont engendré des hausses de prix en cascade pour les matières premières et les matériaux ont contribué à étouffer dans l'œuf tous les espoirs nourris auparavant. Il a donc fallu remettre à plus tard le désir légitime d'une normalisation de la vie après la pandémie en raison des temps difficiles et incertains dans le contexte sociale et économique actuel.



Optimierungspotenzial

Trotz diesen historisch schwierigen Rahmenbedingungen mit einem höchst unsicheren konjunkturellen Wirtschaftsumfeld konnte das kollektive Leistungsspektrum für die Mitglieder wie für die Kooperationspartner im 131. Verbandsjahr von Swisssavant wiederum erweitert, verbessert oder neu aufgesetzt werden. Zusammen mit bewährten Kooperationspartnern wurden beispielsweise attraktive Kursangebote im Bereich des Arbeits- und Gesundheitsschutzes angeboten und endlich war die Durchführung wieder einmal im physischen Format möglich. Die Teilnehmer wussten es allesamt zu schätzen, denn letztlich geht in der Aus- und Weiterbildung nichts besser als sich über den bilateralen Ideen- und Gedankenaustausch weiterzuentwickeln. Die Möglichkeit wieder schweizweit im physischen Format EKAS-Kurse anzubieten war zudem Anlass genug, den stark nachgefragten Basiskurs für KOPAS (Kontaktperson für Arbeits- und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz) gleich mehrfach erfolgreich durchzuführen.

Berufsbildung: neue Strukturen und Inhalt

Mit dem beruflichen Ausbildungszyklus 2022/2023 im vergangenen Sommer wurde offiziell in allen vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen schweizweit die neue Ausbildung «verkauf 2022+» im Schweizer Detailhandel eingeführt. Was auf die engagierten Ausbildungsbetriebe mit den neuen Bildungsstrukturen im Rahmen der neuen Ausbildung «verkauf 2022+» zukommt, wurde anlässlich des Nationalen Bildungstages Ende September 2022 in Luzern allen Bildungsinteressierten, Berufsbildnern und Auszubildenden detailliert und praxisnah erklärt. Die neue Detailhandelsausbildung mit den klar definierten Handlungskompetenzen und die zusätzlichen üK-Ausbildungstage für die Auszubildenden bilden dabei die Basis für eine moderne Berufsbildung in unseren Branchen, die den zukünftigen beruflichen Alltagsanforderungen zu genügen vermag. Die Einführung der neuen Detailhandelsausbildung ist gleichzeitig auch ein optimaler Zeitpunkt für den neuen Leiter Berufsbildung, der im Spätsommer 2022 seine berufliche Tätigkeit aufgenommen hat. Damit ist in der Berufsbildung Zeitenwende an allen Orten angesagt.

«Hardware 2023» – Fachmesse der Branche

Die benötigte Vorlaufzeit unserer nationalen Fachmesse «Hardware» für die Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche betrug in normalen Zeiten rund ein drei Viertel bis ein gutes Jahr. Die Corona-bedingte Pandemie mit den vom Bundesrat erlassenen Durchführungsverboten

«In Anlehnung an den Titel mit dem Begriff der Zeitenwende sind hier für alle Ausbildungsunternehmen in unseren diversen Branchen die strategischen Weichen für eine weiterhin erfolgreiche Berufsbildung gestellt.»

«En référence au titre avec la notion de changement d'époque, les jalons stratégiques sont ici posés pour toutes les entreprises de formation dans nos diverses branches pour que la formation professionnelle continue à être couronnée de succès.»

«Nach vier Jahren des Messe-Unterbruchs konnte die Fachmesse Hardware im 2023 endlich wieder physisch durchgeführt werden.»

«Après quatre années d'interruption, le salon Hardware a enfin pu être organisé physiquement en 2023.»

Potentiel d'optimisation

Malgré ce contexte historiquement difficile, un environnement conjoncturel et économique extrêmement incertains, votre Association a su une fois de plus étendre, améliorer ou réinitialiser l'éventail des prestations collectives pour les membres et les partenaires au cours du 131^e exercice de Swisssavant. De concert avec des partenaires éprouvés, votre Association a par exemple proposé des cours attrayants dans les domaines de la sécurité au travail et de la protection de la santé. Elle a enfin de nouveau pu orga-

niser ceux-ci en présentiel. Les participants ont tous apprécié car, en matière de formation initiale et continue, rien ne vaut l'échange d'idées et de points de vue entre collègues pour se développer. La possibilité d'offrir de nouveau dans toute la Suisse des cours CFST en présentiel a en outre servi de motif pour organiser à plusieurs reprises et avec succès le cours de base en forte demande pour les PERCO (personnes de contact pour la sécurité au poste de travail et la protection de la santé).

Formation professionnelle: structures et contenus renouvelés

L'été dernier, le cycle de formation professionnelle 2022/2023 a permis de lancer officiellement le nouvel apprentissage «vente 2022+» dans les quatre branches de formation et d'examen et dans le commerce de détail partout en Suisse. Ce qui attend les entreprises formatrices engagées avec les nouvelles structures de formation dans le cadre du nouvel apprentissage «vente 2022+» a été expliqué en détail et de façon pratique à toutes les personnes intéressées par la formation, aux formateurs et aux formatrices lors de la Journée nationale de la formation fin septembre 2022 à Lucerne. Le nouvel apprentissage du commerce de détail avec ses compétences opérationnelles clairement

définies et les jours de formation CIE pour les apprentis forment la base d'une formation professionnelle moderne dans nos branches, capable de répondre aux futures exigences professionnelles quotidiennes. C'est au même moment optimal, à la fin de l'été 2022, lors de l'introduction du nouvel apprentissage de vente, que le nouveau responsable de la formation professionnelle, a commencé son activité professionnelle. La formation professionnelle est donc en train de changer d'époque à tous les niveaux.

«Hardware 2023» – salon professionnel de la Branche

En temps normal, le délai de préparation de notre salon professionnel national «Hardware» pour le commerce suisse de la quincaillerie et de l'outillage prend entre trois trimestres et un peu plus d'une année. La pandémie due au coronavirus avec l'interdiction, décrétée par le Conseil

für Messen erforderte nach vier Jahren des «Messe-Unterbruchs» nicht nur eine längere, sondern vor allem eine intensivere Vorbereitungszeit für die Hardware 2023. Doppelt so viele Gespräche mit Lieferanten und potenziellen Ausstellern gleich wie ein doppelt so hoher Informations- und Werbeaufwand haben sich unter dem Strich mehr als gelohnt. Die Fachhandelsmesse Hardware 2023 hat als Schweizer Treffpunkt für alle Profis gehalten, was sie im Vorfeld versprochen hat: Eine effiziente Informations- und Kommunikationsplattform für alle Branchenteilnehmer. Die aus der ganzen Schweiz eingereisten Fachhändler haben mit dem zum Teil mehrtägigen Messebesuch die Vorleistungen der Lieferanten honoriert.

Kollektivgüter für Mitglieder

Der Leistungsbericht 2022 fasst das abgeschlossene Verbandsjahr mit seinen verbands- wie bildungspolitischen Höhepunkten prägnant zusammen und gibt am Ende differenziert über die finanzielle Mittelherkunft und -verwendung Auskunft. Detaillierte mehrjährige Übersichten und verschiedene Grafiken zur Entwicklung der finanziellen Situation des Verbandes runden das Gesamtbild der guten finanziellen Situation per Ende 2022 ab. Im kollektiven Rahmen für alle Mitglieder «Nutzen stiften» und «Mehrwerte erzeugen» ist im abgelaufenen Jahr 2022 trotz den widrigen Umständen ohne Frage erneut gelungen. Die positiven Veränderungsprozesse in der Berufsbildung, und zwar bei allen vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen, oder die aktive Wiederaufnahme der bekannten Stiftungsaktivitäten unserer Förderstiftung polaris mit dem sehr gut besuchten Nationalen Bildungstag 2022 belegen nachvollziehbar das verbandspolitische Bekenntnis von Swissavant zur nobelsten und damit zur ersten Aufgabe eines Wirtschaftsverbandes – zur branchenspezifischen Berufsbildung. In Anlehnung an den Titel mit dem Begriff der Zeitenwende sind hier für alle Ausbildungsunternehmen in unseren diversen Branchen die strategischen Weichen für eine weiterhin erfolgreiche Berufsbildung gestellt.

Unseren Mitgliedern aus Industrie und Handel sowie allen Kunden und Partnern danken wir an dieser Stelle für ihre gelebte Verbandstreue und für die zum Teil jahrzehntelange Verbundenheit zu Swissavant als nationale Branchenorganisation und natürlich im Besonderen für das entgegengebrachte Vertrauen im abgelaufenen Verbandsjahr.

Zusammen mit meinen vier Vorstandskollegen und dem Team von Swissavant unter der Führung unseres Geschäftsführers freuen wir uns schon heute, die Mitglieder aus Industrie und Handel am kommenden 3. April 2023 an der ordentlichen Generalversammlung 2023 zu begrüßen.

Andreas Müller, Präsident, Président

«**Vergangen Sommer wurde offiziell in allen vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen schweizweit die neue Berufslehre «verkauf 2022+» im Schweizer Detailhandel eingeführt.»**

«**L'été dernier, le nouvel apprentissage de vente «vente 2022+» a été officiellement introduit dans les quatre branches de formation et d'examen du commerce de détail suisse.»**

fédéral, d'organiser des salons a entraîné un temps de préparation non seulement plus long, mais surtout plus intense pour Hardware 2023. Le salon a exigé deux fois plus d'entretiens avec les fournisseurs et les exposants potentiels, mais aussi un effort d'information et de publicité doublé, ce qui, en fin de compte, a plus que valu la peine. Point de rencontre suisse de tous les professionnels, Hardware 2023 a tenu ses promesses de plateforme d'information et de communication de tous les acteurs

de la branche. Les commerçants spécialisés venus de toute la Suisse ont honoré de leur visite, souvent pendant plusieurs jours, les prestations préalables des fournisseurs.

Biens collectifs des membres

Le rapport d'activité 2022 résume de façon pertinente l'exercice écoulé de l'Association avec ses points forts en matière de politique associative et de formation. Il renseigne de façon détaillée sur l'origine des fonds et leur emploi. Des aperçus détaillés pluriannuels et différents graphiques illustrent l'évolution des finances de l'Association et complètent les états financiers à fin 2022.

Une fois de plus, Swissavant a réussi sans aucun doute à créer une nouvelle fois des avantages et à générer des plus-values au profit de tous ses membres en 2022 malgré les circonstances défavorables. Les processus de changement positifs dans la formation professionnelle, et ce dans les quatre branches de formation et d'examen, ou la reprise des activités notoires de notre fondation de soutien polaris lors de la journée nationale de la formation très bien fréquentée en 2022 illustrent de façon éloquent l'engagement de Swissavant en matière de politique associative en faveur de la tâche la plus noble et prioritaire d'une association économique, à savoir la formation professionnelle. En référence au titre et à la notion de changement d'époque, l'Association a posé ici les jalons stratégiques pour toutes les entreprises formatrices de nos diverses branches pour maintenir la formation professionnelle sur la voie du succès.

Que nos membres industriels et commerçants, ainsi que tous nos clients et partenaires trouvent ici nos cordiaux remerciements pour leur fidélité à l'Association et leur solidarité souvent de plusieurs décennies avec Swissavant comme organisation nationale de la branche et particulièrement pour leur confiance témoignée durant l'année associative écoulée. Avec mes quatre collègues du comité et l'équipe de Swissavant sous la direction de notre directeur, c'est avec plaisir que nous vous accueillerons, chers membres industriels et commerçants, le 3 avril prochain pour l'assemblée générale 2023.

Christoph Rotermund, Geschäftsführer, Directeur

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 2022 insgesamt sechsmal, teilweise digital zusammen. Die Vorstandsmitglieder sind für die Amtsdauer von vier 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 six fois, au cours de l'année 2022 pour s'occuper des affaires courantes. Les personnes ont été élues au comité pour quatre ans.



Der Vorstand von Swissavant 2022 (v. l.): Andreas Müller, Präsident, muff haushalt ag, Sissach; Kevin Feierabend, Vizepräsident, Brunner GmbH, Bassersdorf; Andreas Diener, Kassier, Meyer Liestal AG, Liestal und Iso Raunjak, Vorstandsmitglied, SFS Group Schweiz AG, Heerbrugg.

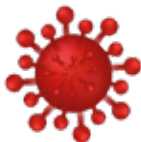
Le comité Swissavant 2022 (de g. à dr.): Andreas Müller, président, muff haushalt ag, Sissach; Kevin Feierabend, vice-président, Brunner GmbH, Bassersdorf; Andreas Diener, caissier, Meyer Liestal AG, Liestal et Iso Raunjak, membre du comité, SFS Group Schweiz AG, Heerbrugg.

Inhalt | Contenu

3–5	Jahresbericht 2022	Rapport annuel 2022	36–39	Vorstand	Comité de direction
6	Der Vorstand	Le comité de direction	41–46	Finanzbericht	Rapport financier
7–9	Jahresrückblick	Aperçu de l'année	48–49	Mitglieder-Beitragssystem	Système de cotisation des membres
10–11	nexmart	nexmart	50–51	Bilanz u. Erfolgsrechnung	Bilan et Compte d'exploitation
13–27	Berufsbildung	Formation professionnelle	53	Anhang zur Jahresrechnung 2022	Annexe aux comptes annuels 2022
28–29	EKAS	CFST	54	Bericht der Revisionsstelle	Rapport de l'organe de révision
30–31	Handelspartner	Partenaires commerciaux	55/57	Kurzzusammenfassung Jahresabschluss 2022	Bref résumé du boucllement 2022
32–35	AK Forte	CC Forte	58	Mutationen Mitglieder	Mutations des membres

Jahresüberblick

Aperçu de l'année

Januar 2022		Janvier 2022
Die COVID-19-Pandemie grassiert weiterhin weltweit. Die hoch ansteckende «Omikron-Variante» lässt bedauerlicherweise physische Anlässe, Messen, Generalversammlungen usw. nicht zu.		La pandémie de COVID-19 continue de sévir dans le monde entier. La «variante omicron» hautement contagieuse ne permet malheureusement pas d'organiser des manifestations physiques, des foires, des assemblées générales, etc.
Im Zuge der realisierten AHV-Fusion zur AK Forte ab 2022 mit neu insgesamt elf Gründerverbänden musste auch die bisherige Familienausgleichskasse Verom mit den insgesamt sechs Trägerverbänden neu organisiert, positioniert und zur AK Forte umfirmiert werden.		Dans le cadre de la fusion de l'AVS en CC Forte à partir de 2022, avec un total de onze associations fondatrices, l'ancienne caisse d'allocations familiales Verom, avec ses six associations responsables, a également dû être réorganisée, repositionnée et rebaptisée CC Forte.
Februar 2022		Février 2022
Die im Zeitraum vom 11. bis 18. Februar 2022 lancierte Umfrage zur Abstimmung «Abstimmungsunterlagen per Post oder digital», zeigte auf, dass 85% der Umfrageteilnehmenden künftig die Unterlagen in elektronischer Form wünschen. Nur knapp 15% der Teilnehmenden möchten die Korrespondenz weiterhin schriftlich per Post zugestellt erhalten.		L'enquête lancée entre le 11 et le 18 février 2022 sur la votation «Documents de vote par voie postale ou numérique» a révélé que 85% des participants à l'enquête souhaitent recevoir à l'avenir les documents sous forme électronique. Seuls près de 15% des participants souhaitent continuer à recevoir la correspondance sous forme écrite par la poste.
März 2022		Mars 2022
Die DABAG Datenbank Genossenschaft, mit Sitz in Gossau, und die nexMart Schweiz AG, in Wallisellen haben gemeinsam per Mitte März 2022 für den Schweizer Markt eine strategische Kooperation im Schnittstellenbereich vereinbart. Die Schnittstelle «DABAGnow-nexmart» soll gegen Ende 2022 live sein.		La coopérative DABAG Datenbank, dont le siège est à Gossau, et nexMart Schweiz AG, à Wallisellen, ont convenu ensemble d'une coopération stratégique dans le domaine des interfaces pour la mi-mars 2022 sur le marché suisse. L'interface «DABAGnow-nexmart» devrait être opérationnelle vers la fin 2022.
April 2022		Avril 2022
Die 112. Generalversammlung 2022 von Swissavot wurde anfangs April zum dritten Mal in Folge im digitalen Format durchgeführt. Alle vom Vorstand beantragten Anträge, Wahlnomination und Beschlussvorlagen wurden von der Generalversammlung 2022 jeweils mit grosser Mehrheit angenommen. So wurden der Präsident als auch alle Vorstandsmitglieder für die anstehende Amtsperiode 2022–2025 wiedergewählt.		La 112 ^e assemblée générale 2022 de Swissavot s'est tenue début avril pour la troisième fois consécutive au format numérique. Toutes les propositions, nominations et résolutions proposées par le comité ont été adoptées à une large majorité par l'assemblée générale 2022. Ainsi, le président et tous les membres du comité ont été réélus pour la période administrative 2022–2025.
Zum dritten Mal in Folge musste Corona-bedingt eine physische Preisverleihung an die polaris-Preisträger ebenfalls ausfallen. Dies sollte aber kein Grund sein, die hervorragenden Leistungen von drei jungen Berufsleuten nicht gebührend zu honorieren und zu belohnen. Der verdiente Preis samt gerahmtem Diplom wurde den Preisträger*innen per Post zugestellt.		Pour la troisième fois consécutive, une cérémonie physique de remise des prix aux lauréats polaris a dû être annulée pour cause de Corona. Cela ne devrait toutefois pas être une raison pour ne pas honorer et récompenser comme il se doit les excellentes prestations de trois jeunes professionnels. Le prix bien mérité, accompagné d'un diplôme encadré, a été envoyé aux lauréats* par la poste.

JAHRESÜBERBLICK

APERÇU DE L'ANNÉE



Mai 2022		Mai 2022
Die Vorstandsmitglieder aus den 11 Gründerverbänden der AK Forte haben am 12. Mai 2022 in Luzern die 2. ordentliche Versammlung abgehalten und dabei einstimmig das Protokoll der Gründerversammlung vom 17. November 2021, die vom Ausschuss beantragten Zusätze für das Organisationsreglement der AK Forte sowie die konstanten Verwaltungskostenbeiträge 2023 für die rund 4500 angeschlossenen Unternehmungen aus den diversen Wirtschaftskreisen genehmigt.		Les membres du comité des 11 associations fondatrices d'CC Forte ont tenu leur deuxième assemblée ordinaire le 12 mai 2022 à Lucerne et ont approuvé à l'unanimité le procès-verbal de l'assemblée fondatrice du 17 novembre 2021, les ajouts proposés par le comité au règlement d'organisation d'AK Forte ainsi que les contributions constantes aux frais d'administration 2023 pour les quelque 4500 entreprises affiliées issues des divers milieux économiques.
Die ASA-Branchenlösung von Swissavant sieht regelmässige Weiterbildungen für die KOPAS der angeschlossenen Unternehmungen vor. 2022 war ein Schulungsjahr und die Ausbildungskurse konnten endlich wieder physisch durchgeführt werden. Das überarbeitete und neu auch digital verfügbare Handbuch, die Gefährdungsermittlung, das Notfallkonzept und die Informationen zu Homeoffice waren die Themen im diesjährigen Schulungszyklus.		La solution de branche MSST de Swissavant prévoit des formations continues régulières pour les COPAS des entreprises affiliées. 2022 a été une année de formation et les cours de formation ont enfin pu être à nouveau organisés physiquement. Le manuel révisé et désormais disponible sous forme numérique, la détermination des dangers, le concept d'urgence et les informations sur le home office ont été les thèmes abordés lors du cycle de formation de cette année.
Die nexmart TradeApp wurde am 30. Mai 2022 offiziell am Schweizer Markt eingeführt und dem Fachhandel präsentiert. Damit steht dem Schweizer Fachhandel ab diesem Zeitpunkt ein neues und mobiles Werkzeug für die direkte Bestellerfassung am Regal zur Verfügung.		La nexmart TradeApp a été officiellement lancée sur le marché suisse et présentée au commerce spécialisé le 30 mai 2022. Le commerce spécialisé suisse dispose ainsi depuis cette date d'un nouvel outil mobile pour la saisie directe des commandes en rayon.
Neue Berufslehre «E-Commerce mit EFZ»: Beim Aufbau der Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» musste etwas Tempo herausgenommen werden. Staatliche Instanzen und interessierte Organisationen der Arbeitswelt haben noch nicht zum abschliessenden (Ausbildungs-)Konsens gefunden. Swissavant engagiert sich aber weiterhin mit voller Kraft für die neue Berufslehre.		Nouvel apprentissage «e-commerce avec CFC»: la mise en place de l'apprentissage «e-commerce avec CFC» a dû être quelque peu ralentie. Les instances étatiques et les organisations du monde du travail intéressées n'ont pas encore trouvé de consensus (de formation) définitif. Swissavant continue cependant à s'engager pleinement en faveur de ce nouvel apprentissage.
Juni 2022		Juin 2022
Die nexMart Schweiz AG übertrifft die eigene Prognose und plant weiteres Wachstum. Die Vorjahreszahlen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021/2022 mit einem Gesamtumsatz von 1,506 Mio. CHF (VJ: 1,346 Mio. CHF) dank einem zweistelligen Wachstum im operativen Kerngeschäft um 11,9% übertroffen und als Folge davon erhöhte sich die operative Profitabilität auf 8,5% (EBIT-DA-Marge).		nexMart Schweiz AG dépasse ses propres prévisions et prévoit de poursuivre sa croissance. Les chiffres de l'année précédente ont été dépassés de 11,9% au cours de l'exercice 2021/2022, avec un chiffre d'affaires total de 1,506 million de CHF, grâce à une croissance à deux chiffres dans l'activité opérationnelle de base. En conséquence, la rentabilité opérationnelle a augmenté à 8,5% (marge EBITDA).
Juli 2022		Juillet 2022
Keine nennenswerten Aktivitäten.		Aucune activité notable.
August 2022		Août 2022
Im Rahmen des Reform- und Bildungsprojektes «verkauf 2022+» wurde die Detailhandelsausbildung für das Schuljahr 2022/2023 komplett überarbeitet und basiert neu in allen drei Lernorten (Berufsschule/Lehrbetrieb/überbetriebliche Kurse) auf einem handlungskompetenzorientierten Unterricht.		Dans le cadre du projet de réforme et de formation «vente 2022+», la formation au commerce de détail a été entièrement remaniée pour l'année scolaire 2022/2023 et repose désormais sur un enseignement axé sur les compétences opérationnelles dans les trois lieux de formation (école professionnelle/entreprise formatrice/cours interentreprises).

September 2022		Septembre 2022
Freude und Elan sind wichtig, gute Manieren ebenso: Wie die Lehrstellensuche zum Erfolg wird, erfuhren rund 100 Schülerinnen und Schüler in Luzern am Infonachmittag «Fit für die Lehre» von Gregor Loser – organisiert und finanziert von der Förderstiftung polaris.		La joie et l'élan sont importants, les bonnes manières aussi: comment faire de la recherche d'une place d'apprentissage un succès, c'est ce qu'ont appris une centaine d'élèves à Lucerne lors de l'après-midi d'information «En forme pour l'apprentissage» de Gregor Loser – organisé et financé par la fondation de soutien polaris.
Anlässlich des Nationalen Bildungstages vom 29. September 2022 in der Messe Luzern, gemeinsam organisiert von der Förderstiftung polaris und Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, interessierte sich die Rekordzahl von über 180 Bildungsinteressierten und Auszubildenden aus der ganzen Schweiz für die Neuerungen der Detailhandelsausbildung «verkauf 2022+».		A l'occasion de la Journée nationale de la formation du 29 septembre 2022 à la Foire de Lucerne, organisée conjointement par polaris et Swissavant – Association économique de l'artisanat et du ménage, un nombre record de plus de 180 personnes intéressées par la formation et formateurs de toute la Suisse se sont intéressés aux nouveautés de la formation du commerce de détail «vente 2022+».
Oktober 2022		Octobre 2022
Im Zuge einer ordentlichen Nachfolgeplanung hat Fabian Wyss, Master of Advanced Studies in General Management, am 1. Oktober 2022 offiziell die Arbeit auf der Geschäftsstelle von Swissavant als Nachfolger von Danilo Pasquinelli aufgenommen.		Dans le cadre d'une planification ordinaire de la succession, Fabian Wyss, Master of Advanced Studies in General Management, a officiellement commencé à travailler au secrétariat de Swissavant le 1 ^{er} octobre 2022 pour succéder à Danilo Pasquinelli.
Die 18. Ordentliche Generalversammlung der nexMart Schweiz AG wurde erneut und damit zum dritten Mal in Folge in digitalem Format gesetzeskonform durchgeführt. Die Teilnehmerquote betrug 100%. Die grosse Zustimmung zu den Anträgen des Verwaltungsrates und die Tatsache, dass alle Aktionäre die digitale Abstimmung vorgenommen haben, darf als grosser Vertrauensbeweis der Aktionäre in den Verwaltungsrat gewertet werden.		La 18 ^e assemblée générale ordinaire de nexMart Suisse SA s'est à nouveau déroulée, pour la troisième fois consécutive, sous format numérique, conformément à la loi. Le taux de participation a été de 100%. La grande approbation des propositions du conseil d'administration et le fait que tous les actionnaires aient voté par voie numérique peuvent être considérés comme une grande preuve de confiance des actionnaires envers le conseil d'administration.
November 2022		Novembre 2022
An der dritten Vorstandssitzung der AK Forte haben die 21 anwesenden Vorstandsmitglieder aus den 11 Gründerverbänden der Ausgleichskasse Forte am 9. November 2022 in Wallisellen alle traktandierten Anträge des Ausschusses einstimmig gutgeheissen und damit genehmigt.		Lors de la troisième réunion du comité de la CC Forte, les 21 membres du comité présents, issus des 11 associations fondatrices de la caisse de compensation Forte, ont approuvé à l'unanimité, le 9 novembre 2022 à Wallisellen, toutes les propositions du comité figurant à l'ordre du jour et les ont ainsi approuvées.
Dezember 2022		Décembre 2022
Die endgültige Ablösung der mittlerweile veralteten MDE-Scanner ist beschlossene Sache, und das mobile Bestellsystem mit den MDE-Geräten wurde per 31. Dezember 2022 endgültig abgeschaltet. Als modernes, mobil-digitales Nachfolgeprodukt wurde die TradeApp bereits im Mai 2022 lanciert und ist seit Anfang Dezember 2022 in einer erweiterten Version 2.0 für den Schweizer Fachhandel verfügbar.		Le remplacement définitif des scanners MDE, devenus entre-temps obsolètes, est une chose décidée et le système de commande mobile avec les appareils MDE a été définitivement arrêté au 31 décembre 2022. En tant que successeur moderne et numérique mobile, TradeApp a été lancé dès le mois de mai 2022 et est disponible depuis début décembre 2022 dans une version 2.0 étendue pour le commerce spécialisé suisse.

Die digitale Vernetzung in der Branche schreitet weiterhin zügig voran.

Le réseautage numérique de la branche se poursuit à grands pas.

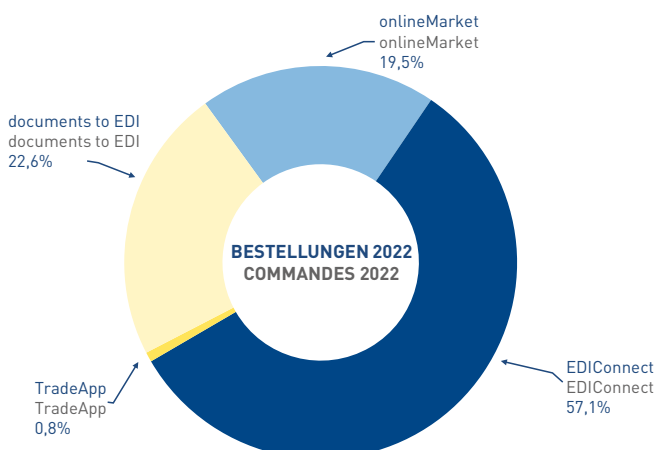
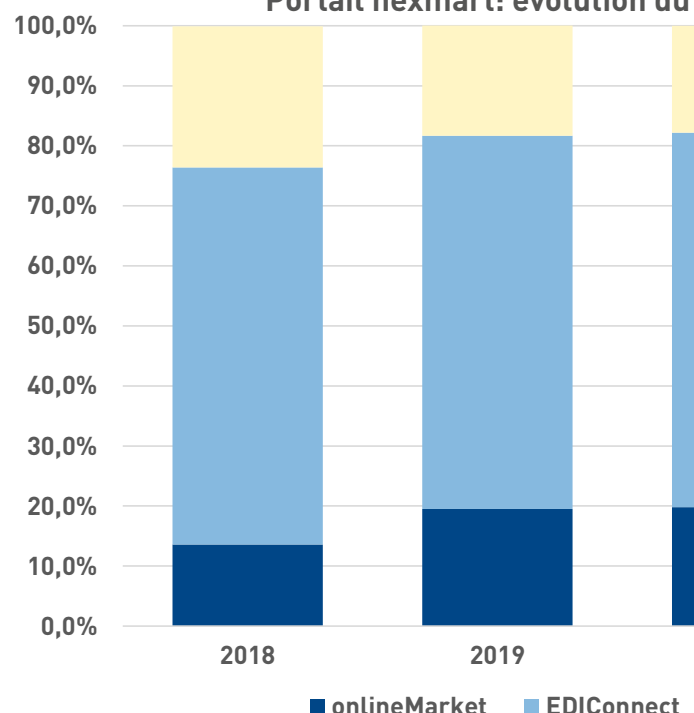
Mit einem Netto-Portalhandelsumsatz im Jahre 2022 von knapp 146 Mio. CHF (VJ.: 156 Mio. CHF) und den dazugehörigen Positionen von über 975 000 (VJ.: 1,132 Mio. Positionen) ist erstmals in der Geschichte des Branchenportals ein Umsatzrückgang in der Grössenordnung von 6,4 Prozent oder absolut von rund 10 Mio. CHF zu verzeichnen. Die ambitionierten Zielvorgaben 2022 beim Portalhandelsumsatz von über 165 Mio. CHF und bei den Positionen von über 1,2 Mio. wurden damit im schwierigen Jahr 2022 nicht erreicht. Die sich nicht oder noch nicht direkt in den Transaktionszahlen niederschlagenden positiven Nebeneffekte der Branchendigitalisierung wie beispielsweise andere nexmart-Lösungen «retail Connect» oder die branchenspezifische «TradeApp», ab Mai 2022, stellen sicher, dass nexmart auch in Zukunft wesentlich breiter und stärker aufgestellt sein wird.

En 2022, le chiffre d'affaires net du portail a atteint de justesse 146 mio. CHF (année préc. 156 mio. CHF). Pour la première fois de son histoire, le portail de la branche a enregistré une baisse du chiffre d'affaires de l'ordre de 6,4%, soit environ 10 mio. CHF en chiffres absolus. Simultanément, le nombre de positions traitées a atteint 975 000 (année préc. 1,132 mio). L'objectif ambitieux d'un chiffre d'affaires de plus de 165 mio. CHF et d'un nombre de positions traitées de plus de 1,2 mio. n'a pas été atteint en cette difficile année 2022. Les effets collatéraux positifs des autres solutions nexmart telles que «retail Connect» ou la «TradeApp» spécifique à la branche à partir de mai 2022, sans répercussion directe sur le chiffre des transactions, permettront à nexmart de disposer d'une base encore plus large et plus solide à l'avenir.

Eine Analyse der Zusammensetzung des Portalhandelsumsatzes für die vierjährige Periode 2018–2022 belegt eindrücklich, wie die digitale Vernetzung und damit die automatische Verkettung zwischen den Händlern und den Lieferanten weiterhin zügig voranschreitet. Im Jahr 2018 wurden z. B. die abgesetzten Bestellpositionen mit 50,9% zur Hälfte über den EDIConnect-Kanal und mit gut 10% über den onlineMarket in den Systemen von nexmart Digital abgesetzt. Dabei machte die Technologie «documents to EDI», also das automatisch-digitale Konvertieren von Bestellfaxen in die Bestellsysteme der Lieferanten, mit 38,3% den zweitgrössten Positionenblock nach EDIConnect aus. Die anderen Bestellmöglichkeiten wie «EDI-to-Mail» oder «extranet» waren schon damals in Bezug auf Umsatz und Positionen vernachlässigbar. Gesamthaft betrachtet generierten im Jahre 2018 also die zwei digitalen Bestellwege «EDIConnect» und «documents to EDI» fast 90% aller Bestellpositionen.

L'analyse de la composition du chiffre d'affaires du portail pour la période 2018–2022 prouve de façon impressionnante comment la mise en réseau numérique et de ce fait l'interconnexion automatique entre commerçants et fournisseurs continue de progresser rapidement. En 2018, par exemple, 50,9% des positions de commandes, soit la moitié, ont été passées par

nexmart-Portal: Umsatz
Portail nexmart: évolution du



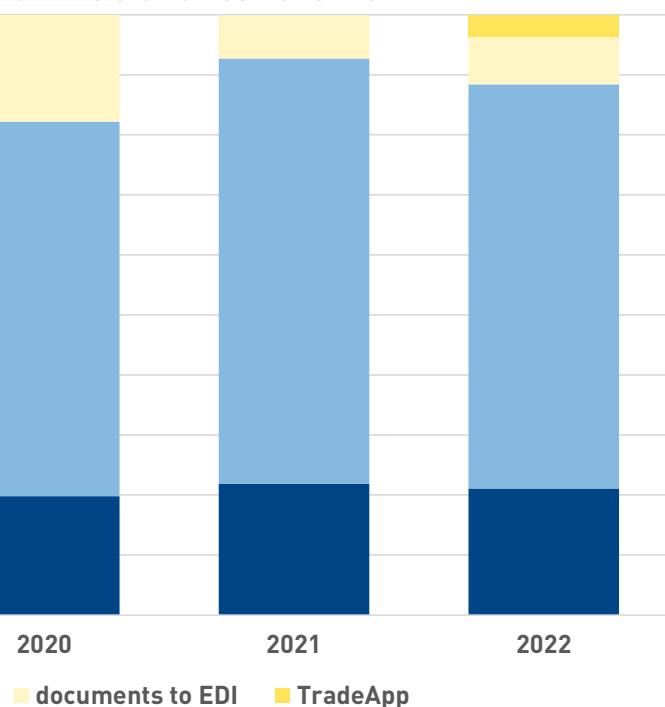
«EDICConnect» als digitaler Königsweg

Im Jahre 2022 präsentiert sich die detaillierte Aufteilung der Bestellpositionen auf dem Schweizer Branchenportals www.nexmart.com in einem ganz anderen Licht. Drei Viertel aller abgesetzten Bestellpositionen 2022 oder genau 76,1% aller Bestellpositionen sind auf die zwei Kanäle «EDICConnect» und «onlineMarket» zurückzuführen. Der EDICConnect-Kanal erweist sich dabei als eigentlicher digitaler Königsweg und vereint über 60% aller Positionen auf sich. Dies entspricht einem satten Wachstum von 20%, und es gibt keine Begründung, dass dieser digitale Bestellkanal in der ganzen Branche weiterhin substantiell an Bedeutung gewinnen, denn die zu erzielenden Vorteile für den Schweizer Fachhandel sprechen eine klare Sprache: Nur wer als Händler eine digitale Schnittstelle implementiert hat und auf diesem Wege digital mit den Lieferanten einen Datenverkehr aufbaut, kann den sogenannten Sekundärnutzen bei Rücknachrichten wie Auftragsbestätigungen, Lieferschein oder Rechnung effektiv und kostenoptimiert nutzen. Zwar realisierte der onlineMarket-Kanal in dieser vierjährigen Periode mit über 53% ein noch grösseres relatives Wachstum, doch dies ist der tiefen Ausgangsbasis im Jahre 2018 geschuldet. Der Anteil aller Bestellpositionen im Jahre 2022, die über den onlineMarket-Kanal generiert werden, beträgt heute 16%.

TradeApp für mobile Bestellungen

Die im Mai 2022 lancierte branchenspezifische TradeApp wurde von den Schweizer Fachhändlern gut aufgenommen und dürfte insbesondere im kommenden Jahr 2023 für einen zweistelligen Prozentanteil an den Gesamtpositionen sorgen. Aktuell beträgt dieser Anteil lediglich tiefe 2,6%, wobei hier ehrlicherweise hinzugefügt werden muss, dass bis Ende des Kalenderjahres 2022 die seit vielen Jahren im Einsatz stehenden MDE-Geräte von den Fachhändlern noch parallel genutzt werden konnten.

entwicklung 2018–2022
chiffre d'affaires 2018–2022



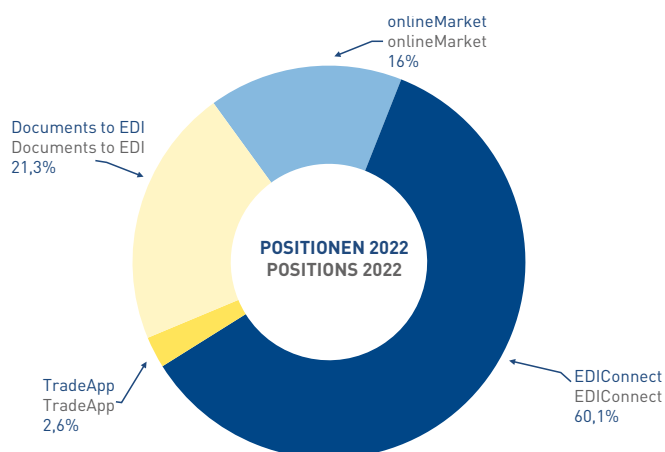
le canal EDICConnect et environ 10% par onlineMarket dans les systèmes de nexmart numérique. Dans ce contexte, la technologie «documents to EDI», c'est-à-dire l'introduction automatique des commandes reçues par télécopie dans les systèmes de traitement des fournisseurs a occupé, avec 38,3%, la deuxième position après EDICConnect. Le chiffre d'affaires réalisé et les positions de commande passant par les autres canaux de commande tels que «EDI-to-Mail» ou «extranet» étaient déjà négligeables à l'époque. En 2018, les deux canaux de commande «EDICConnect» et «documents to EDI» ont généré près de 90% de toutes les positions de commande.

«EDICConnect» comme voie royale numérique

En 2022, la répartition détaillée des positions de commande passées par le portail suisse de la branche www.nexmart.com s'est présentée sous un éclairage entièrement différent. Les trois quarts de toutes les commandes, soit exactement 76,1%, ont été passées par les deux canaux «EDICConnect» et «onlineMarket». Le canal EDICConnect se révèle être une véritable voie royale numérique, car il réunit 60% de toutes les positions de commandes. Il a connu une croissance solide de 20 % et il n'y a pas de raison pour que son importance n'augmente pas substantiellement dans toute la branche. En effet, les avantages que le commerce spécialisé suisse peut en tirer parlent un langage clair: seuls les commerçants qui ont mis en place une interface numérique comme base pour échanger leurs données avec les fournisseurs peuvent profiter de façon efficace et avantageuse des avantages collatéraux que sont les messages en retour tels que les confirmations de commande, les bons de livraison ou les factures. Certes, le canal onlineMarket a connu, ces cinq dernières années, une croissance relative encore plus forte dépassant 53%, mais celle-ci résulte du faible niveau initial en 2018. La part des positions de commande générées en 2022 par onlineMarket est aujourd'hui de 16%.

TradeApp pour les commandes mobiles

La TradeApp spécifique à notre branche, lancée en mai 2022, a été bien accueillie par les commerçants spécialisés suisses et devrait assurer, spécialement en 2023, un pourcentage à deux chiffres du total des positions de commandes. Actuellement, cette part n'est encore que de 2,6%. Il faut toutefois ajouter en toute honnêteté que jusqu'à fin 2022, les commerçants spécialisés pouvaient encore utiliser en parallèle les appareils de SMD en usage depuis de nombreuses années.





#Waslehrsich?

**Wir bieten sieben spannende
Lehrberufe.**

#Teamgeist

#BusvorHaustüre

#bewirbdichjetzt!

**Automatiker/in EFZ
Kaufmann/Kauffrau EFZ
Konstrukteur/in EFZ
Kunststofftechnologe/
Kunststofftechnologin EFZ
Logistiker/in EFZ
Polymechaniker/in EFZ
Produktionsmechaniker/in EFZ**

#GratisFitnessraum

#getintouch!

Pack die Gelegenheit und erfahre mehr zu
einer spannenden und fundierten Ausbildung bei uns.
www.pbswissertools.com



Verhaltener Start bei den neuen Lehrverhältnissen zur Reform «verkauf2022+»

Démarrage modéré des contrats d'apprentissage «vente 2022+»

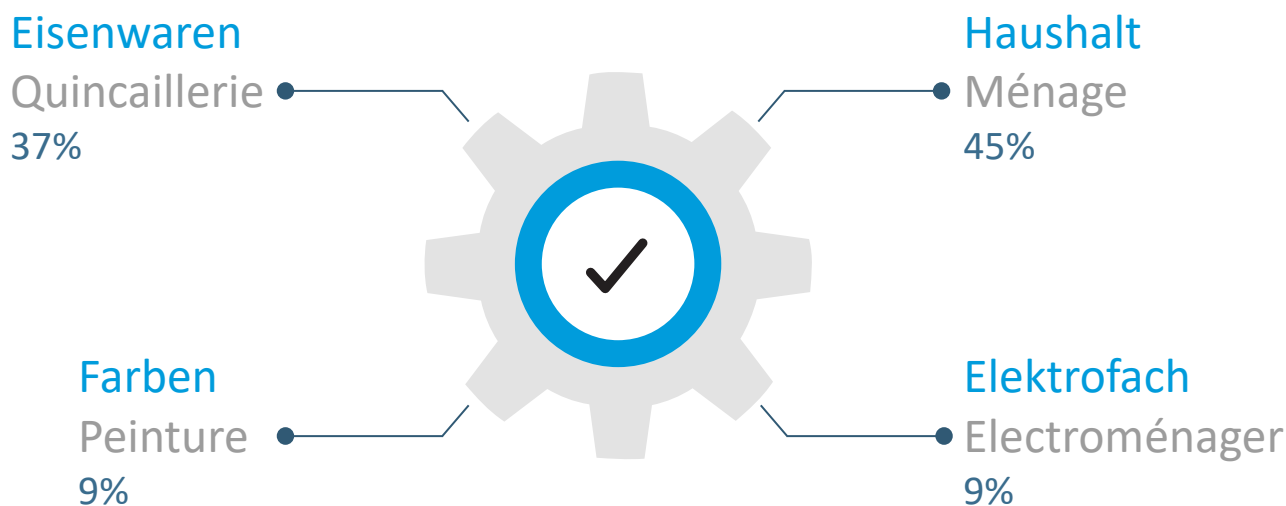
271 neue Lernende haben ihre Berufsausbildung begonnen!
271 nouveaux apprentis ont commencé leur formation professionnelle!

Die zwei- oder dreijährige Berufslehre im Schweizer Detailhandel, insbesondere im Eisenwaren- und Haushaltartikelbereich, stösst bei den Jugendlichen zwar weiterhin auf Interesse. Mit Lehrbeginn August 2022 starteten insgesamt 271 Lernende ihre persönliche Berufslaufbahn in einer der vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen «Eisenwaren», «Haushalt», «Elektrofach» und «Farben», was trotz Unsicherheiten und Neuerungen zur Umsetzung der reformierten Ausbildung «verkauf 2022+» den weiterhin grossen Stellenwert einer Berufsbildung im Schweizer Detailhandel dokumentiert und als ansprechendes Resultat gewertet werden kann! Die relative Zurückhaltung bei der Einstellung von neuen Lernenden ist darauf zurückzuführen, dass einige Ausbildungsbetriebe für die erste Generation der neuen Berufsbildung noch abwarten und dann zum Lehrbeginn per August 2023 vermutlich wieder Lernende einstellen werden.

Von den insgesamt neu eingetretenen 271 Lernenden repräsentieren 82% aller Lernenden die Branchen «Eisenwaren» und «Haushalt», die restlichen 18% verteilen sich auf die zwei im Mandatsverhältnis geführten Ausbildungs- und Prüfungsbranchen «Elektrofach» (9%) und «Farben» (9%).

L'apprentissage professionnel de deux ou trois ans dans le commerce suisse de détail, en particulier dans le secteur de la quincaillerie et des articles de ménage, continue à rencontrer de l'intérêt chez les jeunes. En août 2022, 271 apprentis ont commencé leur carrière professionnelle dans l'une des quatre branches de formation et d'examen «Quincaillerie», «Ménage», «Électroménager» et «Peintures», ce qui peut être considéré comme un résultat satisfaisant malgré les incertitudes et les innovations liées à la formation «vente 2022+», soulignant ainsi qu'une formation professionnelle dans le commerce suisse de détail garde toute son importance. La retenue relative d'engager de nouveaux apprentis est sans doute due au fait que certaines entreprises formatrices préfèrent encore attendre et voir comment la première génération de la nouvelle formation professionnelle évolue avant d'engager de nouveau des apprentis lors du début des apprentissages en août 2023. Sur les 271 apprentis nouvellement engagés, 82% ont choisi les branches «Quincaillerie» ou «Ménage», les 18% restants se répartissant à parts égales entre les deux branches de formation et d'examen «Électroménager» et «Peintures» gérées dans le cadre d'un mandat.

Anzahl Lernende pro Branche in Prozent (Ausbildungsbeginn 2022)
Nombre d'apprentis et d'apprenties par branche en pourcent (débutant en 2022)



Reformprojekt «verkauf 2022+»: Mit Praxisaufträgen die betriebliche Ausbildung steuern Projet de réforme «vente 2022+»: Piloter la form. en entreprise avec des mandats pratiques

Im August 2022 startet die angepasste neue Berufsbildung im Detailhandel mit dem ersten Lehrgang für die neuen Lernenden. Ein wesentlicher Bestandteil dieser neuen Berufsbildung sind die betrieblichen Praxisaufträge, welche die bisherigen Aufgaben aus der Lerndokumentation ersetzen.

En août 2022, la nouvelle formation professionnelle adaptée dans le commerce de détail débutera par le premier cycle de formation pour les nouveaux apprentis. Les mandats pratiques en entreprise formeront un élément essentiel de cette nouvelle formation professionnelle et remplaceront les anciennes tâches du dossier de formation.

«Die bisherige Lerndokumentation hat ausgedient und wird im Rahmen der Reform «verkauf 2022+» ab August 2022 durch die betrieblichen Praxisaufträge ersetzt. Diese wurden von Fachleuten unserer Branchen gemeinsam entwickelt, um den Lehrbetrieben ein wertvolles Instrument für eine praxisnahe Ausbildung zur Verfügung zu stellen.

Von der Praxis für die Praxis!>

Danilo Pasquinelli, Leiter Berufsbildung Swissavant



Danilo Pasquinelli

«Les dossiers de formation utilisés jusqu'à ce jour ont fait leur temps. Dans le cadre de la réforme «vente 2022+», ils seront remplacés à partir d'août 2022 par les mandats pratiques en entreprise. Ceux-ci ont été élaborés en commun par des spécialistes de nos branches et mis à disposition des entreprises formatrices comme outils précieux pour une formation proche de la pratique.

De la pratique pour la pratique!>

Danilo Pasquinelli, responsable de la formation prof. chez Swissavant

Ausgangslage

Das Ziel dieser Praxisaufträge ist es, dass die Lernenden kompetente, selbstständige und selbstbewusste Berufspersonen werden. Um dieses Ziel zu erreichen, stehen den Lehrbetrieben verschiedene Arbeitsinstrumente zur Verfügung. Eines dieser Arbeitsinstrumente sind die betrieblichen Praxisaufträge, die eine zentrale Rolle in der Ausbildung einnehmen werden.

Wozu sind Praxisaufträge gut?

- Ein Praxisauftrag verlangt von den Lernenden die Umsetzung einer wichtigen beruflichen Handlung in die Praxis – beispielsweise den ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten oder das Führen eines Verkaufsgesprächs.
- Die Praxisaufträge sind ein Leitfaden für die Berufsbildenden, um sicherzustellen, dass die Lernenden alle gemäss Bildungsplan notwendigen Arbeiten im Betrieb ausführen.
- Die Praxisaufträge sollen den Lernenden helfen, schneller selbstständige Arbeiten zu übernehmen.

Dies bedeutet konkret?

- Praxisaufträge sind keine Checklisten, keine Wissensabfrage und kein Aufgabenblatt.
- Mittels Praxisaufträgen üben die Lernenden diejenigen beruflichen

Situation initiale

Les mandats pratiques ont pour but de permettre aux apprentis de devenir des professionnels compétents, autonomes et sûrs d'eux. Pour atteindre ce but, les entreprises formatrices disposeront de différents instruments de travail. Parmi ceux-ci, les mandats pratiques joueront un rôle central dans la formation.

A quoi servent les mandats pratiques?

- Un mandat pratique exige de l'apprenti d'appliquer une acte professionnel important dans la pratique, par exemple préparer le premier contact avec la clientèle dans le commerce de détail ou mener un entretien de vente.
- Le mandat pratique sert de guide aux formateurs pour garantir que les apprentis effectuent tous les travaux nécessaires selon le plan de formation en entreprise.
- Il a pour but de rendre les apprentis plus rapidement autonomes dans l'accomplissement de leurs travaux.

Qu'est-ce que cela signifie concrètement?

- Les mandats pratiques ne sont pas des check-lists, ni des épreuves de connaissances, ni des feuilles d'exercices.
- Ils donnent aux apprentis l'occasion d'exercer les actes professionnels leur permettant d'acquérir les compétences nécessaires dans

Handlungen, um die notwendigen Kompetenzen in ihrem Detailhandelsberuf zu erlernen.

- Die Praxisaufträge sind branchenneutral und betriebsübergreifend formuliert – sie sollen somit für alle Lernenden im Detailhandel nutzbar sein.

Wieviel Aufwand entsteht durch einen Praxisauftrag?

- Die Praxisaufträge sind im Betrieb d. h. in der Detailhandelspraxis zu bearbeiten. Sie stellen keinen unnötigen Mehraufwand im Berufsalltag dar, sondern leiten die Lernenden an, die alltäglichen betrieblichen Handlungen in der Praxis bewusst zu machen und diese zu dokumentieren.
- Um diese Nähe zur betrieblichen Realität sicherzustellen, wurden die Praxisaufträge von Fachpersonen aus den verschiedensten Detailhandelsbetrieben und Branchen entwickelt.
- Gerade für etwas lernschwächere Jugendliche sind Praxisaufträge eine grosse Hilfestellung, weil sie sich damit die Grundlagen für eine korrekte berufliche Handlung erarbeiten, eine Person im Betrieb die Umsetzung der Lernenden begleitet und ihnen eine Rückmeldung gibt.
- Der benötigte Zeitaufwand der Lernenden zur Erledigung eines Praxisauftrags ist unterschiedlich: Er kann zwischen 30 Minuten und 2 Stunden variieren. In der EBA-Grundbildung (Detailhandelsassistent(in)) wurden eher kleinere, relativ rasch zu erledigende und damit leicht verdauliche Praxisaufträge kreiert, weshalb die Anzahl der Praxisaufträge noch nichts über den damit verbundenen Zeitaufwand für die Lernenden aussagt.

Auf der Website von Bildung Detailhandel Schweiz (BDS) www.bds-fcs.ch finden Sie alle Informationen zu den Praxisaufträgen.

leur métier de détaillant.

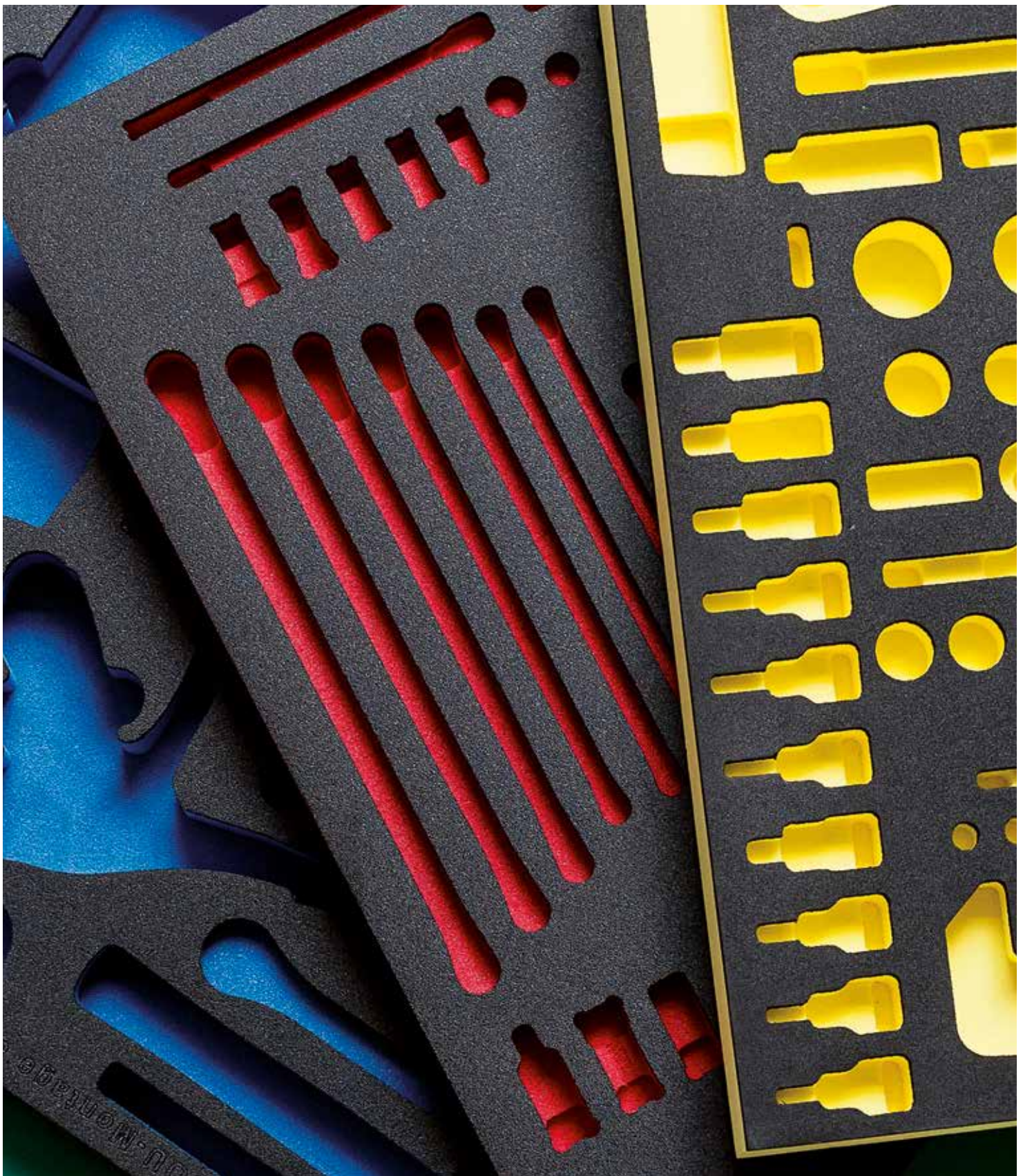
- Ils sont formulés de façon neutre quant aux branches et aux entreprises pour être utilisés par tous les apprentis du commerce de détail.

Que coûte le mandat pratique en temps et en argent?

- Il faut élaborer les mandats pratiques dans l'entreprise, c'est-à-dire dans la vie pratique du commerce de détail. Ils ne représentent pas de surcroît de travail superflu dans le quotidien professionnel, mais amènent l'apprenti à prendre conscience des actes quotidiens dans la pratique de l'entreprise et à les documenter.
- Pour garantir cette proximité avec la réalité de l'entreprise, les mandats pratiques ont été élaborés par des spécialistes issus d'entreprises et de branches les plus diverses du commerce de détail.
- Les mandats pratiques sont d'une grande aide en particulier pour les jeunes ayant des difficultés d'apprentissage en leur permettant d'acquérir les bases de la mise en œuvre correcte d'un acte professionnel dans l'entreprise tout en étant suivis par une personne qui leur donne ensuite une appréciation.
- Le temps nécessaire à l'exécution d'un mandat pratique varie selon les apprentis: il peut varier entre 30 minutes et 2 heures. Dans la formation initiale AFP (assistant(e) du commerce de détail), l'envergure des mandats pratiques est plutôt limitée. Ceux-ci peuvent être exécutés rapidement et sont, de ce fait, faciles à retenir. Le nombre de mandats pratiques n'est donc pas une indication du temps que les apprentis vont y consacrer.

Vous trouverez sur le site web de la Formation du Commerce de Détail Suisse (FCS) www.bds-fcs.ch toutes les informations sur les mandats pratiques.





Massgeschneiderte Einlagen schaffen Ordnung und Übersicht!

Nutzen Sie die Kompetenz unseres Teams und senden Sie uns eine E-Mail oder rufen Sie uns an.

DEYFO AG · FABRIKSTRASSE 1 · RAMPE NORD · 8586 ERLN · T: +41 71 511 50 37 · INFO@DEYFO.COM · WWW.DEYFO.COM



Neue Detailhandelslehre «verkauf 2022+» praxisgerecht vorgestellt!

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

Anlässlich des Nationalen Bildungstages vom 29. September 2022 in der Messe Luzern, gemeinsam organisiert von der Förderstiftung polaris und Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, interessierte sich die Rekordzahl von über 180 Bildungsinteressierten und Auszubildenden für die Neuerungen der Detailhandelsausbildung «verkauf 2022+».

Die aus der ganzen Schweiz angereisten Auszubildenden und Bildungsverantwortlichen konnten dank einer professionellen Simultanübersetzung den praxis- und branchenbezogenen Ausführungen des Leiters Berufsbildung, Danilo Pasquinelli, sogar in der eigenen Muttersprache beiwohnen.

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

In seiner Begrüssungsrede äusserte sich Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris, hoch erfreut über die diesjährige Rekordzahl von über 180 Teilnehmenden. In seinen Einführungsworten begrüsst er den Referenten, Danilo Pasquinelli, Leiter Berufsbildung Swissavant, mit dem Hinweis, dass dieser per Ende Januar 2023 in den wohlverdienten Ruhestand gehen wird. Gleichzeitig stellte er als dessen designierten Nachfolger Fabian Wyss vor, der seine Aufgaben als Leiter Berufsbildung bei Swissavant anfangs Oktober 2022 auf der Geschäftsstelle in Wallisellen aufnehmen wird. Im Anschluss an die offiziellen Begrüssungsworte von Christian Fiechter übernahm Danilo Pasquinelli die praxisbezogene Präsentation zu den verschiedenen Themen und Neuerungen im Rahmen der

Dans son allocution de bienvenue, Monsieur Christian Fiechter, président de la fondation polaris, a exprimé sa grande satisfaction quant à la participation record de 180 personnes cette année. Il a salué la présence de l'intervenant, Monsieur Pasquinelli, responsable de la formation professionnelle chez Swissavant, en annonçant que celui-ci prendra une retraite bien méritée à fin janvier 2023. Simultanément, il a présenté Monsieur Fabian Wyss, successeur désigné au poste de responsable de la formation professionnelle chez Swissavant, qui a commencé son activité au début d'octobre 2022 au centre opérationnel à Wallisellen. Après l'allocution officielle de Monsieur Fiechter, Monsieur Pasquinelli présenté les différents sujets et innovations pratiques introduits par la réforme de l'apprentis-





Unsere Webshoplösungen. Ihr Erfolg!

Weil wir uns auskennen mit Software
in Eisenwaren- und Haushaltsgeschäften.



Handwerkershop

- ⚡ Gemeinsame Plattform für Eisenwaren- und Haushaltsgeschäfte
- ⚡ Über 70'000 Artikel im Stamm
- ⚡ Pflege Artikelstamm komplett durch Curion
- ⚡ Keine eigene Infrastruktur nötig
- ⚡ Live unter www.handwerkershop.ch



Shop KMUplus

- ⚡ Zentrale, einfache Steuerung des Shops
- ⚡ Kunden mit individuellen Konditionen
- ⚡ Volle Integration mit unserem ERP WWS-C
- ⚡ Monatliches Update des E+H-Artikelstamms inkl.
- ⚡ Links zu den Webshops unserer Kunden unter www.curion.net/produkte/webshop

Über 30 unserer Kunden betreiben einen Curion-Webshop.

Support

Montag bis Freitag 08:00 bis 20:00
Samstag 08:00 bis 18:00
Sonntag 10:00 bis 18:00

Jetzt Kontakt aufnehmen

Tel. 081 515 16 16

info@curion.net

Curion Business Software AG
Bahnhofstrasse 3, 7000 Chur



reformierten Detailhandelslehre («verkauf 2022+»). Er informierte über die grundsätzlichen Veränderungen, die neue und digitale Organisation der überbetrieblichen Kurse (ÜK) sowie über die entsprechenden Online-Tools zur Erleichterung der anspruchsvollen Aufgaben der Berufsbildenden. Gewohnt eloquent und souverän führte Danilo Pasquinelli durch die nicht immer ganz einfachen Bildungsthemen, die bei den Bildungsverantwortlichen und Auszubildenden auf grosses Interesse stiessen, aber gleichzeitig auch viele Fragen aufwarfen, welche direkt vor Ort an Danilo Pasquinelli gestellt werden und somit die allgemeine Verunsicherung zur neuen Berufslehre im Detailhandel beseitigen konnten.

Wandel als Chance und Herausforderung

Zum Einstieg skizzierte Pasquinelli den Werdegang der Reform. Er betonte dabei ausdrücklich das gute Funktionieren der bestehenden Berufsbildung: «Wir stellen Bewährtes nicht einfach auf den Kopf. Die Reform verstärkt, ergänzt und aktualisiert vielmehr erprobte Inhalte, um diese zeitgemäss und praxisorientiert zu vermitteln.» Pasquinelli berichtete von vier – wenn man so will «traditionellen» – Handlungskompetenzbereichen (a bis d) und von zwei neuen Schwerpunkten (e und f). Beibehalten will man den professionellen Umgang mit Kunden (Handlungskompetenzbereich a: Gestalten von Kundenbeziehungen) und eine hochstehende Betreuung des gesamten Angebots (b: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen). Ebenso bleiben die interne und externe Fachausbildung (c: Einbringen und Weiterentwickeln von Produkten und Dienstleistungskennntnissen) sowie eine lebendige Kommunikation und Verantwortung (d: Interagieren im Betrieb und in der Branche) als Handlungskompetenzbereiche auf dem bildungspolitischen Wunschzettel. Zumindest in dieser expliziten Ausformulierung neu ist das Betreuen, Überraschen und Verwöhnen der Kundschaft (e: Gestalten von Einkaufserlebnissen) sowie die Pflege des Online-Shops als mittlerweile unverzichtbaren Kanal (f: Betreuen von Online-Shops). Die vier erstgenannten Handlungskompetenzbereiche (a bis d) gelten für Fachleute EFZ und Assistent*innen EBA des Detailhandels gleichermassen. Einer der beiden Schwerpunkt-Handlungskompetenzbereiche e und f (Einkaufserlebnisse und Online-Shops) wird wahlweise ausschliesslich von den Absolvent*innen der dreijährigen EFZ-Ausbildung erarbeitet.

«Hohe Schule des Verkaufens»

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

sage du commerce de détail («vente 2022+»). Il a donné des informations sur les changements fondamentaux, la nouvelle organisation numérique des cours interentreprises (CIE) et les outils en ligne correspondants pour alléger les tâches exigeantes des personnes chargées de la formation professionnelle. Avec son éloquence habituelle, Monsieur Pasquinelli a su captiver son auditoire, suscitant son intérêt soutenu pour des sujets souvent compliqués de la formation. Il a également répondu directement sur place aux nombreuses questions des participants, dissipant ainsi l'inquiétude générale à l'égard du nouvel apprentissage professionnel dans le commerce de détail.

Le changement, à la fois opportunité et défi

En guise d'introduction, Monsieur Pasquinelli a décrit le chemin parcouru par la réforme. Ce faisant, il a expressément souligné le fait que la formation actuelle fonctionnait bien. «Nous ne mettons pas simplement sens dessus dessous tout ce qui a fait ses preuves. Au contraire, la réforme renforce, complète et actualise des contenus éprouvés afin de les transmettre de façon axée sur la pratique.» Monsieur Pasquinelli a mentionné quatre domaines de compétences opérationnelles dits «traditionnels» (a à d) et deux nouveaux domaines prioritaires (e et f). La réforme veut maintenir les relations professionnelles avec les clients (domaine de compétences opérationnelles a: créer des relations avec les clients et assurer le suivi de la totalité de l'offre à haut niveau (b: gérer et présenter des produits et services). De même, la formation professionnelle interne et externe (c: intégrer et perfectionner les connaissances des produits et services) ainsi qu'une communication vivante et la responsabilité (d: interagir dans l'entreprise et la branche) resteront au menu de la politique de la formation. Dans cette formulation explicite, les nouveautés consistent à suivre, surprendre et chouchouter la clientèle (e: concevoir et réaliser des expériences d'achat) et à gérer le magasin en ligne comme canal de vente devenu indispensable entre temps (f: gérer des magasins en ligne). Les quatre premiers domaines de compétences opérationnelles mentionnés (a à d) sont valables tant pour les spécialistes CFC que pour les assistant(e)s AFP du commerce de détail. L'un des deux principaux domaines de compétences opérationnelles e et f (expériences d'achat et magasins en ligne) sera développé exclusivement par les apprentis qui suivront la formation CFC de trois ans.

«Le grand art de la vente»

«Concevoir et réaliser des expériences d'achat» (domaine de compétence opérationnelle e) est une discipline nouvellement définie dans la concurrence multi-disciplines pour les parts de marché et des chiffres d'affaires stables. Qu'entend-on par-là? Il faut que les jeunes soient capables d'organiser des rencontres constructives et fructueuses avec une clientèle difficile, pour pouvoir conduire des entretiens de haut niveau. De plus, ils doivent non seulement savoir créer des mondes d'expériences axés sur les produits et les services, mais aussi apporter une aide fiable lors d'événements pour les clients, de promotions commerciales ou de participations à des foires. Dans le cas idéal, ils savent même les préparer et les réaliser de façon autonome. Il s'agit donc ici du «grand art» de la vente au contact personnel des clients. La formation en entreprise pour la compétence (e) s'effectue dans l'espace de vente, au bureau et dans l'entrepôt. – Le domaine de compétence opérationnelle (f) «gérer un magasin en ligne» et assurer le suivi des clientes et clients de celui-ci est au moins aussi important. Le domaine prioritaire «magasins en ligne» donne





der gepflegten Warenpräsentation. Diese Wahlmöglichkeit berücksichtigt wie bisher unterschiedliche Unternehmensgrößen und -charakteristika sowie persönliche Neigungen der Lernenden. Im Schwerpunkt «Einkaufserlebnisse» (e) lässt sich durchaus eine Vertiefung der bisherigen Ausbildungsrichtung «Beratung» erkennen. Der Schwerpunkt «Online-Shops» hingegen ist neu. Die Lernenden mit diesem Schwerpunkt sind im 3. Lehrjahr während sechs bis neun Monaten nicht mehr auf der Verkaufsfläche oder im Lager tätig, sondern arbeiten sich im Backoffice in die digitalen Geschäftsaufgaben ein.

Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen»

Im Anschluss an diese Kernaussagen wies Danilo Pasquinelli darauf hin, dass sich im Vergleich zur bisherigen Ausbildung prinzipiell gar nicht so viel ändern wird, weil die bisherigen Lernenden über identische Kompetenzen und Fähigkeiten verfügen mussten und in der neuen (reformierten) Detailhandelsausbildung mit Fokus Handlungskompetenz diese Fähigkeiten lediglich neu umschrieben wurden. Diese Aussage führte unter den anwesenden Berufsbildenden und Ausbildungsverantwortlichen zu einer spürbaren Erleichterung, weil viele Ausbildungsbetriebe den gedanklichen Zugang zur neuen Detailhandelslehre «verkauf 2022+» mit der handlungskompetenz-orientierten Ausbildung offenbar noch nicht gefunden haben. Gleichzeitig wies er darauf hin, dass der grösste Teil aller knapp 5000 neuen Lehrverhältnisse für die neue Ausbildung im Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen» zu finden sind und aktuell lediglich ein schweizweit marginaler Anteil von 8–10 Ausbildungsplätzen im Schwerpunkt «Betreuen von Online-Shops» (!) angeboten werden. Die Gründe für die tiefe Anzahl an neuen Lehrverhältnissen im Schwerpunkt «Betreuen von Online-Shops» begründete Pasquinelli in den aktuell mangelnden Möglichkeiten bei den Ausbildungsbetrieben, die Lernenden in dieser Disziplin überhaupt marktdäquat ausbilden zu können.

Neue Strukturen bei den üK

Im zweiten Teil seiner Präsentation nahm Pasquinelli Bezug auf die überbetrieblichen Kurse (üK) als ein wichtiger wie wesentlicher Lernort in der Schweizer Berufsbildungswelt. Er erläuterte kurz, wie die überbetrieblichen Kurse von Swissavant neu organisiert sind, was zukünftig an Veränderungen auf die Lernenden und die Lehrbetriebe zukommt und wie das in den überbetrieblichen Kursen umzusetzen ist. Als wesentliche Änderungen im Vergleich zur bisherigen Ausbildung

aux apprentis un aperçu de la gestion des données d'articles, de l'analyse des ventes en ligne, du comportement des clients et de la présentation soignée des marchandises. Ce choix entre les deux options tient compte, comme par le passé, des différentes tailles et caractéristiques des entreprises ainsi que des penchants personnels des apprentis. On s'aperçoit sans peine que le domaine prioritaire «expériences d'achat» (e) approfondit l'ancienne orientation de formation «conseils». En revanche, le domaine prioritaire des «magasins en ligne» est nouveau. En 3^e année, les apprentis ayant choisi cette orientation ne travaillent plus pendant six à neuf mois dans l'espace de vente ou l'entrepôt, mais exécutent des tâches de gestion numérique au bureau.

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

Suite à ces affirmations fondamentales, Monsieur Pasquinelli a attiré l'attention sur le fait qu'en comparaison avec la formation antérieure, les changements ne sont pas, en principe si nombreux, car les anciens apprentis devaient disposer des mêmes compétences et aptitudes et que dans la nouvelle formation dans le commerce de détail, axée sur les compétences opérationnelles, seule la description a changé. Par-là, il a suscité un sensible soulagement chez les responsables de la formation. En effet, de nombreuses entreprises formatrices n'ont manifestement pas encore trouvé accès par la pensée au nouvel apprentissage «vente 2022+» axé sur les compétences opérationnelles. En même temps, Monsieur Pasquinelli a attiré l'attention sur le fait que la plupart des quelque 5000 nouveaux contrats d'apprentissage ont été conclus dans le nouveau domaine de formation «conception d'expériences d'achat» et qu'actuellement, pour toute la Suisse, seules 8 à 10 places d'apprentissage, soit un nombre marginal, ont été proposées dans le domaine «gestion de magasins en ligne» (!). Il a expliqué la raison du nombre réduit de nouvelles places d'apprentissage dans le domaine de la gestion de magasins en ligne par le manque d'entreprises capables de former des apprentis de façon adéquate pour le marché dans cette discipline.

Nouvelles structures des CIE

Dans la deuxième partie de sa présentation, Monsieur Pasquinelli s'est référé aux cours interentreprises (CIE) comme lieu d'apprentissage important et essentiel de la formation professionnelle en Suisse. Il a brièvement expliqué comment les cours interentreprises de Swissavant ont été réorganisés, quels seront les changements pour les apprentis et les en-

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

Gestalten von Kundenbeziehungen
Gestion des relations avec les clients

1) & 2)



Bewirtschaften und Präsentieren von
Produkten und Dienstleistungen
Gestion et présentation des produits
et prestations

1) & 2)



Einbringen und Weiterentwickeln von
Produkt- und Dienstleistungskenntnissen
Acquisition, intégration et développement
des connaissances sur les produits
et prestations

1) & 2)



erwähnte Danilo Pasquinelli die Anzahl üK-Tage, die bei der dreijährigen EFZ-Ausbildung von bisher 10 auf neu 14 üK-Tage und bei der zweijährigen Ausbildung Assistent*innen EBA von bisher 8 auf 10 üK-Tage erhöht wird. **Im Bereich der Vermittlung von Handlungskompetenzen und Produktkenntnissen der jeweiligen Branche informierte Pasquinelli, wie diese Stoffvermittlung zukünftig in den überbetrieblichen Kursen im Bildungszentrum in Lostorf/SO vorgesehen ist.** Auch bei diesem Thema konnte Pasquinelli die verantwortlichen Berufsbildenden beruhigen, weil Swissavant bereits in der Vergangenheit im Rahmen einer praxisorientierten Wissensvermittlung die handlungskompetenz-orientierte Schulung weitgehend umgesetzt hat und somit für die Lernenden in der Stoffvermittlung keine wesentliche Veränderung stattfinden wird, was von den Bildungsverantwortlichen wohlwollend zur Kenntnis genommen wurde.

Zwei zusätzliche üK-Tage

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

Fallnote als Novum im Qualifikationsverfahren

Das neue Qualifikationsverfahren besteht dem Grundsatz nach aus drei Teilbereichen, wie Danilo Pasquinelli detailliert ausführte. Der erste Teil besteht aus Erfahrungsnoten, im zweiten Teil werden dann die Kompetenzen im Betrieb und in der Berufsschule geprüft und im dritten Teil werden diese Kenntnisse entsprechend gewichtet. Die Erfahrungsnoten aus den drei Lernorten Betrieb, Berufsfachschule und überbetriebliche Kurse werden zu 30% für das Qualifikationsverfahren übernommen. Die betriebliche Abschlussprüfung im Ausbildungsbetrieb wird ebenfalls mit 30% gewichtet, wobei hier zu beachten ist, dass als Novum beim Qualifikationsverfahren (QV, früher LAP) die praktische Prüfung im Betrieb (Verkaufsgespräch EFZ 90 Minuten, EBA 60 Minuten) neu als Fallnote be-

treprises formatrices et comment ceux-ci seront mis en œuvre. **Parmi les principaux changements par rapport à la formation actuelle, Monsieur Pasquinelli a mentionné l'augmentation de la durée des CIE. Pour la formation CFC de trois ans, le nombre de jours passera de 10 à 14 jours et pour la formation de deux ans d'AFP, il passera de 8 à 10 jours.** Dans l'enseignement des compétences opérationnelles et des connaissances de produits de chacune des branches, Monsieur Pasquinelli a informé comment ces matières seront transmises dans les cours interentreprises au centre de formation à Lostorf/SO. A ce sujet, il a pu rassurer les responsables de la formation professionnelle. En effet, Swissavant a déjà largement mis en œuvre, dans le cadre d'une transmission des connaissances axée sur la pratique, la formation orientée sur les compétences opérationnelles. Les responsables de la formation professionnelle ont donc pris connaissance avec satisfaction du fait que, pour les apprentis, l'enseignement des matières ne subira pas de changement important.

Deux jours supplémentaires de CIE

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

Note éliminatoire comme nouveauté dans la procédure de qualification

La nouvelle procédure de qualification se compose en principe de trois parties, comme Monsieur Pasquinelli l'a expliqué en détail. La première partie comprendra des notes d'expérience, la deuxième évaluera les compétences dans l'entreprise et à l'école professionnelle et la troisième pondérera ces connaissances en conséquence. Les notes d'expérience des trois lieux d'apprentissage, à savoir l'entreprise, l'école professionnelle et les cours interentreprises, seront reprises à raison de 30% dans la procédure de qualification. L'examen final dans l'entreprise formatrice sera également pondéré à raison de 30%. Il faut noter ici qu'en nouveauté dans la procédure de qualification, l'examen pratique en entreprise (entretien ►

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

Interagieren im Betrieb
und in der Branche

Interactions au sein de l'entreprise
et dans la branche

1) & 2)



Gestalten von Einkaufserlebnissen

Conception et réalisation
d'expériences d'achat

1)



Betreuen von Online-Shops

Gestion de magasins en ligne

1)





wertet wird. Das bedeutet, dass die Lernenden in ihren angestammten Bereichen – der Kundenberatung und im Verkauf – mindestens die Note 4,0 erreichen müssen. Damit gilt neu: Mit einer Praxisnote unter 4,0 gilt die gesamte Prüfung und somit das Qualifikationsverfahren als nicht bestanden! Im Bereich der schulischen Abschlussprüfungen zu den Themen Berufskennntnisse und Allgemeinbildung wurde eine Gewichtung von insgesamt 40% definiert.

Swissavant ist digitaler Vorreiter

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

www.konvink.ch als digitale Knacknuss

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

de vente CFC 90 minutes, AFP 60 minutes) aura désormais une valeur éliminatoire. Les apprentis devront donc atteindre au moins la note de 4.0 dans leurs domaines de base, à savoir les conseils à la clientèle et la vente. Il s'ensuit qu'avec une note inférieure à 4.0, tout l'examen, donc la procédure de qualification sera considérée comme non réussie! Dans le domaine des examens scolaires finaux, les connaissances professionnelles et la culture générale ont reçu une pondération totale de 40%.

Swissavant, pionnière du numérique

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

www.konvink.ch comme casse-tête numérique

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

versuchte mit seinen Ausführungen den zahlreichen Verantwortlichen und Auszubildenden die spürbare Unsicherheit oder die geäußerte Skepsis vor diesem neuen Lernmedium zu nehmen, indem er die Funktionalitäten dieser neuen Plattform anschaulich vorführte. Nichtsdestotrotz war allen Anwesenden klar, dass hier noch einiges an Gewöhnungszeit benötigt wird, um schliesslich ein Resultat zu erreichen, welches für alle Beteiligten in der Berufsbildungswelt zielführend sein wird. Selbstverständlich und ohne Frage ist Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hier die zentrale Anlaufstelle für alle Ausbildungsbetriebe und Lernenden aus den vier A+P Branchen, wenn es Anlauf- und Einstiegsschwierigkeiten oder offene Fragen gibt. Selbst der Wunsch nach einer individuellen Hilfestellung oder einer praxisorientierten Unterstützung wird von den Verantwortlichen von Swissavant erfüllt.

Vertiefende wie weiterführende Informationen sowie die aktuellen Präsentationen zum Nationalen Bildungstag 2022 und zur reformierten Detailhandelslehre «verkauf 2022+» sind unter www.swissavant.ch für alle Interessenten aus der Berufsbildungswelt frei zugänglich und abrufbar. Ausserdem gilt im Bereich der Berufsbildung bei Swissavant für die ganze Branche, für alle A+P Branchen und bei sämtlichen Ausbildungsfragen zur Reform «verkauf 2022+» stets: «Wir sind gerne für Sie da und freuen uns auf eine Kontaktaufnahme!».

Bericht: Danilo Pasquinelli, Fotos: apix.ch

sables de la formation et des formatrices et formateurs à l'égard de ce nouveau médium d'apprentissage, en leur présentant clairement les fonctions de cette nouvelle plateforme. Néanmoins, il était clair pour tous les participants qu'il faudra encore du temps pour s'habituer à ce nouveau médium afin d'obtenir un résultat permettant d'atteindre le but visé par toutes les personnes engagées dans la formation professionnelle. Bien entendu, il est évident que Swissavant est dans ce cas l'interlocuteur par excellence pour toutes les entreprises formatrices et les apprentis des quatre branches de formation et d'examen en cas de difficultés de mise en route ou d'accès ou encore de questions restées sans réponse. Les responsables de Swissavant sont même disposés à répondre au vœu d'une aide individuelle ou d'un soutien pratique. Toutes les personnes intéressées engagées dans la formation peuvent consulter les informations détaillées et complémentaires ainsi que les présentations de la Journée nationale de la formation 2022 concernant la réforme de l'apprentissage «vente 2022+» sur le site www.swissavant.ch. Du reste, Swissavant se tient en permanence à la disposition de tout le secteur économique, dans toutes les branches de formation et d'examen, pour répondre à toutes les questions concernant la formation et la réforme de l'apprentissage «vente 2022+». «Nous sommes volontiers à votre disposition et c'est avec plaisir que nous recevrons votre prise de contact».

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



**DAS GEHEIMNIS VON
LANGELEBIGKEIT:
TECHNOLOGIE.**



**MADE FOR
METAL
MADE BY
FEIN**

**JETZT VORFÜHRTERMIN
VEREINBAREN AUF
FEIN.CH**

**KOMPAKT, KRAFTVOLL &
KOMPLETT GEKAPSELT:**
Der neue FEIN Compact-
Winkelschleifer CG 15 BL.

Spahren Sie nicht an der Leistung, sondern Kosten durch hohe Ausfallsicherheit, dank geschlossenem, bürstenlosem FEIN PowerDrive Motor.

«Wir bleiben dran!»

Beim Aufbau der Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» muss etwas Tempo herausgenommen werden. Staatliche Instanzen und interessierte Organisationen der Arbeitswelt haben noch nicht zum abschliessenden Konsens gefunden. Danilo Pasquinelli ist Projektleiter der neuen Berufslehre «E-Commerce mit EFZ». Für ihn ist klar: **«Jugend und Wirtschaft brauchen diese neue Ausbildung. Wir engagieren uns weiter mit voller Kraft!»**



Danilo Pasquinelli

«Wir werden eine Dachorganisation namens «E-Com Berufsbildung E-Commerce Schweiz und Fürstentum Liechtenstein» gründen. Sie wird kurz «E-Com» heissen. Darin sollen sich alle interessierten Verbände, Unternehmungen oder Einzelpersonen zusammenfinden, die sich als Träger der Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» engagieren möchten.»

Danilo Pasquinelli, Projektleiter der neuen Berufslehre «E-Commerce mit EFZ»

Die Begeisterung war gross, der Zeitplan sportlich: Ab 2024 sollte die neue Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» der Schweizer Berufsjugend offenstehen und die Wirtschaft ab 2027 regelmässig mit gut ausgebildeten Fachleuten für E-Commerce versorgen.

Die Vorarbeiten wurden bereits 2018 an die Hand genommen – also noch vor der Pandemie. Corona hat zwischenzeitlich den Anteil digitaler Handels- und Verkaufsbeziehungen weltweit in ungeahnte Dimensionen katapultiert. Entsprechend sind Fachleute für E-Commerce dringend gesucht. Die Schweizer Wirtschaft behilft sich kurzfristig mit Kräften aus den deutschsprachigen Nachbarländern. Dies nicht zuletzt deshalb, weil unsere nördlichen und östlichen Nachbarn schneller waren und die entsprechende Berufsausbildung bereits seit 2018 anbieten. Seit 2021 können sich ihre Absolvent*innen den Stellenmarkt filetieren – auch den helvetischen! Schweizer Wirtschaft und heimische Berufsjugend aber müssen warten ... – Projektleiter Danilo Pasquinelli skizziert den aktuellen Stand der Dinge.

Die neue Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» sollte ab 2024 als Grundausbildung für ein zukunftsorientiertes Berufsleben starten – so war es angedacht. Nun braucht es doch noch Geduld. Was steckt dahinter?

Vorab kurz zum Verständnis: Wirtschaft und Gesellschaft profitieren bekanntlich vom digitalen Wandel. Zugleich sind wir alle immer mehr von Bits und Bytes abhängig. Das bedeutet, dass wir den Umgang damit – generell, und besonders im kommerziellen Bereich – fachlich solide absichern müssen. Denn jeder von uns ist Kundin oder Konsument, wir alle nehmen an der Wirtschaft teil. Gute kommerziell-digitale Beziehungen und Prozesse liegen also im Gesamtinteresse unserer Gesellschaft. Wir wollen sie mit eigenen Leuten sichern und die Wirtschaft damit stützen und stärken. Die Pandemie hat unsere Defizite beim digitalen Wandel gnadenlos offengelegt. Wir müssen jetzt dringend handeln, um nicht von ausländischen Fachleuten abhängig – und insgesamt nicht abgehängt zu werden.

Unsere duale Berufsbildung ist weltweit anerkannt. Wir sollten doch auch Zukunftsberufe auf diesem Niveau anbieten können. Wo klemmt's?

Es klemmt nicht, es geht nur langsamer als erwartet. Die Idee und die Begeisterung für eine neue berufliche Grundausbildung sind in der Schweiz das eine – die praktische Umsetzung ein Zweites. Das haben auch wir lernen müssen. Es braucht Strukturen und Berufsfeldanalysen, Interessens- und Bedürfnisnachweise, und es braucht Träger-schaften zur breiten Abstützung der Idee in der Arbeitswelt. Das ganze Prozedere zur Einführung einer neuen Berufsrichtung orientiert sich an formellen Vorgaben, für die das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) in Bern zuständig und entscheidungsbefugt ist. Das von uns angeschlagene Tempo gründet auf der angesprochenen Dringlichkeit. Es war aber bisher mit den Abläufen beim SBFI und mit der traditionellen Verbundpartnerschaft in der Schweizer Berufsbildung zu wenig kompatibel. Ein Entscheid des Staatssekretariats von Mitte April 2022 zwingt uns nun zur Anpassung dieses Vorgehens und zur Perfektionierung unserer Nachweise. Zum Nachsitzen, wenn man so will ... (schmunzelt).

Das Konzept der neuen Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» ist branchenübergreifend ausgelegt und sieht Verfeinerungen dort vor, wo es die Einzelbranche verlangt. Das ruft nach Trägerschaften aus verschiedenen Branchen. Partialinteressen und spezifische Stallgerüche spielen da wohl mit?

Neben den formalen Forderungen des SBFI ist die Zusammenführung verschiedener Branchen und Verbände die zweite grosse Herausforderung. Im angestrebten Berufsfeld E-Commerce haben zwei grosse Dachorganisationen bereits eigene Ideen und bildungspolitische Ansätze in Arbeit. Zum einen ist dies die «Schweizerische Konferenz der kaufmännischen Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (SKKAB)». Ihr obliegt die Aufsicht über die kaufmännischen Ausbildungen. Die SKKAB erarbeitet derzeit eine Reform ihrer KV-Lehre mit Start im August 2023. Dort gibt es Befürchtungen, die Berufslehre E-Commerce



Foto: WavebreakMediaMicro, Adobe Stock

könnte den klassischen Kaufmannsberuf konkurrenzieren.

Zum zweiten befasst sich die Dachorganisation des Detailhandels, «Bildung Detailhandel Schweiz (BDS)», mit E-Commerce als Bildungsthema. BDS arbeitet ebenso an der Reform der bisherigen Detailhandelslehre (verkauf 2022+), die im Sommer 2022 startet. Diese reformierte Detailhandelslehre bietet als Ausbildungsschwerpunkte die «Gestaltung von Kundenerlebnissen» oder die «Bewirtschaftung von Online-Shops». Dabei sind für E-Commerce insgesamt lediglich vier theoretische üK-Tage vorgesehen. Wir unsererseits arbeiten an einer dreijährigen Grundausbildung. – Wir wissen, dass bei den neu abgeschlossenen Lehrverträgen fast durchwegs der Schwerpunkt «Gestaltung von Kundenerlebnissen» gewählt wird. Der Schwerpunkt «Bewirtschaftung von Online-Shops» stösst im Schweizer Detailhandel aktuell auf wenig Interesse, weil das Ausbildungswissen bei den Betrieben nur rudimentär vorhanden und eine qualitativ hochstehende und strukturierte Ausbildung zur Erreichung der Leistungsziele somit gar nicht möglich ist.

Es sind also die Vorgaben des SBFI, die Interessen mehrerer Verbände und unterschiedliche Vorstellungen zur Bedeutung des Themas E-Commerce zu koordinieren.

Zur Bedeutung und zur Platzierung in der Bildungslandschaft. Das SBFI anerkennt grundsätzlich den Bedarf nach dieser Ausbildung. Wir sehen sie als Berufslehre, SKKAB und BDS möchten E-Commerce in der höheren Berufsbildung HBB verorten (Höhere Fachschule HF). Beide Dachorganisationen wollen die kaufmännische oder die Detailhandelslehre EFZ also durch eine nachfolgende HBB ergänzen. Wir denken aber an junge Menschen, die sich eine höhere Berufsbildung gar nicht leisten können – auch nach dem EFZ-Berufsabschluss nicht. Sie wären damit a priori von E-Commerce als Berufsfeld ausgeschlossen. Ein solcher Numerus Clausus darf nicht sein!

Wir haben von Partialinteressen und der Schwierigkeit gesprochen, diese in ein Gesamtvorhaben zu integrieren. Wie lässt sich das konkret lösen?

Wir werden eine nationale Dachorganisation namens «E-Com Berufsbildung E-Commerce Schweiz und Fürstentum Liechtenstein» gründen. Sie wird kurz «E-Com» heissen. Darin sollen sich alle interessierten Verbände, Unternehmungen oder Einzelpersonen zusammenfinden, die sich als Träger der Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» engagieren möchten. Dieser Zusammenschluss, gegründet als Verein mit Vorstand, Geschäftsführung und den üblichen Strukturen, koordiniert und begleitet die neue Berufslehre.

Der erwähnte Entscheid des SBFI war offenbar unerwartet und zwingt zum Innehalten. Wie geht man damit um?

Man hatte uns nach intensiven, aber sehr konstruktiven Gesprächen in Bern mündlich ein «Vorticket unter Vorbehalt» sowie die aktive Mithilfe beim weiteren Vorgehen vonseiten des SBFI versprochen. Das war ermutigend. Deshalb überraschte uns die schriftliche SBFI-Absage zum Vorticketentscheid zwei Wochen später doch etwas, zumal diese ohne vorgängige Kontaktaufnahme oder zusätzlichen Informationen vonseiten des Bundesamtes erfolgte. Ohne hier jetzt ins Detail gehen zu wollen, ist aus unserer Sicht als Hauptursache wohl ein «Kommunikationsproblem» zu orten, allenfalls auch eine unterschiedliche Rollenwahrnehmung und sicherlich ein grundsätzlich anderes Verständnis betreffend partnerschaftlichem Informationsaustausch.

Das bedeutet was?

Zum einen sehen gewisse Exponenten der Bildungswelt die Schaffung einer neuen Berufslehre nicht als Kernkompetenz eines im Detailhandel positionierten und anerkannten Wirtschaftsverbandes. Deshalb werden nicht wir, sondern die zu gründende neutrale und branchenübergreifende Dachorganisation «E-Com» mit einem breit abgestützten Mitgliederkreis die neue Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» realisieren. Wir sehen unsere Rolle als koordinierender Katalysator, mehr nicht. Das wurde vielleicht zu wenig klar dargelegt. Zudem gab es unterschiedliche Auffassungen zu Informationsabläufen und protokollarischen Gepflogenheiten der Zusammenarbeit. Das wäre aber aus unserer Sicht einfach zu regeln gewesen. – Ein zusätzlicher Aspekt ist die geforderte Sprachregionalität, also der angemessene Bedürfnis- und Lehrstellennachweis über alle Landesteile. Ausserdem ist die Reihenfolge der Prozesse bei der Begründung eines neuen Berufes zu beachten. Das SBFI will das Vorticket nur an die zu gründende «E-Com» erteilen. Interessierte Unternehmen und Vereinigungen ihrerseits machen die Zusage von einem definitiven Vorticket abhängig...

Da ist Sand ins Getriebe geraten – klar. Und doch stellt sich die Frage, wie weiter?

Wir werden die Diversifizierung des Gründertableaus für «E-Com» mit voller Kraft vorantreiben und die nationale Dachorganisation nun auf solide Beine stellen. Sie wird losgelöst von unserer Branche völlig autonom funktionieren – neutral, branchenübergreifend und von einer breiten Trägerschaft abgestützt.

«E-Com» wird als neue Organisation und mit erfüllten Vorgaben beim SBFI einen neuen Antrag um Erteilung eines Vortickets einreichen. Wir suchen für «E-Com» bereits eine eigene Geschäftsführung und been-



den damit die personelle Nähe zu unserem Verband. Desgleichen sollen Vorstand und Präsidium nicht das Beziehungsnetz des Detailhandels, sondern die interessierten Wirtschaftskreise spiegeln. «E-Com» wird somit als autonome Trägerorganisation mit neuer personeller Besetzung auftreten. Die Gründung ist aktuell auf den Dezember 2022 vorgesehen.

Bei einer Gründung im Dezember 2022 kann «E-Com» den neuen Antrag auf ein Vorticket wohl frühestens im Januar 2023 stellen?

Ja, und damit erreichen wir den Lehrbeginn im August 2024 nicht mehr. Es werden nun bedauerlicherweise ein oder zwei weitere Jahre ins Land ziehen, bis die Schweiz in diesem Feld mit ihren Nachbarn gleichauf ist. Die eingetretene Verzögerung hat aber auch Gutes. Wir können und werden die Gespräche mit SKKAB, BDS und weiteren Verbänden nun nochmals intensivieren, um sie für ein Mitmachen bei «E-Com» zu gewinnen. Wenn dieser Schulterschluss gelingt, dann wirkt sich die Verlangsamung des Prozesses fruchtbar aus. Das wäre schliesslich ein Vorteil für alle Parteien!

Es gibt also noch viel zu tun...?

Ja, vor allem Überzeugungsarbeit. Wir wollen die Reihen schliessen und das Vorhaben noch breiter abstützen. Wir werden weitere Aufklärung zur neuen Ausbildung leisten müssen, damit Branchen, Verbände und Unternehmungen den vielfachen Nutzen der neuen Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» und ihre Notwendigkeit erkennen. In der Pandemie konnten Firmen mit Erfahrung in E-Commerce über Nacht auf den neuen Kanal switchen – andere hatten das Nachsehen. Wir setzen uns mit grossem Gestaltungswillen und nachhaltigem Engagement dafür ein, dass das nicht mehr passiert – mit Ausdauer und voller Überzeugung!

Interview: Andreas Grünholz



Foto: Christian Schwier, Adobe Stock

Facts and Figures

Die ausgewiesene Zahl der für den Start auf August 2024 vorgesehenen Lehrstellen im Beruf «E-Commerce mit EFZ» liegt bei 115. Rund 400 weitere Lehrstellen wurden von diversen Branchenverbänden in Aussicht gestellt, die Verifizierung läuft noch. Mit Banken, Pharma- und Dienstleistungsunternehmen, Verwaltung, Logistik, Online-Handel, Tourismus und Industrie haben acht unterschiedliche Wirtschaftssektoren ihr Interesse an dieser Ausbildung angemeldet. Der Bedarf ist damit breit abgestützt, etwa 500 junge Menschen könnten in einer ersten Phase den neuen Beruf ergreifen. Mittelfristig wird das Gesamtpotenzial auf jährlich rund 1800–2000 Lehrverhältnisse geschätzt. – Das Projekt lässt sich auf folgender Website jederzeit aktuell verfolgen: www.e-commerce-lehre.ch.

Das Wichtige in Kürze

- Der für August 2024 vorgesehene Starttermin für die neue Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» wird nicht erreicht. Die vorläufige Nichtvergabe des Vortickets durch das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) verlangsamt die weiteren Realisierungsarbeiten.
- Die Abstützung der neuen Berufsausbildung in der Wirtschaft wird mit interessierten Verbänden und Unternehmen erweitert.
- Für Dezember 2022 ist die Gründung der Dachorganisation «E-Com Berufsbildung E-Commerce Schweiz und Fürstentum Liechtenstein» (kurz: «E-Com») als neutrale, branchenübergreifende Dachorganisation der neuen Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» vorgesehen.
- «E-Com» wird zu Beginn des Jahres 2023 beim SBFI den Antrag auf ein Vorticket einreichen.
- Bedürfnisnachweise, Sprachregionalität, branchenübergreifende Verbandskooperation, Lehrstellenanbieter und zu erwartende Lehrverhältnisse werden noch präziser erhoben und nachgewiesen. Die bisher geleistete Grundlagenarbeit fliesst vollumfänglich in den neuen Ansatz für diese neue Berufslehre ein.
- Der unerwartete Zeitgewinn wird zur Informationsarbeit und zur engeren Vernetzung der interessierten Kreise genutzt. Der Antrag von «E-Com» für das Vorticket lässt sich damit bestmöglich vorbereiten und absichern.
- Die Gründungs-Mitgliedschaft bei «E-Com» signalisiert innovativen Pioniergeist und gesellschaftliche Verantwortung. Sie ermöglicht die Mitbestimmung in Projekt- und Arbeitsgruppen sowie den Einsitz im Vorstand.
- Nach aktuellem Planungsstand wird die neue Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» im August 2025 starten können.

Quo vadis «E-Commerce Lehre»?

Wer gegen Windmühlen kämpft, braucht Marathon-Qualitäten!

Nachdem das SBFI unseren Vorticket-Antrag in erster Instanz leider nicht positiv beurteilt hat, stellt sich nun die Frage, wie das Projekt der neuen Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» weitergehen soll.

Es ist unbestritten, weder von Seiten des Staatssekretariates für Berufsbildung, Forschung und Innovation (SBFI) noch anderer grosser Branchenverbände, dass es in der Schweiz massiv an Fachkräften im E-Commerce-Bereich fehlt und dementsprechend im Bildungsbereich ein grosser Nachholbedarf besteht.

Allerdings bestehen unterschiedliche Ansichten bezüglich der Umsetzung zur Vermittlung der entsprechenden Fähigkeiten. **Während wir uns klar dazu positionieren, dass digitale Kompetenzen in der Grundbildung und somit für alle zugänglich vermittelt werden müssen**, sind andere Parteien der Meinung, dass dies in der Höheren Berufsbildung (HBB) geschehen sollte.

Wir sind dezidiert der Meinung, dass zukunftsorientierte Fähigkeiten und Kompetenzen im E-Commerce-Bereich für alle Schulabgängerinnen und Schulabgänger zugänglich gemacht werden müssen. Somit kann verhindert werden, dass ein Grossteil grundsätzlich geeigneter junger Menschen aus mittleren oder unteren sozialen Schichten durch einen Numerus Clausus, aus finanziellen Gründen von der höheren Weiterbildung ausgeschlossen wird.

Dementsprechend werden wir trotz der vorerst negativen Entscheidung seitens des SBFI weiterhin mit aller Kraft, viel Herzblut und vollem Engagement dafür kämpfen, jungen Menschen in unserem Land

eine optimale Ausgangslage für ihre berufliche Zukunft zu bieten. Was nun gefragt ist, sind Marathonqualitäten, verbunden mit der Herausforderung, weitere Branchenverbände und Unternehmen in der ganzen Schweiz zu überzeugen und zu motivieren, diese innovative Ausbildung zukünftig anzubieten.

Wir sind überzeugt, dass unsere Vision einer modernen und innovativen Schweizer Bildungslandschaft Früchte tragen wird, und wir werden nichts unversucht lassen, um die neue Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» baldmöglichst einführen zu können. **Dies entspricht unserer seit Jahrzehnten gelebten Philosophie «Berufsbildung als nobelste Aufgabe eines Wirtschaftsverbandes!»**

Mit der in Gründung befindlichen neuen Dachorganisation «E-Com» werden wir Ende 2022 die formelle Grundlage schaffen, um einen weiteren Anlauf zu starten, damit diese von der Schweizer Wirtschaft geforderte neue Berufslehre eingeführt und baldmöglichst umgesetzt werden kann.

Wir sind zuversichtlich, dass wir Erfolg haben werden, und freuen uns bereits heute, die ersten Lernenden der neuen Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» schon bald in zahlreichen Unternehmen begrüßen zu können.

WIR BLEIBEN DRAN!



Danilo Pasquinelli

Gründungsmitglieder «E-Com» – Stand Mai 2022

Folgende Gründungsmitglieder haben zugesagt, sich für «E-Com» und die neue Berufslehre als «bildungspolitische Pioniere» zu engagieren und eine gesamtgesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen:

- Verband BodenSchweiz, 5036 Oberentfelden
- Brütisch/Rüegger Werkzeuge AG, 8902 Urdorf
- e + h Services AG, 4658 Däniken
- Hasler + Co AG, 8404 Winterthur
- Meier Tobler AG, 8603 Schwerzenbach
- nexMart Schweiz AG, 8304 Wallisellen
- Otto Fischer AG, 8010 Zürich
- PB Swiss Tools AG, 3457 Wasen im Emmental
- SFS Group AG, 9435 Heerbrugg
- Zürcher Kantonalbank, 8010 Zürich

Eine stattliche Anzahl weiterer Partner will mitmachen, wenn das Vorticket erteilt ist!



EKAS Aus- und Weiterbildung 2022: Endlich wieder im Präsenzunterricht! Formation et perfectionnement CFST 2022: retour à l'enseignement en présentiel!

Die ASA-Branchenlösung von Swissavant sieht regelmässige Weiterbildungen für die KOPAS der angeschlossenen Unternehmen vor. 2022 ist ein Schulungsjahr und die Ausbildungskurse konnten endlich wieder physisch durchgeführt werden. **Das überarbeitete und neu auch digital verfügbare Handbuch, die Gefährdungsermittlung, das Notfallkonzept und Informationen zu Homeoffice waren die Themen im diesjährigen Zyklus.**

La solution de branche MSST de Swissavant prévoit des cours de perfectionnement à intervalles réguliers pour les PCST des entreprises affiliées. 2022 est une année de formation et les cours ont enfin pu se tenir de nouveau en présentiel. **Le cycle de cette année comprenait le nouveau manuel remanié et désormais disponible sous forme numérique, la détermination des dangers, l'organisation en cas d'urgence et les informations pour le bureau à domicile.**



Aufmerksame Kursteilnehmende im Sitzungszimmer bei Swissavant in Wallisellen.

Des participants au cours attentifs dans la salle de réunion de Swissavant à Wallisellen.

KOPAS steht für «Kontaktperson für Arbeitssicherheit».

Gemeint sind all jene Firmeninhaber*innen, Vorgesetzten oder Mitarbeiter*innen, die von ihren Betrieben mit dieser Funktion betraut wurden. Sie beraten und unterstützen den Arbeitgeber in allen fachlichen, organisatorischen und Ausbildungsbelangen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz. Und sie nehmen als Kontaktperson Informationen und Inputs von aussen auf und lassen sie in den Betrieb einfließen. Teil dieser externen Kommunikation sind die zweijährlichen Aus- und Weiterbildungen. Diese sollen aktuelles Wissen und neue Impulse zu Sicherheit und Gesundheit in die Betriebe tragen helfen. Die Branchenlösung von Swissavant ist ein von der Eidg. Koordinationskommission für Arbeitssicherheit EKAS anerkanntes, periodisch rezertifiziertes Konzept. Es dient den angeschlossenen Betrieben zur gemeinsamen wirtschaftlichen Umsetzung der gesetzlichen Forderungen.

Neues Handbuch und Homeoffice

Während sich die Kurse in anderen EKAS-Jahren auf ein Einzelthema

L'abréviation PCST signifie «personne de contact pour la sécurité au travail».

Ce terme s'applique à tous les propriétaires d'entreprises, supérieurs et membres du personnel auxquels leur entreprise a attribué cette fonction. Les PCST conseillent et soutiennent leur employeur dans toutes les questions touchant à la technique, à l'organisation et à la formation à la sécurité au travail et la protection de la santé. Ils reçoivent et diffusent dans leur entreprise des informations externes dont font partie les cours biennaux de formation et de perfectionnement. Ces derniers ont pour but de transmettre aux entreprises les connaissances les plus récentes concernant la sécurité et la santé. La solution de branche de Swissavant est un plan reconnu et périodiquement recertifié par la Commission féd. de coordination pour la sécurité au travail. Elle permet aux entreprises affiliées de mettre en œuvre les exigences légales de façon économique.

Nouveau manuel et télétravail

Tandis que les années précédentes, les cours CFST se sont concentrés sur



Dr. sc. nat. Tanja Vitale
vom AEH Zentrum für Arbeitsmedizin,
Ergonomie und Hygiene AG.
Die eloquente Fachexpertin führte die an-
wesenden Kursteilnehmenden kompetent
durch die anspruchsvolle Materie.

Dr. sc. nat. Tanja Vitale
du centre de médecine du travail,
d'ergonomie et d'hygiène AEH AG. Cette
experte éloquente a guidé avec com-
pétence les participants à travers cette
matière exigeante.



Angeregte Diskussionen
auch in der Gruppenarbeit.

Discussions animées, y compris dans les
travaux de groupe.

«Die Branche ist sehr vielfältig. In Bezug auf Arbeitsprozesse, Verfahren und damit auch Gefährdungen. Trotzdem kämpfen alle immer wieder mit den gleichen Problemen in Bezug auf Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, da wir alle mit Menschen arbeiten. Wo Interesse vorhanden ist, bei der Führung und den Mitarbeitenden, finden sich immer Lösungen, auch wenn diese manchmal etwas länger dauern.»

Dr. sc. nat. Tanja Vitale

«Le secteur est très diversifié. En termes de processus de travail, de procédures et donc de dangers. Tous se débattent toujours avec les mêmes problèmes en matière de sécurité au travail et de protection de la santé, car nous travaillons tous avec des personnes. Lorsque la direction et les collaborateurs sont intéressés, on trouve toujours des solutions, même si elles prennent parfois un peu plus de temps.»

Dr. sc. nat. Tanja Vitale

(z. B. Nothilfe/Defibrillator, psychosoziale Belastungen) konzentrierten, ging es 2022 um das komplett überarbeitete Handbuch mit integrierter Gefährdungsermittlung und praktischen Checklisten. Zudem wurde die Erstellung eines Notfallkonzeptes und die Thematik des in den vergangenen zwei Jahren allgegenwärtigen Themas «Homeoffice» beleuchtet. Der EKAS-Schulungstag bot für die Teilnehmenden die Möglichkeit einer Auffrischung, Klärung, Übungen und die Diskussion mit Fachleuten.

Dezentrale Kursangebote rege besucht

Insgesamt waren die in Zusammenarbeit mit dem «AEH Zentrum für Arbeitsmedizin, Ergonomie und Hygiene AG» angebotenen Basiskurse in der Deutschschweiz (Wallisellen) und Westschweiz (Renens) gut besucht und es konnten dadurch insgesamt 25 neue KOPAS geschult werden. Die Weiterbildungskurse wurden ebenfalls in Zusammenarbeit mit dem «AEH» dezentral durchgeführt und stiessen auf reges Interesse. So konnten insgesamt 57 KOPAS den Umgang mit dem neu erstellten Handbuch kennen lernen und sich zu Gunsten der Arbeitssicherheit und Unfallverhütung in den Betrieben entsprechend weiterbilden.

un sujet unique (par ex. aide en cas d'urgence (défibrillateur, contraintes psychosociales), en 2022, il s'agissait du manuel entièrement remanié intégrant la détermination des dangers ainsi que des listes de contrôle pratiques. En outre, le cours s'est concentré sur la réalisation d'un plan d'aide en cas d'urgence et sur le sujet omniprésent ces deux dernières années du «bureau à domicile». La journée de formation CFST a permis aux participants de rafraîchir et de préciser leurs connaissances, de faire des exercices et de discuter avec des spécialistes.

Les cours décentralisés ont été bien fréquentés

Dans l'ensemble, les cours de base proposés en collaboration avec le «Centre AEH pour la médecine du travail, l'ergonomie et l'hygiène AG» en Suisse alémanique (Wallisellen) et en Suisse occidentale (Renens) ont été bien fréquentés. Ils ont permis de former un total de 25 nouveaux PCST. Les cours de perfectionnement ont également eu lieu en collaboration avec «AEH» de façon décentralisée et ont rencontré un vif intérêt. C'est ainsi qu'un total de 57 PCST ont été formés pour se familiariser avec le nouveau manuel et se perfectionner en conséquence dans le domaine de la sécurité au travail et de la prévention des accidents en entreprise.



Partner für Profis
- seit 1907




STARK | VERLÄSSLICH | UMFASSEND

allchemet.ch



Blaser + Trösch AG
Hauptstrasse 78
4625 Oberbuchsitzen
Tel. 062 393 22 88

Grill / Gasapparate
Installationsmaterial
Gartenmöbel

freizeitmacher.ch



BOSCH
Technik fürs Leben



www.brunox.swiss



Charmag SA
1470 Estavayer-le-Lac
www.charmag.ch

curion
business software

bahnhofstrasse 3, 7000 chur
telefon: 081 515 16 16
e-mail: info@curion.net
warenwirtschafts- und kassenlösung wws-c



Tambourstr. 1
8833 Samstagern
+41 79 355 02 13
www.dh-soft.ch
info@dh-soft.ch

dormakaba

Le Mont-sur-Lausanne – Rümlang – St. Gallen – Wetzikon
T: +41 848 85 86 87
E: info.ch@dormakaba.com
www.dormakaba.ch



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



EASYFAIRS
Visit the future



FEIN Suisse AG
Bernstrasse 88
8953 Dietikon

+41 44 745 40 00
info@fein.ch, www.fein.ch




SWISS+MADE

FESTOOL

Festool Schweiz AG
Moosmattstrasse 24, 8953 Dietikon
Telefon 044 744 27 27
festool.ch

FORTE AI
AHV IV
AVS

www.akforte.ch



GEBO DRUCK AG
WILD AUF DRUCK

STALLIKONERSTRASSE 79 | CH-8903 BIRMENSCHEN
T 044 491 58 23 | GRUEZI@GEBODRUCK.CH | GEBODRUCK.CH

Connecting expertise –
building solutions.



GEZE Schweiz AG
Zelgimatte 1A | 6260 Reiden | TEL 062 285 54 00
MAIL schweiz.ch@geze.com | WEB www.geze.ch

groupe**mutuel**



h.maeder
professional cutting tools

H. Maeder AG
8050 Zürich
www.maeder.ch




SOLID GEAR  **TOE GUARD**

HULTAFORS GROUP

i-effects
eCommerce Apps

KÄRCHER



Makita SA, 1028 Préverenges
T +41 21 811 56 56, F +41 21 811 56 78
info@makita.ch, www.makita.ch



mamutec SWISS

mamutec AG
9015 St. Gallen
www.mamutec.com



MAPO AG
Europa-Strasse 12 • 8152 Glattbrugg
T + 41 44 874 48 48
orders@mapo.ch • www.mapo.ch



MATO Suisse AG - Industriestrasse 53 - 6034 Inwil
www.mato.ch - info@mato.ch - Tel. 041 449 09 90



www.meister-ag.ch

Merlion
PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch



MESSELUZERN

Messe Luzern AG
6005 Luzern
www.messeluzern.ch

metabo
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS



Nothing but **HEAVY DUTY.**

nexmart

nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen
www.nexmart.com

PB SWISS TOOLS

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

PFERD | **VSM**
www.pferd-vsm.ch



Prebena AG Schweiz
3661 Uetendorf
www.prebena.ch

R-PETER AG
Weieracherstrasse 9
8184 Bachenbülach
T +41 44 872 40 40
F +41 44 860 85 18
www.r-peter.ch

RALI
swiss made | design | quality



www.sammvaz.ch

RIDGID

RIDGID Werkzeuge AG
Gelterkinderstr. 24, 4450 Sissach
Tel. 061 971 9562
RIDGID.Switzerland@Emerson.com
www.RIDGID.com

Rieffel
SWITZERLAND

Premium Tools & Security Products
www.rieffel.ch

ROSSET
TECHNIK

Maschinen.
Werkzeuge.
Erfahrung.

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



Ihre Lösung für perfekte
Oberflächen

sia Abrasives Schweiz • 8501 Frauenfeld
Telefon 052 724 44 44
sia.ch@sia-abrasives.com • www.sia-abrasives.com

SpanSet

SpanSet AG, 8618 Oetwil am See
www.spanset.ch

tegum
www.tegum.ch

Ihr dynamischer Partner für
Bau, Gewerbe und Fachhandel

WALDIS
TRESORE

www.tresore.ch



ZEDEV
ZEDEV Einkauf und Service AG

Hofwiesenstrasse 3 • 8042 Zürich
Telefon 044 365 34 70
info@zedev.ch • www.zedev.ch

wiederkehr
Werkzeuge und Gerüste

Wiederkehr AG
6033 Buchrain
www.wiederkehrag.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

AK Forte mit starkem Auftaktsjahr! CC Forte fait un bon début d'année!

In ihrem ersten Lebensjahr war die Ausgleichskasse Forte mit überraschend wenig Kinderkrankheiten konfrontiert. Die Zahlen stimmen, unsere Kunden äussern sich zufrieden, die Zusammenarbeit mit Verbänden und Behörden läuft rund und auch die übertragenen Aufgaben zeigen erfreuliche Resultate. Ohne die stark negativen Entwicklungen an der Börse wäre 2022 als Geschäftsjahr voller Licht und gänzlich ohne Schatten in die Kassengeschichte eingegangen.

Au cours de sa toute première année d'existence, la caisse de compensation Forte a été touchée par un nombre étonnamment faible de maladies infantiles. Les chiffres sont bons, les retours de nos clients sont positifs, la collaboration avec les associations et les autorités fonctionne bien et les tâches confiées montrent également des résultats réjouissants. Sans les évolutions très négatives sur les marchés boursiers, l'année 2022 serait entrée dans l'histoire de la caisse comme un exercice brillant, sans aucune ombre au tableau.

Fusion: keinerlei negativen Auswirkungen auf das Tagesgeschäft

Als in diesem Geschäftsbereich Tätige haben wir verinnerlicht: Vorsorge geht über alles. Im Zusammenhang mit der Fusion unserer drei Ausgleichskassen per 1. Januar 2022 bedeutete dies nicht nur, Migrationen und flächendeckende Mutationen vor der Durchführung x-fach zu testen, mögliche Nebeneffekte zu erkennen und aus verschiedenen Vorgehensweisen stets die risikoärmste zu wählen. Es hiess für uns auch: wir analysieren die Ausgangslage und bestehende sowie neue Abhängigkeiten detailliert, stellen Rückfallmöglichkeiten, Backups sowie die notwendigen Supportkapazitäten sicher und schaffen auch zeitliche Puffer.

Und dann wurden weder das aufgebaute Sicherheitsdispositiv noch die zur Verfügung stehenden Wiederherstellungspunkte benötigt. Auch in den Monaten nach der Fusion (Datenzusammenlegung) kam es zu keinen relevanten Problemen oder für unsere Kunden spürbaren Beeinträchtigungen. Wir freuen uns sehr darüber und sehen ein weiteres Mal: die beste Versicherung ist diejenige, welche man nicht gebraucht hat.

Zufriedene Kunden und partnerschaftliches Miteinander als höchstes Gut

Auch für die AK Forte gilt: unser grösstes Kapital sind die zufriedenen Kunden. Als Verbandsausgleichskasse gilt das sogar doppelt: unzufriedene Kassenmitglieder wären auch unzufriedene Verbandsmitglieder. Ein Imageverlust würde auch direkt unsere Gründerverbände treffen.

Die Frage war deshalb weiterhin: wie können wir noch besser zur At-

La fusion n'a eu aucun impact négatif sur nos activités quotidiennes

En tant que personnes actives dans ce domaine activité, nous avons bien assimilé l'idée: la prévoyance passe avant tout. Dans le cadre de la fusion entre nos trois caisses de compensation à partir du 1^{er} janvier 2022, cela s'est traduit non seulement par la réalisation d'innombrables tests de migrations et par des mutations à grande échelle avant la mise en œuvre, par l'effort d'identifier les possibles effets indésirables et de choisir toujours entre plusieurs manières de procéder celle qui comporte le moins de risques, mais également par de nombreux autres aspects. Ainsi, nous avons analysé en détail la situation initiale et les dépendances existantes et nouvelles, veillé à assurer des possibilités de retour en arrière, réalisé plusieurs sauvegardes et garanti les capacités de support nécessaires, ainsi que suffisamment de marges de manœuvre en termes de délais.

Suite à cela, ni le dispositif de sécurité mis en place, ni les points de rétablissement disponibles ne se sont avérés nécessaires. Même pendant les mois qui ont suivi la fusion (regroupement des données), aucun problème majeur n'a été constaté et nos clients n'ont subi aucun désavantage perceptible. Nous en sommes très heureux, et constatons encore une fois à quel point la meilleure assurance est celle qu'il n'a pas été nécessaire d'utiliser.

La satisfaction des clients et un esprit de partenariat comme valeurs suprêmes

Cela vaut pour l'AK Forte également: notre plus précieux capital réside dans la satisfaction de nos clients. Pour une caisse de compensation professionnelle telle que la nôtre, c'est même doublement vrai, car des membres insatisfaits de la caisse deviendraient également des membres

Vorstand der AK Forte 2022

Präsident:	Christoph Rotermund, Swissavant
Vizepräsident:	Anita Luginbühl, VSSM
Mitglieder:	Thomas Iten, VSSM Ruedi Kündig, JardinSuisse Jimmy Mariéthoz, Schweiz. Obstverband Serge van Egmond, florist.ch
Direktor:	Dr. Urs Fischer, Ausgleichskasse Verom
Revisionsstelle:	BDO AG

Comité de la CC Forte 2022

Président:	Christoph Rotermund, Swissavant
Vice-président:	Anita Luginbühl, VSSM
Membres:	Thomas Iten, VSSM Ruedi Kündig, JardinSuisse Jimmy Mariéthoz, Schweiz. Obstverband Serge van Egmond, florist.ch
Directeur:	Dr Urs Fischer, Caisse AVS
Organe de révision:	BDO SA

traktivität unserer Verbände beitragen? Dieser Frage sind wir dieses Jahr verstärkt im nahen Austausch mit den Geschäftsstellen unserer Verbände und Sektionen nachgegangen. Ein Austausch, welcher zu guten Bekanntschaften und auf beiden Seiten zu neuen Erkenntnissen geführt hat.

Auch die Teilnahme an gleich zwei Messen (der Gartenbaumesse ÖGA im Juni/Juli und der Messe Holz im Oktober) dieses Jahr hat ungezählte gute Kunden- und Branchenkontakte ermöglicht.

Parallel dazu haben wir mit externem Coaching und unter grosser Beteiligung der Mitarbeitenden an unserem Leitbild gearbeitet. Die drei Kernelemente «Kunden», «Zusammenarbeit» und «Organisation» wurden mit Statements (ersichtlich auch unter www.akforte.ch) und breit abgestützten Leitsätzen versehen. Auch hierbei geht es in der Essenz darum, wie wir unsere Dienstleistungen partnerschaftlich, unterstützend und auf höchstem Niveau erbringen können.

Schlussendlich darf festgehalten werden, dass wir Wort gehalten haben: Die vor der Fusion breit angekündigte und in diesem Jahr für unsere Kunden zum ersten Mal spürbare Verwaltungskostenreduktion um gut eine Million Franken wurde umgesetzt. Diese Kostensenkung erachten wir als einen relevanten Beitrag an unsere Kunden in Zeiten, in welches alles nur immer teurer zu werden scheint.

Übertragene Aufgaben: Erfolgreiche Zusatzdienstleistungen

Unsere Kasse erwirtschaftet nur noch rund 40% ihrer Erträge aus dem traditionellen Bereich der ersten Säule – den Verwaltungskosten. Die restlichen Einnahmen stammen aus zusätzlichen Dienstleistungen, im AHV-Fachjargon «übertragene Aufgaben» genannt. Die Übertragung dieser Aufgaben erfolgt durch unsere Gründerverbände, sind inhaltlich und finanziell klar reglementiert und werden auf Basis jeder einzelnen Aufgabe durch das Bundesamt für Sozialversicherungen BSV überprüft und bewilligt.

Unsere beiden **Pensionskassen** (PK Schreiner sowie PK Gärtner & Floristen) stellen die wichtigste Übertragene Aufgabe dar. Rund 1650 Firmen und 12000 Versicherte profitieren hier von attraktiven Prämien, tiefen Kosten, einer hoher Planflexibilität und in vielen Fällen konkurrenzlos hohen Umwandlungssätzen. Die Nähe zur eigenen AHV ermöglicht den Kunden dabei eine effiziente Verwaltung, da diverse mitarbeiterspezifische Angaben immer nur einmal übermittelt werden müssen.

Auch unsere schweizweit tätigen **Familienausgleichskassen** fallen unter diese Kategorie. Dank effizienter Durchführung, knapper Kalkulation und der zunehmenden Verbreitung von Lastenausgleichen in den Kantonen können wir immer mehr Mitgliedern attraktive Familienzulagen-Beitragssätze bieten. Weitum geschätzt werden in diesem Bereich auch unsere sehr schnellen Antwortzeiten – warten die Firmen doch mit der Ausrichtung der Familienzulagen meist auf das Ergebnis unserer Prüfung, bevor die Zulagen den Angestellten ausgerichtet werden. Weitere sinnvolle und geschätzte Zusatzdienstleistungen sind die kostengünstigen und prämiestabilen **Krankentaggeld- und Unfallversicherungen** unseres Versicherungspartners Groupe Mutuel. Dank der

insatisfais des associations. Une perte en termes d'image aurait également un impact direct sur nos associations fondatrices.

C'est pourquoi nous avons continué à nous poser la question suivante: comment pouvons-nous contribuer encore plus efficacement à l'attractivité de nos associations? Cette année, nous avons examiné cette question de manière approfondie, en étroite collaboration avec les secrétariats de nos associations et les différentes sections. Des échanges qui ont été à l'origine de belles rencontres et de nouvelles découvertes des deux côtés. De plus, la participation à deux foires cette année (la foire de l'horticulture ÖGA en juin/juillet et la foire Holz en octobre) a permis de nouer d'innombrables contacts d'excellente qualité avec les clients et les représentants des différentes branches.

Parallèlement, nous avons travaillé avec un coaching externe à l'élaboration de notre Charte, avec une importante participation de nos collaborateurs. Les trois éléments clés «Clients», «Coopération» et «Organisation» ont été complétés par des statements (également consultables sur www.akforte.ch) et des principes directeurs largement étayés. Là encore, la question essentielle est de savoir comment fournir nos services dans un esprit de partenariat, en apportant un réel soutien et avec une qualité au plus haut niveau.

Enfin, force est de constater que nous avons tenu notre promesse. La diminution des coûts administratifs, qui avait été largement annoncée et qui a été perceptible pour nos clients pour la première fois cette année, a été mise en œuvre et s'est traduite par une économie d'un bon million de francs. Cette baisse des coûts constitue à nos yeux une contribution importante en faveur de nos clients, en une époque où aucun domaine ne semble échapper au renchérissement.

Tâches confiées: des services supplémentaires fructueux

Notre caisse ne réalise plus que 40% environ de ses revenus dans le domaine traditionnel du premier pilier que sont les frais administratifs. Les autres recettes proviennent des services supplémentaires, dans le jargon de l'AVS, les «tâches confiées». Ces tâches nous sont confiées par nos associations fondatrices et sont clairement réglementées tant du point de vue du contenu que sous l'aspect financier. Elles sont en outre vérifiées et autorisées individuellement et séparément par l'Office fédéral des assurances sociales (OFAS).

Nos deux **caisses de pension** («Menuisiers» et «Horticulteurs et fleuristes») représentent les principales tâches confiées. Dans ce cadre, près de 1650 entreprises et 12000 assurés bénéficient de primes attractives, de coûts bas, d'une grande flexibilité en matière de planification et, dans de nombreux cas, de taux de conversion élevés défiant toute concurrence. Grâce à la proximité avec leur assurance AVS, nos clients bénéficient d'une gestion efficace, car de nombreuses informations spécifiques aux collaborateurs ne doivent être transmises qu'une seule fois.

Nos **caisses d'allocations familiales** actives dans toute la Suisse font partie de cette catégorie. Grâce à une mise en œuvre efficace, à des calculs précis et à la généralisation de la compensation des charges dans les cantons, nous sommes en mesure de proposer à un nombre croissant de membres des taux de cotisation d'allocations familiales attractifs. Nos délais de réponses très rapides sont également très appréciés dans ce domaine, car les entreprises attendent le plus souvent le résultat de notre examen avant de verser les allocations familiales à leurs employés.

D'autres services supplémentaires fort utiles et appréciés sont les **assurances d'indemnités journalières en cas de maladie et d'accident de**



FESTOOL



Bereit.

Für Sägepräzision zum Mitnehmen.
Die Akku-Tischkreissäge im Systainer-Format.

Die Akku-Tischkreissäge CSC SYS 50 ist so kompakt, dass sie in einen Systainer passt. So enorm handlich ihre Aussenmasse sind, so überraschend vielseitig zeigt sie sich im Einsatz: mit Parallelschnitten bis zu 280 mm, einer Kappschnittbreite von bis zu 450 mm und Winkelschnitten von -2° bis 47° . Die einzigartige digitale Bedienung liefert dabei höchst präzise Ergebnisse bis auf den Zehntelmillimeter genau. Das 2x18-Volt-Doppelakkusystem in Kombination mit dem bürstenlosen EC-TEC Motor überzeugt mit Power und Durchzugskraft – Sie werden keinen Unterschied zu Netzmaschinen spüren. Zusammen mit dem Untergestell UG-CSC-SYS haben Sie den perfekten Arbeitstisch direkt mit dabei und der Transport vom Fahrzeug zum Einsatzort gelingt damit mühelos. Kurz: Sägepräzision zum Mitnehmen!

Mehr unter festool.ch



Rechnungsstellung zusammen mit den AHV-Beiträgen resultiert für unsere Kunden auch eine vereinfachte Administration. Rund 170 Mitglieder profitieren von diesen Versicherungen, Tendenz steigend. Das Inkasso der beiden **Berufsbildungsfonds** Schreiner sowie Gärtner & Floristen findet ebenfalls unter unserem Dach statt. Die so erhobenen Gelder kommen direkt – und dank tiefen Durchführungskosten in sehr hohem Umfang – der Berufsbildung der betreffenden Branchen zugute.

Last but not least bieten wir unseren Kunden als fast einzige Ausgleichskasse der Schweiz ein **Lohnprogramm** an – komplett mit Schulung, Unterstützung beim Einrichten und kostenloser Hotline. Auch diese Dienstleistung erfreut sich grosser und steigender Nachfrage, aktuell betreuen wir hier 86 Kunden.

Die Börse hat's gegeben, die Börse hat's genommen

Nachdem wir uns in den beiden vorangehenden Jahren über sehr ansehnliche Anlagegewinne haben freuen dürfen, sind diese im rabenschwarzen Börsenjahr 2022 wieder weggeschmolzen. Dank ausreichender Reservebildung aus den Vorjahren und einem weiterhin soliden Kassenvermögen ergeben sich aus diesen Verlusten aber keine limitierenden Auswirkungen auf unsere Organisation oder das Tagesgeschäft.

Herzlicher Dank

Unseren Kunden, Versicherten, Partnern, Gründerverbänden, deren Geschäftsstellen und unserem Vorstand danken wir herzlich für die gute Zusammenarbeit im wichtigen ersten Jahr der Ausgleichskasse Forte. Ein grosser Dank gebührt unseren Mitarbeitenden, welche hochstehende Arbeit leisteten, flexibel auf Zusatzanforderungen eingegangen sind und auf das in diesem Jahr Geleistete stolz sein können.
Dr. Urs Fischer, Kassenleiter

notre assureur partenaire Groupe Mutuel. La facturation conjointe avec les cotisations AVS permet également à nos clients de faciliter leur administration. Près de 170 membres profitent de ces assurances, et la tendance est à la hausse.

L'encaissement des deux **fonds de formation professionnelle** «Menuisiers» et «Horticulteurs et fleuristes» a également lieu par les soins de notre caisse. Les fonds ainsi recueillis sont directement affectés à la formation professionnelle des branches concernées, dans une large mesure grâce aux faibles coûts de mise en œuvre.

Last but not least, nous sommes pratiquement l'une des seules caisses de compensation en Suisse à offrir à nos clients un **programme salarial** complet, avec formation, soutien lors de l'installation et support gratuit. Ce service fait également l'objet d'une demande importante et croissante. Actuellement, nous nous occupons de 86 clients.

La bourse l'a donné, la bourse l'a pris

Après avoir pu nous réjouir de gains de placement très appréciables au cours des deux années précédentes, ceux-ci ont à nouveau fondu en 2022, qui s'est avérée une année boursière misérable. Grâce à la constitution de réserves suffisantes au cours des années précédentes et à une trésorerie toujours solide, ces pertes n'ont toutefois pas de conséquences limitatives sur notre organisation ou nos activités quotidiennes.

Merci beaucoup!

Nous tenons à remercier chaleureusement nos clients, assurés, partenaires, associations membres et leurs directions, de même que notre comité, pour leur précieuse collaboration pendant cette première année importante de la caisse de compensation Forte. Un immense merci à nos collaboratrices et collaborateurs qui ont fourni un travail remarquable et œuvré avec flexibilité sur les défis supplémentaires: ils peuvent être fiers de ce qu'il ont accompli durant cette année.
Dr. Urs Fischer, Directeur de la caisse



VORSTAND COMITÉ DE DIRECTION



Andreas Müller, Präsident,
muff haushalt ag, Sissach
Andreas Müller, président,
muff haushalt ag, Sissach

Mitte Februar 2022 hat der Schweizer Bundesrat die nationalen Massnahmen gegen die mehrjährige Corona-Pandemie bis auf die Isolation von positiv getesteten Personen sowie der Maskenpflicht im öffentlichen Verkehr und in den Gesundheitseinrichtungen aufgehoben. Wer zu diesem Zeitpunkt dann mit gewisser Berechtigung an eine Normalisierung des Lebens in der Schweizer Gesellschaft und in der Wirtschaft glaubte, wurde nach zwei Wochen des Durchatmens schnell eines Besseren belehrt. Der Ausbruch des Krieges in der Ukraine sorgte praktisch nahtlos für weitere globale Krisen und Probleme wie horrenden Inflationsraten und Preissteigerungen, Lieferkettenprobleme und Produktionsengpässe sowie einer europäischen Strommangellage mit Preisexplosionen in den europäischen Energiemärkten. In Anbetracht dieser Geschehnisse ist man schlicht versucht zu sagen: Was für ein Jahr!

Berufsbildung: «verkauf 2022+»

Mit Blick auf das Verbandsjahr 2022 können wir trotz diesen zum Teil historisch einmaligen wie widrigen Ereignissen von einem guten Verbandsjahr sprechen. In der Berufsbildung und damit im nobelsten Tätigkeitsbereich eines Wirtschaftsverbandes wurden die Mitglieder am Nationalen Bildungstag 2022 umfassend mit klarem Praxisbezug über die neue Schweizer Detailhandelsausbildung «verkauf 2022+» informiert und bei der offiziellen Einführung im Sommer 2022 aktiv unterstützt. In unseren vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen sind die Ausbildungsverhältnisse seit vielen Jahren äusserst stabil und bewegen sich im Total zwischen 750–850 Auszubildenden, wobei entgegen den landläufigen Meinungen und so gesehen überraschenderweise in der «Haushaltsbranche» die Lehrverhältnisse merklich zugenommen haben. Die über Jahre hinweg stabilen Ausbildungsverhältnisse sind unseres Erachtens ein klarer Ausdruck eines modernen wie professionellen Verbandsangebotes für die Ausbildungsbetriebe in den verschiedenen Branchen.

Die moderne Berufsbildung von Swissavant ist ohne Frage die verbandspolitische Königsdisziplin und steht so stellvertretend für viele weitere kollektive Dienstleistungsangebote, die im abgelaufenen Verbandsjahr einen hohen Zuspruch fanden. In diesem Sinne lade ich Sie als Präsident gerne ein, den informativen Leistungsbericht 2022 eingehend zu studieren und so neugierig in das vielfältige Aufgabengebiet von Swissavant – «Ihres Wirtschaftsverbandes» – einzutauchen.

Andreas Müller, Präsident

Mi-février 2022, le Conseil fédéral suisse a annulé les mesures nationales de protection contre la pandémie de coronavirus, excepté l'isolation des personnes testées positives et l'obligation de porter un masque dans les transports publics et les établissements de soins. Celui qui a cru un moment à un retour à la vie sociale normale en Suisse et dans l'économie a dû rapidement déchanter. Deux semaines après cette courte bouffée d'air frais, la guerre en Ukraine a pris le relais pour causer de nouvelles crises mondiales et des problèmes tels que des taux d'inflation et des hausses de prix effrayants, des problèmes de chaînes d'approvisionnement et des goulots d'étranglement dans la production, sans compter la pénurie d'électricité et l'explosion des prix sur les marchés européens de l'énergie. Compte tenu de ces événements, on est tenté de dire: quelle affreuse année!

Formation professionnelle «vente 2022+»

En jetant un regard en arrière sur l'exercice 2022, nous pouvons dire que malgré ces événements contrariaires en partie sans équivalents dans l'histoire, Swissavant connu une bonne année associative. Dans la formation professionnelle qui, comme on le sait, est le plus noble domaine d'activités le d'une association professionnelle, les membres ont été informés de façon exhaustive et proche de la pratique sur la nouvelle formation dans le commerce de détail suisse «vente 2022+» et activement soutenus lors de l'introduction officielle durant l'été 2022. Dans nos branches de formation et d'examen, la situation est extrêmement stable depuis de nombreuses années. Le nombre d'apprenties et d'apprentis se situe aux environs 750 à 850. Contrairement aux idées courantes et de façon surprenante, le nombre d'apprentissages dans le secteur ménage ont sensiblement augmenté. A notre avis, cette stabilité du nombre de contrats d'apprentissage sur plusieurs années est l'expression claire d'une offre moderne et professionnelle de l'Association en faveur des entreprises formatrices dans les différentes branches.

La formation professionnelle moderne de Swissavant est indubitablement la discipline maîtresse de la politique associative et représente ainsi de nombreuses autres offres de prestations collectives qui, durant l'exercice écoulé, ont été fortement demandées. A ce titre, je vous invite, en tant que président, à étudier en détail le rapport d'activités 2022 et à satisfaire votre curiosité et à vous plonger dans le vaste domaine d'activités de Swissavant, «votre association économique».

Andreas Müller, président

Die Vorstandsmitglieder reflektieren das vergangene Verbandsjahr

Les membres du comité méditent sur l'exercice écoulé de l'Association

Am Ende eines Kalenderjahres gilt es für das oberste Gremium des Verbandes eine leistungsbezogene Rückschau zu halten. Das Hauptaugenmerk ist insbesondere auf die erzielten Fortschritte bei den strategischen Verbandsprojekten zu legen, um erstens bei einem Ist-Soll-Abgleich eine Standortbestimmung vornehmen zu können. Zweitens soll die vom Vorstand vorgenommene Zusammenfassung eine Brücke zwischen der aktuellen Verbandsrealität und der skizzierten Zukunft schlagen.

Au terme d'une année civile, l'organe faîtière de l'Association est tenu de procéder à un examen rétrospectif des performances. L'objectif principal consiste en particulier à évaluer les progrès accomplis dans les projets stratégiques de l'Association pour pouvoir, dans une première étape, faire le point de la situation et comparer les résultats obtenus avec les objectifs fixés. Deuxièmement, cette récapitulation doit permettre au comité d'établir le lien entre la réalité actuelle de l'Association et l'ébauche d'avenir.



Kevin Feierabend, Vizepräsident,
Brunner GmbH, Bassersdorf
Kevin Feierabend, vice-président,
Brunner GmbH, Bassersdorf

Das Kalenderjahr von Swissavant 2022

In einem einmal mehr herausfordernden Verbandsjahr 2022 möchte ich folgende Projekte und Anlässe hervorheben:

- Die Reibungslose Fusion und Datenmigration zur AK Forte: Hier wurde im Hintergrund und über den Jahreswechsel 2021/2022 von den involvierten Stellen viel gearbeitet. Eine Ausgleichskassen-Fusion, also eine «verschmolzene» Kooperation von verschiedenen Verbandskassen, ist selten und man kann die Prozesse nicht einfach aus der Schublade ziehen.
- Das Projekt Swiss Data Clearing Center, eine für unsere Branche und alle Betriebsgrössen nutzbare Artikeldatenbank. Hier wurden einige Fortschritte erzielt und schon mehrere Artikelstämme von Lieferanten importiert und aufbereitet. Diese von Swissavant koordinierte Kooperation zwischen Lieferanten, Datenbanken und Händler spart viel Manpower bei der Aufbereitung von Produktdaten. Gerade KMU können davon profitieren: Die dafür nötigen IT-Fachkräfte sind schwer zu finden (und zu bezahlen). Eine betriebsinterne Datenaufbereitung und -pflege wäre für einen kleineren Betrieb in unserer Branche daher kaum realisierbar.
- Mit dem Nationalen Bildungstag setzte Swissavant und die Förderstiftung polaris ein starkes Zeichen. In Luzern wurde die reformierte Lehre im Detailhandel «verkauf 2022+» eingeläutet. An dieser Stelle wünsche ich unserem neuen Leiter Berufsbildung, Fabian Wyss eine erfüllende und erfolgreiche Arbeit im gesellschaftlich und wirtschaftlich wichtigen Ausbildungsbereich von Swissavant.

Kevin Feierabend, Vizepräsident

L'année calendaire 2022 de Swissavant

Au cours de l'année 2022, qui sera une fois de plus une année de défis pour l'association, j'aimerais mettre en avant les projets et événements suivants:

- La fusion et la migration des données vers CC Forte: Les services impliqués ont beaucoup travaillé en arrière-plan et durant le changement d'année 2021/2022. Une fusion de caisses de compensation, c'est-à-dire une coopération «fusionnée» de différentes caisses associatives, est rare et on ne peut pas simplement sortir les processus du tiroir.
- Le projet Swiss Data Clearing Center, une banque de données d'articles utilisable pour notre branche et pour toutes les tailles d'entreprises. Quelques progrès ont été réalisés dans ce domaine et plusieurs bases d'articles ont déjà été importées et préparées par des fournisseurs. Cette coopération entre fournisseurs, banques de données et commerçants, coordonnée par Swissavant, permet d'économiser beaucoup de main d'œuvre lors de la préparation des données de produits. Les PME en particulier peuvent en profiter: Les informaticiens nécessaires sont difficiles à trouver (et à payer). Une préparation et une mise à jour des données en interne seraient donc difficilement réalisables pour une petite entreprise de notre secteur.
- Avec la Journée nationale de la formation, Swissavant et la fondation de soutien polaris ont donné un signal fort. Le coup d'envoi de l'apprentissage réformé dans le commerce de détail «vente 2022+» a été donné à Lucerne. Je souhaite ici à notre nouveau responsable de la formation professionnelle, Monsieur Fabian Wyss, un travail épanouissant et couronné de succès dans le domaine de la formation de Swissavant, important pour la société et l'économie.

Kevin Feierabend, vice-président

VORSTAND COMITÉ DE DIRECTION



Andreas Diener, Kassier,
Meyer Liestal AG, Liestal
Andreas Diener, caissier,
Meyer Liestal AG, Liestal

Die solide finanzielle Führung der Verbandsrechnung 2022 ermöglicht wie in der Vergangenheit einen kleinen Einnahmenüberschuss, der antragsgemäss zum zweiten Mal dem Eigenkapital zugeschlagen werden soll. Dieses positive Ergebnis stellt angesichts des finanziellen Giftcocktails 2022 – wie Ukraine-Krieg, Strommangellage oder hohe Inflation und den Preissteigerungen – mit den starken Verwerfungen an den Börsen beileibe keine Selbstverständlichkeit dar. So muss mit Blick auf den seit Jahren verlässlichen Wertschriftenerfolg bei einem Zwei-Jahresvergleich 2021–2022 für einmal leider konstatiert werden: «Wie gewonnen, so zerronnen!». So bedauerlich diese Feststellung für diese ansonsten verlässliche «Ertragskomponente» auch ist, so unterstreicht der aktuelle Wertschriftenverlust 2022 quasi in umgekehrtem Masse die finanzielle Solidität und Stabilität des Verbandes. Die aus finanzieller Führungssicht gegebene Fähigkeit den letztjährigen, nicht unerheblichen Wertschriftenverlust zu absorbieren ist bei Swissavant auf drei im strategischen Finanzbereich seit langem gelebte Verbandsprinzipien zurückzuführen: ein mitglieder-gerechtes und praktisch konjunkturunabhängiges Dienstleistungsangebot stellt nachvollziehbar das Kerngeschäft des Verbandes dar. Die Rolle des Branchendienstleisters für alle Marktakteure in der Schweiz generiert sodann zusätzlich verlässliche Einnahmen zu gerechten Marktpreisen. Und drittens, garantiert die täglich gelebte Kostendisziplin einen sorgsam Umgang mit den anvertrauten Finanzmitteln, was erfreulicherweise sogar im abgelaufenen Jahr 2022 dazu führte, dass die budgetierten – und auch notwendigen – Abschreibungen zum Erhalt der wirtschaftlichen Substanz auf der Geschäftsstelle vorgenommen werden konnte. Als Quästor des Verbandes kann ich also trotz des bedauerlichen Wertschriftenverlustes für die Verbandsfinanzen feststellen, dass nichts über eine starke Bilanz mit einem soliden Ertragsstrom geht. Die ohne Frage weiterhin sehr solide Finanzbasis unseres Verbandes wird am Ende dieses Leistungsberichtes im informativen Finanzbericht 2022 näher erläutert.

Andreas Diener, Kassier

La gestion financière solide des comptes 2022 de l'association permet, comme par le passé, de dégager un petit excédent de recettes qui, conformément à la proposition, doit être affecté pour la deuxième fois aux fonds propres. Ce résultat positif ne va pas de soi, compte tenu du cocktail financier toxique de 2022 – comme la guerre en Ukraine, la pénurie d'électricité ou l'inflation élevée et les hausses de prix – et des fortes perturbations sur les marchés boursiers. Ainsi, si l'on considère le succès des titres, fiable depuis des années, dans une comparaison sur deux ans 2021–2022, on doit malheureusement constater pour une fois: «Comme on gagne, on perd!» Même si cette constatation est regrettable pour cette «composante de rendement» par ailleurs fiable, la perte actuelle de titres en 2022 souligne pour ainsi dire à l'inverse la solidité financière et la stabilité de l'association. La capacité d'absorber la perte de titres non négligeable de l'année dernière du point de vue de la gestion financière est due chez Swissavant à trois principes associatifs vécus depuis longtemps dans le domaine financier stratégique: une offre de prestations de services adaptée aux membres et pratiquement indépendante de la conjoncture représente de manière compréhensible l'activité principale de l'association. Le rôle de prestataire de services de la branche pour tous les acteurs du marché en Suisse génère en outre des recettes fiables à des prix de marché équitables. Et troisièmement, la discipline des coûts vécue au quotidien garantit une gestion soigneuse des moyens financiers confiés, ce qui a heureusement permis, même au cours de l'année 2022 écoulée, de procéder aux amortissements budgétés – et nécessaires – pour préserver la substance économique du secrétariat. En tant que trésorier de l'association, je peux donc affirmer, malgré la perte regrettable de titres pour les finances de l'association, que rien ne vaut un bilan solide avec un flux de recettes solide. La base financière de notre association, qui reste sans aucun doute très solide, est expliquée plus en détail à la fin de ce rapport de performance dans le rapport financier informatif 2022.

Andreas Diener, caissier





Iso Raunjak, Vorstandsmitglied,
SFS unimarket AG, Heerbrugg
Iso Raunjak, membre du comité,
SFS unimarket AG, Heerbrugg

Das Jahr 2022 war insbesondere geprägt durch den im Februar begonnenen russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine und weiteren negativen geopolitischen Entwicklungen. Diese Vorkommnisse hatten ebenfalls ihre entsprechenden Einflüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung in der Schweiz. Aus diesen Gründen sind die konjunkturellen Aussichten aktuell noch etwas getrübt und gewisse Unsicherheiten bleiben auch nach der COVID-Pandemie weiter bestehen. Trotz der schwierigen Umstände hat es Swissavant wiederum geschafft, das Jahr 2022 erfolgreich zu gestalten und man kann dabei auf viele Highlights und erfolgreiche Projekte zurückblicken. Dazu gehören aus meiner Sicht die Neulancierung der Hardware-Messe, die Einführung der TradeApp oder die Initiierung des Data Clearing Centers (SDCC). Somit konnten wiederum viele wichtige und zukunftsweisende Projekte umgesetzt oder gestartet werden, die unserer Branche einen messbaren Mehrwert bieten. Natürlich gibt es nicht immer nur positives zu berichten, was die ins Stocken geratene Umsetzung der E-Commerce-Lehre aufzeigt. Hier gilt es sicherlich in Abwägung aller Einflussfaktoren die richtigen Stellhebel zu finden.

Wichtig ist natürlich auch zu erwähnen, dass hinsichtlich der Finanzen das Jahr erfolgreich abgeschlossen werden konnte und der Verband trotz eines herausfordernden Börsenjahres auf gesunden Beinen steht. Dazu hat der Geschäftsführer wie bereits in den vergangenen Jahren einen wesentlichen Beitrag geleistet.

Was mich ebenfalls positiv stimmt, dass mit der beantragten Erweiterung des Vorstandes durch Damian Roux zukünftig auch die Westschweiz noch stärker repräsentiert wird. Aus meiner Sicht führen verschiedene Perspektiven im Allgemeinen zu besseren Entscheiden. Zusätzlich wird Swissavant dadurch auch für die Zukunft weiter gestärkt.

Ein Wermutstropfen, den ich bereits letztes Jahr erwähnt habe, waren die aufgrund von COVID nur virtuell durchgeführten Generalversammlungen. Deswegen freut es mich ausserordentlich, dass diese Phase nun endlich vorbei ist und die kommende GV und der Branchentag am 3. April 2023 wieder physisch stattfinden können. In diesem Sinne schaue ich gespannt auf diesen Termin und freue mich auf das Zusammentreffen und den Austausch mit den Verbandsmitgliedern.

Iso Raunjak, Vorstandsmitglied

L'année 2022 a notamment été marquée par la guerre d'agression russe contre l'Ukraine, qui a débuté en février, et par d'autres évolutions géopolitiques négatives. Ces événements ont également eu des répercussions sur l'évolution économique de la Suisse. Pour ces raisons, les perspectives conjoncturelles sont encore quelque peu assombries et certaines incertitudes subsistent même après la pandémie COVID.

Malgré les circonstances difficiles, Swissavant a de nouveau réussi à mener à bien l'année 2022, et l'on peut jeter un regard rétrospectif sur de nombreux points forts et projets réussis. Je pense notamment au nouveau lancement du salon du matériel informatique, à l'introduction de TradeApp ou au lancement du Data Clearing Center (SDCC). Ainsi, de nombreux projets importants et porteurs d'avenir ont à nouveau pu être mis en œuvre ou lancés, offrant à notre secteur une valeur ajoutée mesurable. Bien entendu, il n'y a pas toujours que du positif à signaler, comme le montre la mise en œuvre de la doctrine du commerce électronique qui s'est enlisée. Il s'agit certainement de trouver les bons leviers en tenant compte de tous les facteurs d'influence.

Il est bien sûr également important de mentionner qu'en ce qui concerne les finances, l'année a pu être clôturée avec succès et que l'association repose sur des bases saines malgré une année boursière pleine de défis. Comme les années précédentes, le directeur général y a largement contribué.

Je suis également satisfait de constater que la Suisse romande sera encore mieux représentée à l'avenir grâce à la demande d'élargissement du comité directeur par Monsieur Damian Roux. De mon point de vue, des perspectives différentes permettent en général de prendre de meilleures décisions. De plus, Swissavant s'en trouvera encore renforcée pour l'avenir.

Un bémol, que j'avais déjà évoqué l'année dernière, était le fait que les assemblées générales ne se tenaient que virtuellement en raison de COVID. C'est pourquoi je suis extrêmement heureux que cette phase soit enfin terminée et que la prochaine AG et la Journée de la branche du 3 avril 2023 puissent à nouveau avoir lieu physiquement. J'attends donc cette date avec impatience et me réjouis de rencontrer et d'échanger avec les membres de l'association.

Iso Raunjak, membre du comité

BE Cool Kühltaschen

Vom Kosmetiktäschchen bis hin zum Kühl-Trolley sind die **BE Cool** Designartikel praktische und zuverlässige Begleiter, wenn es unterwegs um das Kühlen von Speisen und Getränken, oder den Schutz von Kosmetikprodukten und Medikamenten, geht. Ideal beim Einkauf, auf Reisen, im Garten oder auf der Picknickwiese!



- ▶ **sanddicht**
- ▶ **winddicht**
- ▶ **wasserdicht**

Qualität

- ▶ hochwertige Verarbeitung
- ▶ beste Qualität der Materialien
- ▶ reissfeste Nähte
- ▶ belastbare sowie wasserabweisende Oberflächen

Nachhaltigkeit

- ▶ langlebige Produkte
- ▶ hochwertige thermoplastische Kunststoffe
- ▶ Kunststoffe sind recyclingfähig

Ihr Partner für starke Marken

e + h Services AG
Industriestrasse 14
4658 Däniken

Telefon 062 288 61 11 | info@eh-services.ch | www.eh-services.ch



«Berufsbildung legt markant an Bedeutung zu»! «Progression importante de la formation professionnelle!»

Die uneingeschränkt testierte Jahresrechnung 2022 von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt widerspiegelt trotz eines von hohen Unsicherheiten geprägten Umfeldes und eines nicht-realisierten Wertschriftenverlustes eine hohe Budgetkonformität, die wie in den Jahren zuvor insbesondere auf der Aufwandseite zu beobachten ist. Die hohe Kostendisziplin auf der Ausgabenseite trug so massgeblich dazu bei, dass die negativen Verwerfungen an den internationalen Börsen «aufgefangen» werden konnten. Die Berufsbildung mit den überobligatorischen Kursen profitiert einerseits von der neuen Berufslehre «verkauf 2022+» und andererseits von kantonalen Nachzahlungen bei den «Subventionen». Unter dem Strich halten sich die finanzielle Mittelherkunft und -verwendung die Waage. Der kleine Ertragsüberschuss in Höhe von 5274.50 CHF soll dem Eigenkapital des Verbandes zugeschlagen werden.

Malgré un contexte marqué par de fortes incertitudes et une perte non réalisée sur titres, les comptes annuels 2022 de Swissavant – Association économique artisanat et ménage certifiés sans restriction reflètent une grande conformité budgétaire observable avant tout, comme durant les exercices précédents, du côté des dépenses. La sévère discipline en matière de dépenses a ainsi contribué à absorber de façon déterminante les distorsions négatives des bourses internationales. La formation professionnelle avec les cours interentreprises a profité d'une part du nouvel apprentissage «vente 2022+» et d'autre part de versements cantonaux complémentaires au titre de «subventions». Au bout du compte, l'origine des moyens financiers et leur utilisation sont en équilibre. Il est prévu d'attribuer le petit excédent de recettes de 5274,50 CHF au capital propre de l'Association.

Allgemeines zur Finanzlage 2022

Bei einem um rund 2,0% tiefer ausgefallenen Gesamtumsatz von 3,055 Mio. CHF (VJ: 3,118 Mio. CHF) und einem ebenfalls um 1,6% tieferen Ausgabentotal von fast 3,050 Mio. CHF (VJ: 3,098 Mio. CHF) schliesst die Jahresrechnung 2022 von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt mit einem kleinen Überschuss von 5274.50 CHF ab. Dies entspricht final einem knapp positiven «Umsatz-Aufwand-Verhältnis» von 1,00173.

In der Summe darf das Zahlenmaterial dieser Jahresrechnung 2022 mit Ausnahme des negativen Wertschriftenerfolges von 293 TCHF als «solide» bezeichnet werden; zumal die massgebenden Bilanzkennzahlen per 31. Dezember 2022 erneut nachhaltig gestärkt wurden. Die von der Generalversammlung gewählte Revisionsstelle CONVISA Revisions AG, 8808 Pfäffikon SZ, hat nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränk-

Considérations générales sur la situation financière 2022

Avec un chiffre d'affaires total de 3,055 mio. CHF, soit 2,0% de moins que l'exercice précédent (3,118 mio. CHF) et des dépenses totales de près de 3,050 mio. CHF, soit 1,6% de moins que l'exercice précédent (3,098 mio. CHF), le bouclage 2022 de Swissavant – Association économique artisanat et ménage débouche sur un petit excédent de 5274,50. Le rapport entre chiffre d'affaires et dépenses est donc positif de justesse, soit 1,00173.

A l'exception du produit négatif des titres de 293 KCHF, les résultats de l'exercice 2022 peuvent être qualifiés de «bons» et «solides», d'autant plus qu'au cours de la période comptable écoulée, ils ont durablement renforcé une fois de plus les ratios du bilan au 31 décembre 2022. L'organe de révision élu par l'assemblée générale, à savoir CONVISA Revisions AG, 8808 Pfäffikon SZ, a révisé les comptes annuels selon les

Jahresergebnis 2022 in Kürze:

- Leicht tieferer Gesamtumsatz von 3,055 Mio. CHF (VJ: 3,118 Mio. CHF), -2,0%;
- Höherer Verwaltungsertrag von 704 TCHF (VJ: 647 TCHF), +8,8%;
- Starker Anstieg beim Aus- & Weiterbildungsertrag auf 1,215 Mio. CHF (VJ: 0,876 Mio. CHF), +38,7%;
- Verbandszeitschrift um ein Fünftel angestiegen: 529 TCHF (VJ: 439 TCHF), +20,4%;
- Hoher Wertschriftenverlust von 293 TCHF (VJ: Wertschriftenertrag 259 TCHF);
- Wertschriftenbestand leicht angestiegen: 2,433 Mio. CHF (VJ: 2,290 Mio. CHF), +6,2%;
- Budgetkonforme Abschreibungen: 100 TCHF;
- Sonderabschreibungen EDV/Mobiliar: 34 TCHF;
- Kleiner Ertragsüberschuss von 5274.50 CHF;
- Amortisation «Hypothek» von 16,5 TCHF auf neu 1,056 Mio. CHF (VJ: 1,073 Mio. CHF);
- Bilanzsumme fällt leicht von 3,497 Mio. CHF auf neu 3,367 Mio. CHF; -3,7%

Résultats de l'exercice 2022 en bref:

- Légère baisse de -2,0% du chiffre d'affaires global à 3,055 mio. CHF (année préc.: 3,118 mio. CHF);
- Augmentation de +8,8% des produits de l'administration à 704 KCHF (année préc.: 647 KCHF);
- Forte augmentation de +38,7% des Produits de la formation et du perfectionnement à 1,215 mio. CHF (année préc.: 0,876 mio. CHF);
- Revue de l'Association en hausse d'un cinquième, à 529 KCHF (année préc.: 439 KCHF), soit +20,4%;
- Forte perte sur titres de 293 KCHF (produit de l'année préc.: +259 KCHF);
- Portefeuille-titres en légère augmentation 2,433 mio. CHF (année préc.: 2,290 mio. CHF), soit +6,2%;
- Amortissements conformes au budget: 100 KCHF;
- Amortissements extraordinaires sur IT/mobilier: 34 KCHF;
- Petit excédent des produits de 5274.50 CHF;
- Amortissement de 16,5 KCHF de l'«hypothèque» à 1,056 mio. CHF (année préc.: 1,073 mio. CHF);
- Somme du bilan en légère baisse de 3,497 mio. CHF à 3,367 mio. CHF; -3,7%.

FINANZBERICHT RAPPORT FINANCIER



ten Revision die Jahresrechnung geprüft. Der offizielle Prüfungsbericht der Revisionsgesellschaft ist am Ende dieses Leistungsberichtes abgedruckt. Der Vorstand empfiehlt der Generalversammlung 2023 die Jahresrechnung 2022 vorbehaltlos zu genehmigen und den damit beauftragten Personen vollumfänglich Entlastung zu erteilen.

Erläuterung zur Bilanz per 31.12.2022

Die minimale Abnahme der Bilanzsumme von –3,7% auf Total 3,367 Mio. CHF (VJ: 3,497 Mio. CHF) ist erstrangig mit den vorgenommenen Abschreibungen zu sehen. Diese jährlichen Abschreibungen entsprechen dem betriebswirtschaftlichen Leistungsverzehr des Verbandes und stellen demzufolge die zukünftigen Ersatz- und gegebenenfalls Erweiterungsinvestition schon heute sicher.

Die Aktivseite zeigt im Vorjahresvergleich einen um 27,1% tieferen Debitorenbestand von 164 TCHF, der gemäss einer umsichtigen Bilanzierungspolitik durch ein Delkredere in Vorjahreshöhe «abgesichert» wurde. Der auf Vorjahresbasis markant tiefere Debitorenbestand von über 61 TCHF ist einerseits mit der phasenverschobenen Fakturierung von Ausbildungsleistungen und zum anderen mit einer hohen

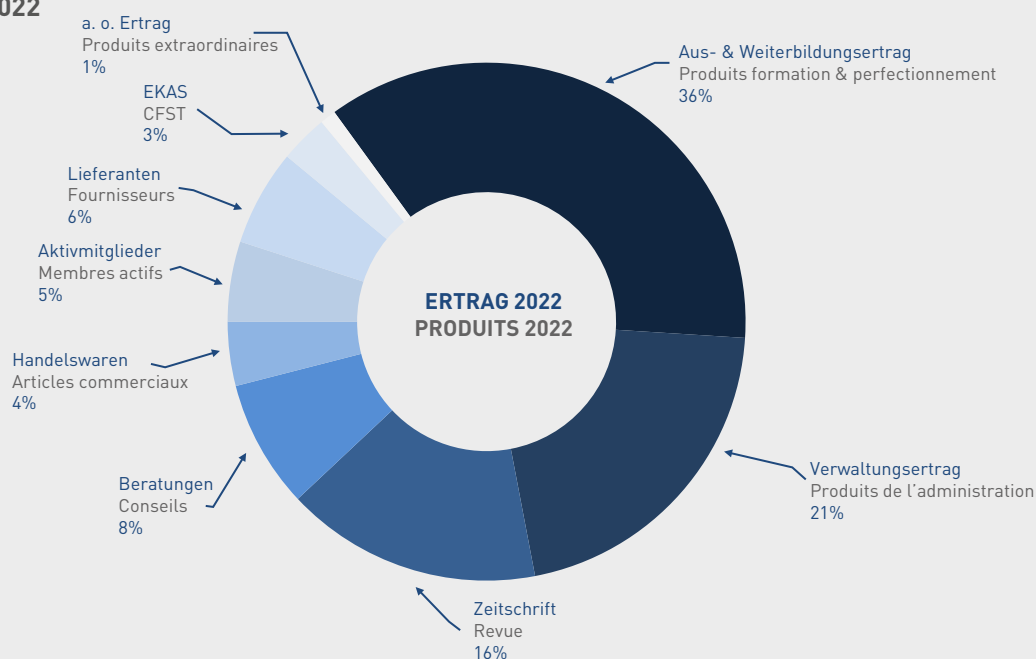
normen schweizerischen des contrôle restreint. Le rapport de révision officiel de la société chargée de l'audit figure à la fin du présent rapport d'activités. Le comité recommande à l'assemblée générale 2023 d'approuver sans réserve les comptes annuels 2022 et d'en donner pleine décharge aux personnes chargées de les tenir.

Commentaire du bilan au 31.12.2022

La minime diminution de –3,7% de la somme du bilan à 3,367 mio. CHF par rapport à l'exercice précédent (3,497 mio. CHF) est liée avant tout aux amortissements effectués. Ces amortissements annuels correspondent à la consommation économique de capital de l'Association et assurent donc déjà aujourd'hui les futurs investissements de remplacement et, le cas échéant, d'extension.

À l'actif, les créances à recouvrer, d'un montant de 164 KCHF inférieur de 27,1% à celui de l'exercice précédent, ont été «couvertes» par un du croire égal à celui de l'année précédente. Ce montant des créances à recouvrer, nettement inférieur de 61 KCHF à celui de l'exercice précédent, résulte d'une part du décalage temporel de la facturation des prestations de formation et, d'autre part, d'une forte propension à

Ertragsstruktur 2022 Structure des revenus en 2022



Die drei wichtigen Dienstleistungsfelder «Aus- & Weiterbildung» (36%), «Zeitschrift» (16%), «Verwaltungsertrag» (21%) ergeben ein Einnahmenniveau von 2,448 Mio. CHF; was 73% der gesamten Jahreseinnahmen 2022 bedeutet. Mit 2,448 Mio. CHF (VJ: 1,962 Mio. CHF, +24,74%) markieren diese drei Arbeitsbereiche eine neue Rekordmarke. Da ein sehr schwieriges Börsenumfeld bei der Bewertung der Wertschriften nicht-realisierte Kursverluste bescherte, fehlt die ansonsten zu findende Position «Wertschriftenenertrag». Der Bewertungsverlust ist deshalb mit einem 9%igen Anteil bei der Aufwandstruktur wiederzufinden. Die Mitgliederbeiträge 2022 haben entgegen dem langfristigen Trend leicht zugenommen, nämlich um fast 6 TCHF oder um 1,6% auf 356 TCHF (VJ: 350 TCHF), was noch 11% aller Einnahmen entspricht.

Les 3 principaux secteurs de services («Formation et perfectionnement» (36%), «Revue prof.» (16%), «Produits de l'administration» (21%) s'additionnent pour donner un niveau de recettes de 2,448 mio. CHF, soit 73% du total des revenus de Swissavant en 2022. Ce nouveau record représente une augmentation de +24,74% par rapport à l'année précédente (1,962 mio. CHF). L'environnement boursier très difficile ayant causé des pertes de cours non réalisées, le poste «Produit des titres» qui figure ici habituellement manque cette fois-ci. De ce fait, on trouvera la perte de valeur dans les dépenses à raison de 9%. En 2022, contrairement à la tendance à long terme, les cotisations des membres ont légèrement augmenté de près de 6 KCHF, soit 1,6%, à 356 KCHF (année préc. 350 KCHF), représentant encore 11% de toutes les recettes.

Zahlungsbereitschaft gegen Ende des Jahres erklärt. Die budgetierten Abschreibungen in der Höhe von 100 TCHF wurden trotz des schweren Wertschriftenverlustes in der Höhe von 293 TCHF eingebucht. Eine zusätzliche Abschreibung von fast 34 TCHF auf der bilanziellen Bestandsposition «EDV/Mobiliar/Fahrzeuge» dokumentiert die vorsichtige Bilanzierungspolitik des Verbandes. Die verbandseigene «Liegenschaft», welche mit einer Hypothek von 1,056 Mio. CHF refinanziert ist, wird nach Abschreibungen «konservativ» mit 680 TCHF ausgewiesen. Damit besitzt der Verband erhebliche «Reserven» auf den Sach- und Anlagewerten.

Die Passivseite zeigt im Vorjahresvergleich neben der markanten Reduktion bei der Bestandsposition «Kreditoren» [–43,6%) und dem zweitstelligen Rückgang bei den «Transitorische Passiven» [–17,9%) keine negativen Veränderungen.

Die hypothekarische Last wurde vertragskonform um 1,5% von 1,073 Mio. CHF auf 1,056 Mio. CHF reduziert, und das «Eigenkapital» wird um den Überschuss 2022 auf total 933 TCHF ansteigen.

payer avant la fin de l'année. Les amortissements budgétisés de 100 KCHF ont été comptabilisés malgré la lourde perte sur titres à hauteur de 293 KCHF. Un amortissement supplémentaire de près de 34 KCHF sur le poste de bilan «IT/Mobilier/Véhicules» souligne la politique comptable prudente de l'Association. L'immeuble de l'Association, refinancé par une hypothèque de 1,056 mio. CHF, figure au bilan, après amortissements, pour une valeur «conservatrice» de 680 KCHF. L'Association dispose ainsi de «réserves» considérables sur les actifs corporels et les placements.

Exceptés la nette réduction du poste «créanciers» [–43,6%) et le recul à deux chiffres des «passifs transitoires» [–17,9%), le passif ne présente aucun changement défavorable, comparé à l'exercice précédent.

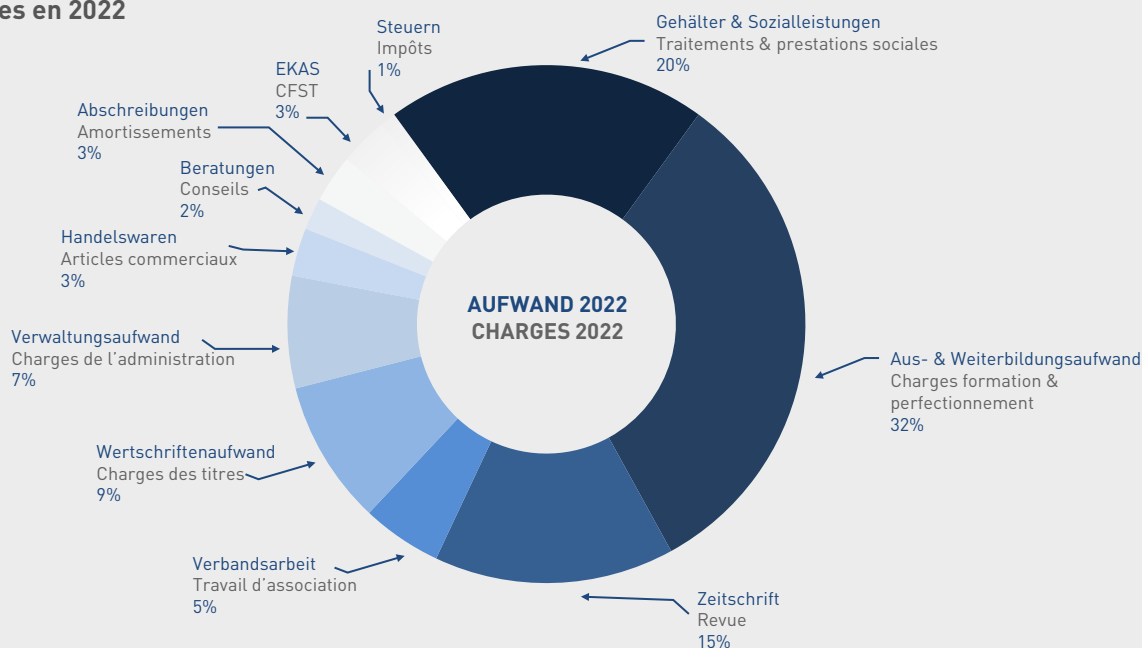
Conformément au contrat, la charge hypothécaire a été réduite de 1,5%, passant de 1,073 mio. CHF à 1,056 mio. CHF, et le capital propre augmentera à 933 KCHF après attribution de l'excédent 2022.

Explications concernant le compte de résultats 2022

Comparé à l'exercice précédent, le chiffre d'affaires annuel 2022



Aufwandsstruktur 2022 Structure des dépenses en 2022



Die drei Aufwandspositionen «Gehälter & Sozialleistungen» (20%), «Aus- & Weiterbildung» (32%) und «Zeitschrift» (15%) machten mit 67% zwei Drittel aller Ausgaben aus. Die Aufwandsposition «Aus- & Weiterbildung» hat mit 35% aller Ausgaben oder absolut mit 1,069 Mio. CHF das höchste Ausgabenniveau in der Geschichte des Verbandes erreicht. Die Abschreibungen in der Höhe von 100 TCHF konnten wie in der Vergangenheit budgetkonform eingebucht werden. Im Total liegen die Ausgaben mit 3,050 Mio. CHF i. V. z. VJ (VJ: 3,098 Mio. CHF) mit 1,6% um mehr als 48 TCHF tiefer. Im Gesamtaufwand 2022 ist angesichts der Turbulenzen an den int. Börsen mit 293 TCHF bedauerlicherweise ein 9%iger Wertschriftenverlust enthalten. Der kleine Ertragsüberschuss von 5274.50 CHF soll dem Eigenkapital zugewiesen werden.

Les 3 postes de charges «Salaires & prestations sociales» (20%), «Formation et perfectionnement» (32%) et «Revue prof.» (15%) représentent les 2 tiers de toutes les dépenses, soit 67%. Avec 1,069 mio. CHF, le poste «Formation et perfectionnement» a atteint à lui seul 35% de toutes les dépenses, soit son plus haut niveau dans l'histoire de l'Association. Les amortissements, d'un montant de 100 KCHF ont été portés en compte conformément au budget comme par le passé. Au total, les charges de 3,050 mio. CHF (année préc.: 3,098) ont baissé de plus de 48 mio. CHF, soit 1,6%. Compte tenu des turbulences boursières, le total des charges 2022 comporte malheureusement une perte sur titres de 293 KCHF, soit 9%. Il est prévu d'attribuer le petit excédent de recettes de 5274,50 CHF au capital propre de l'Association.

FINANZBERICHT RAPPORT FINANCIER



Erläuterungen zur Erfolgsrechnung 2022

Dass der Jahresumsatz 2022 im Vergleich zum Vorjahr um 2,0% tiefer liegt und die Budgetvorgaben gleichzeitig dennoch im Total um 11,5% übertroffen wurden, hängt in erster Linie mit dem Wertschriftenverlust von 293 TCHF auf nicht-realisierten Obligationen- und Aktienpositionen und in zweiter Linie mit dem um 38,7% gestiegenen Ausbildungsertrag zusammen. Diese zwei in der Wirkung gegenläufigen «Ertragspositionen» haben per Saldo mit Bezug auf die Budgetebene einen positiven Einfluss von über 66 TCHF. Klammert man gedanklich diese zwei Positionen aus, so darf für alle weiteren Ertragspositionen eine hohe Budgetkonformität attestiert werden.

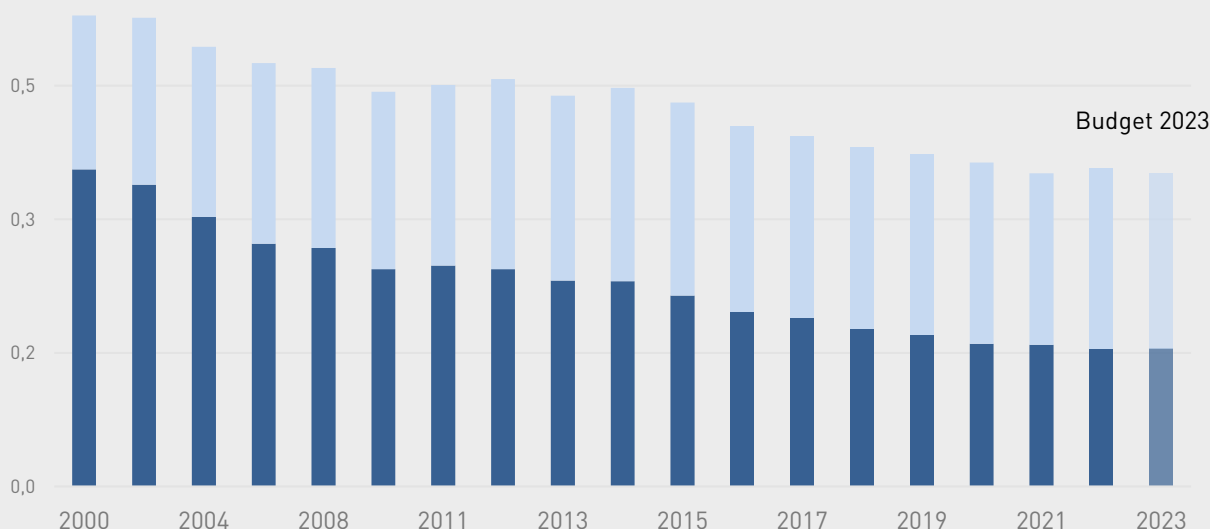
Der Gesamtertrag 2022 von 3,055 Mio. CHF übertrifft trotz des sechsstelligen Wertschriftenverlustes nicht zuletzt aufgrund von zwei stark angestiegenen Ertragspositionen (Verbandszeitschrift & Ausbildung) die Aufwandspositionen im Total um 5274.50 CHF.

a diminué de 2,0%. L'objectif budgétaire a toutefois été dépassé de 11,5%. Cette situation résulte d'une part de la perte non réalisée de 293 KCHF sur des positions en obligations et en actions et d'autre part de l'augmentation de 38,7% du produit de la formation. Ces deux postes de produits aux effets opposés ont eu un impact positif net de plus de 66 KCHF par rapport au budget. Abstraction faite de ces deux postes de produits, on peut attester à tous les autres postes une grande conformité budgétaire.

Si les recettes globales de 3,055 mio. CHF en 2022 ont dépassé de 5274,50 CHF les dépenses, c'est notamment grâce à la forte progression de deux postes de produits (revue professionnelle & formation). Par rapport à l'exercice précédent, les produits «Revue» se sont accrus de 20,4% à 529 KCHF, alors que les «Produits de l'administration» ont augmenté de 8,8% à 704 KCHF. Au total, avec 1,233 mio. CHF, les deux postes de recettes ont contribué plus de 40,0% du chiffre d'affaires annuel.

Aktivmitglieder/Lieferanten 2000–2022 Membres actifs/Fournisseurs 2000–2022

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



Die Mitgliederbeiträge von den Aktivmitgliedern liegen mit 155 TCHF (VJ: 159 TCHF) oder mit 5,1% der Gesamteinnahmen seit mehreren Jahren konstant unter den Beiträgen von Seiten der «Lieferanten», die mit 202 TCHF oder 6,6% rund 47 TCHF mehr zu den Gesamteinnahmen beisteuerten. Lag der Beitragskoeffizient (Handel/Lieferanten) im Jahr 2000 noch bei 2.06 – der Handel entrichtete also in der Summe doppelt so viel an Mitgliederbeiträgen wie die Lieferanten – kommt diese Verhältniszahl im Jahre 2022 mit 0,77 (VJ: 0,83) klar unter eins zu liegen. Damit entrichteten die Lieferanten mehr Mitgliederbeiträge als der Handel, was die strukturellen Veränderungen im Handel eindrücklich dokumentiert. In absoluten Zahlen reduzierten sich die gesamten Mitgliederbeiträge in der Zeitperiode 2000–2022 von 529 TCHF um über 172 TCHF auf aktuell noch 357 TCHF; also fast 12% der Gesamteinnahmen. Das Budget 2023 prognostiziert Mitgliederbeiträge von total 352 TCHF; was einer kleinen Reduktion in der Grössenordnung von 1,5% gleichkommt.

Les cotisations des membres détaillants de 155 KCHF (année préc. 159 KCHF), soit 5,1% des recettes globales, sont constamment inférieures depuis des années à celles des fournisseurs qui, avec 202 KCHF, soit 6,6%, ont contribué environ 47 KCHF de plus aux recettes globales. Si en 2000, le rapport entre les cotisations des commerçants et celles des fournisseurs s'élevait encore à 2.06 (les commerçants contribuaient alors deux fois plus que les fournisseurs), en 2022, ce rapport est tombé à 0,77 (année préc. 0,83), soit nettement inférieur à 1. Les fournisseurs contribuent donc plus que les commerçants, ce qui illustre clairement les changements structurels qui se sont produits dans notre branche. En chiffres absolus, le total des cotisations des membres a diminué d'environ 172 KCHF entre 2000 et 2022, passant de 529 KCHF à 357 KCHF actuellement. Il ne représente donc plus que 12% des recettes globales. Les cotisations des membres inscrites au budget 2023 s'élèvent à 352 KCHF, ce qui équivaut à une petite réduction de l'ordre de 1,5%.

Der Ertrag «Zeitschrift» stieg i. V. z. VJ um 20,4% auf 529 TCHF an, während die Ertragsposition «Verwaltungsertrag» mit einem Plus i. V. z. VJ von 8,8% auf 704 TCHF anstieg. In der Summe trugen beide Ertragspositionen mit 1,233 Mio. CHF mehr als 40,0% zum Jahresumsatz bei.

Von Budgetkonformität ist auch die Aufwandseite geprägt, und wenn nennenswerte oder auffällige Abweichungen zur Planvorgabe oder einzelnen Kostensegmenten bestehen, sind diese in dem Sinne positiv, als dass der jeweilige Kostenblock nicht wesentlich mehr belastet wurde. Gesamthaft gesehen kommt mit 3,050 Mio. CHF die Aufwandseite i. V. z. VJ um 1,6% tiefer zu liegen. Eine permanente Kostenkontrolle als Fundament und die gleichzeitige Umsetzung von mehreren Effizienzmassnahmen auf der Geschäftsstelle ermöglichten diese erfreuliche Kostenkonstellation, die in der Summe doch nachhaltige Kosteneinsparungen in der Grössenordnung von rund 50–80 TCHF zulassen.

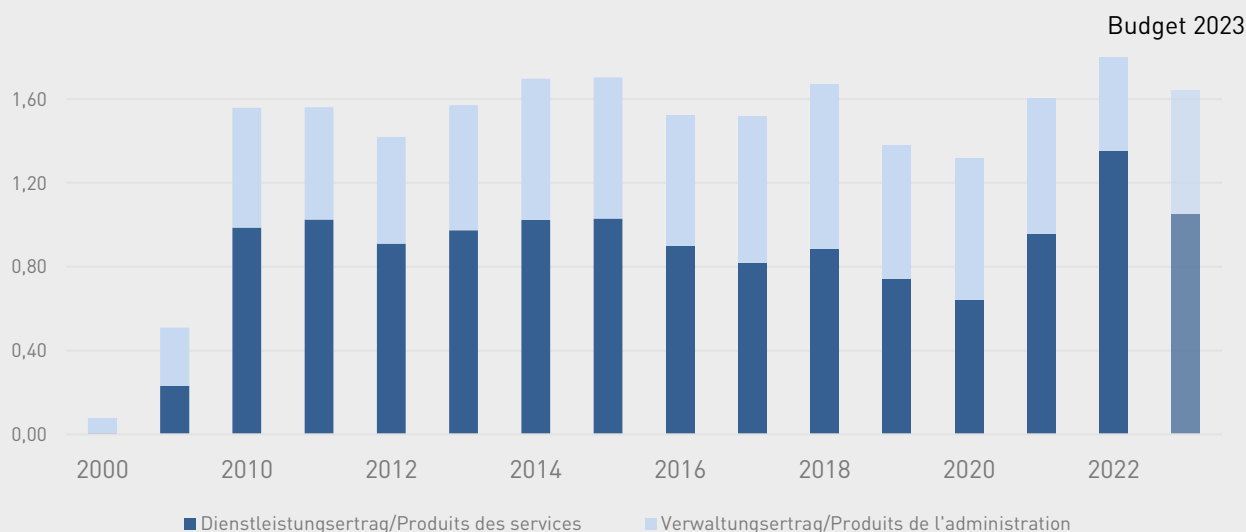
Les dépenses ont présenté, elles aussi, une forte conformité budgétaire. Si les écarts notables ou frappants existent par rapport aux objectifs du budget ou dans des segments de coûts, ils ont été positifs en ce sens qu'ils n'ont pas alourdi de beaucoup le bloc de coûts correspondant. Le total des dépenses s'est situé à 3,050 mio. CHF, soit 1,6% de moins que celui de l'exercice précédent. Ce résultat favorable est basé sur un contrôle permanent des coûts et à la mise en œuvre simultanée de plusieurs mesures pour accroître l'efficacité du centre opérationnel qui ont permis des économies durables de l'ordre de 50 à 80 KCHF.

La tenue de l'assemblée générale 2022, une fois de plus sous forme numérique, et la diminution frappante de la charge fiscale n'ont certes pas allégé les coûts de façon durable, mais néanmoins ponctuelle d'environ 70 à 90 KCHF.



Dienstleistungs- und Verwaltungsertrag pro 2022 Produits de l'administration et des services en 2022

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



Starkes Ertragsplus von über 28%. Die positive Entwicklung bei den zwei Ertragspfeilern «Dienstleistungsertrag», als Aggregat aus der Aus- & Weiterbildung, EKAS und a. o. Ertrag, (+397 TCHF) und «Verwaltungsertrag» (+57 TCHF) hat sich im Jahr 2022 einmal mehr als nachhaltig erwiesen: Insgesamt trugen die zwei Einnahmequellen mit 2,058 Mio. CHF über 67% zum Einnahmentotal von 3,055 Mio. CHF bei. Während der «Verwaltungsertrag» i. V. z. VJ um 8,8% anstieg, verzeichnete der «Dienstleistungsertrag» mit über 41% ein sehr starkes zweistelliges Plus und kommt auf über 1,353 Mio. CHF zu liegen. In den vergangenen 20 Jahren weisen die zwei Einnahmequellen eine durchschnittliche Wachstumsrate von über 14% pro Jahr auf und tragen so heute zu einem stabilen Ertragsstrom bei. Das Budget 2023 sieht für diese Bereiche mit 1,643 Mio. CHF ein zyklusbedingter Rückgang von gut 20% vor, wobei bei einem geplanten Einnahmenvolumen von Total 2,940 Mio. CHF die zwei Ertragspositionen wiederum klar über 50% aller Einnahmen widerspiegeln sollen.

Les revenus ont augmenté de plus de 28%. L'évolution positive des deux piliers du revenu «Produit des prestations», comprenant la formation et le perfectionnement, la CFST et les produits extraordinaires (+397 KCHF), et «Produits de l'administration» (+57 KCHF) s'est une fois de plus avérée durable en 2022. Au total, ces deux sources de revenus ont contribué 2,058 mio. CHF, soit plus de 67%, aux recettes globales de 3,055 mio. CHF. Alors que les «Produits de l'administration» ont augmenté de 8,8% par rapport à l'année précédente, le «Produit des prestations» a enregistré une très forte hausse à deux chiffres de plus de 41% et s'élève à plus de 1,353 mio. CHF. Ces 20 dernières années, ces deux sources de revenus ont affiché un taux de croissance moyen de plus de 14% par an, assurant donc aujourd'hui un flux de revenus stable. Ces deux secteurs contribueront à hauteur de 1,643 mio. CHF au budget 2023, soit un recul cyclique de quelque 20%, sachant qu'ils devraient à nouveau représenter nettement plus de 50% du revenu prévisionnel total de 2,940 mio. CHF.

FINANZBERICHT RAPPORT FINANCIER



Die erneut digital durchgeführte Generalversammlung 2022 und die augenfällig tiefere Steuerlast haben die Kostenseite zwar nicht dauerhaft, so aber doch einmalig um rund 70–90 TCHF entlastet.

Solider Ausblick 2023

Die aktuell im Vordergrund stehenden Unsicherheiten wie Energiekrise, Inflation oder überjähriger Ukrainekrieg lassen sich zwar nicht wegdiskutieren, doch die anstehenden Verbandsaktivitäten 2023, inklusive strategische Projektarbeiten im Bildungsbereich, sowie die dynamischen Marktveränderungen im Schweizer (Detail-)Handel geben begründeten Anlass für einen soliden Ausblick 2023. Die Einführung der neuen Berufslehre «verkauf 2022+» in den vier betreuten Aus- und Prüfungsbranchen mit den damit verbundenen zusätzlichen üK-Tagen wird das von Swissavant zu verantwortende Aufgabengebiet substantiell erweitern. Diese bildungspolitische Tatsache ist gleichzeitig das Hauptmotiv für den Vorstand, zum 39. Mal in Folge die Beibehaltung der Mitgliederbeiträge 2023 zuhanden der Generalversammlung zu beantragen. Insgesamt soll dann ein Planumsatz 2023 von Total 2,940 Mio. CHF das Dienstleistungsangebot zum Nutzen aller Mitglieder sicherstellen. Das Budget 2023 ist auf Seite 51 abgedruckt.

Bonnes perspectives pour 2023

Les incertitudes qui occupent actuellement le premier plan, telles que la crise de l'énergie, l'inflation ou la guerre d'Ukraine qui dure depuis plus d'un an ne peuvent certes pas être écartées, mais les activités prévues de l'Association en 2023, y compris le travail sur des projets stratégiques dans le domaine de la formation, ainsi que les changements dynamiques du marché dans le commerce suisse de détail permettent d'envisager des perspectives solides pour 2023. L'introduction du nouvel apprentissage «vente 2022+» dans les quatre branches de formation et d'examen dont Swissavant s'occupe et les cours interentreprises supplémentaires qui en découlent vont substantiellement étendre le domaine de responsabilités de l'Association. Ces considérations sont également le motif principal du comité pour proposer à l'assemblée générale de maintenir inchangées les cotisations des membres pour 2023, pour la 39^e fois de suite. Le chiffre d'affaires prévisionnel de 2,940 mio. CHF devrait permettre d'assurer l'offre de prestations de service en faveur de tous les membres en 2023. Le budget 2023 figure en page 51.

nexmart

Simply eBusiness

Wir von nexmart machen Sie erfolgreich mit:



Anbindungs-lösungen

Erweitern Sie Ihr Vertriebspotenzial und vernetzen Sie sich mit all Ihren Geschäftspartnern!



Online-Lösungen

Optimieren Sie Ihre Ressourcen durch eine zentrale Verkaufsplattform für all Ihre Kunden!



Mobile Lösungen

Steigern Sie Ihren Umsatz durch einen schnelleren und effektiveren Aussendienst!



Datenlösungen

Stärken Sie Ihre Marke durch eine höhere Sichtbarkeit und Reichweite!

**Steigern Sie Ihre Verkaufsförderung
mit unserem Dreamteam
data View und retail Connect!**

**Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gerne
für eine individuelle Lösung,
um Ihr Unternehmen voranzubringen.**

Björn Bode, Head of E-Business
T: +41 44 878 70 66 / bjoern.bode@nexmart.com
www.nexmart.com



Die Schweizer Berufsbildung ist ein Gewinn für alle.

«Neue Horizonte erleben!»

Die Förderstiftung polaris bietet die Möglichkeit, herausragende Leistungen der Lernenden zu fördern und ins Rampenlicht zu stellen. Polaris versucht deshalb mit geeigneten Massnahmen vorhandenes Potenzial bei den Lernenden auszuschöpfen und diese zu motivieren, sich ausserordentlich für die Ausbildung im Schweizer (Detail-)Handel zu engagieren – auch für den eigenen Erfolg!

Die Förderstiftung polaris will so eine Antriebsfeder für Jugendliche sein, aber auch den Schweizer Unternehmen der Branche neue Perspektiven für kommende Generationen von Lernenden präsentieren. Mit dem Wissen, dass alle Partner von einer guten und erfolgreichen Berufsbildung in der Branche langfristig profitieren, liegt es an uns allen, die unzähligen Möglichkeiten zur Förderung der Berufslehre optimal auszuschöpfen.

Gemeinsam mit Ihrer Hilfe will die Förderstiftung polaris diese Zukunftschancen mit den vielfältigen Karriere-möglichkeiten zu Gunsten einer wettbewerbsfähigen Wirtschaft nutzen.

Ausblick: modernes Mitglieder-Beitragssystem Système de cotisation moderne en vue

Die strukturellen Veränderungen im Schweizer (Handels-)Markt und die vereinspolitische Gleichstellung von Händlern und Lieferanten im Jahre 2004 können im aktuellen Mitglieder-Beitragssystem von Swissavant, das bereits seit über 75 Jahren im Einsatz ist, schon seit längerem nicht mehr repräsentativ nach den vereinsrechtlichen Grundsätzen wie «Gleichbehandlungsgebot», «Kollektivgedanken» oder «Proportionalität» und «Verhältnismässigkeit» abgebildet werden. Zudem sind die bis anhin erhobenen Mitgliederbeiträge bei den Händlern seit über 38 Jahren unverändert, was aus einer Kaufkraft-Perspektive einer Reduktion von über 85% entspricht. Oder mit anderen Worten: Die Mitgliederbeiträge müssten im Durchschnitt praktisch verdoppelt werden.

Vu les changements structurels intervenus dans le commerce spécialisé suisse d'une part et la politique associative de parité entre les commerçants et les fournisseurs décidée en 2004 d'autre part, les principes d'égalité de traitement et de proportionnalité applicables à une collectivité ne se reflètent plus dans le système de cotisation des membres de Swissavant en vigueur depuis plus de 75 ans. Ils ne représentent plus la réalité de l'Association. En outre, les cotisations perçues auprès des membres commerçants n'ont plus changé depuis 38 ans, ce qui représente, du point de vue du pouvoir d'achat, une diminution de plus de 85%. Ou en d'autres termes: il faudrait pratiquement les doubler en moyenne.

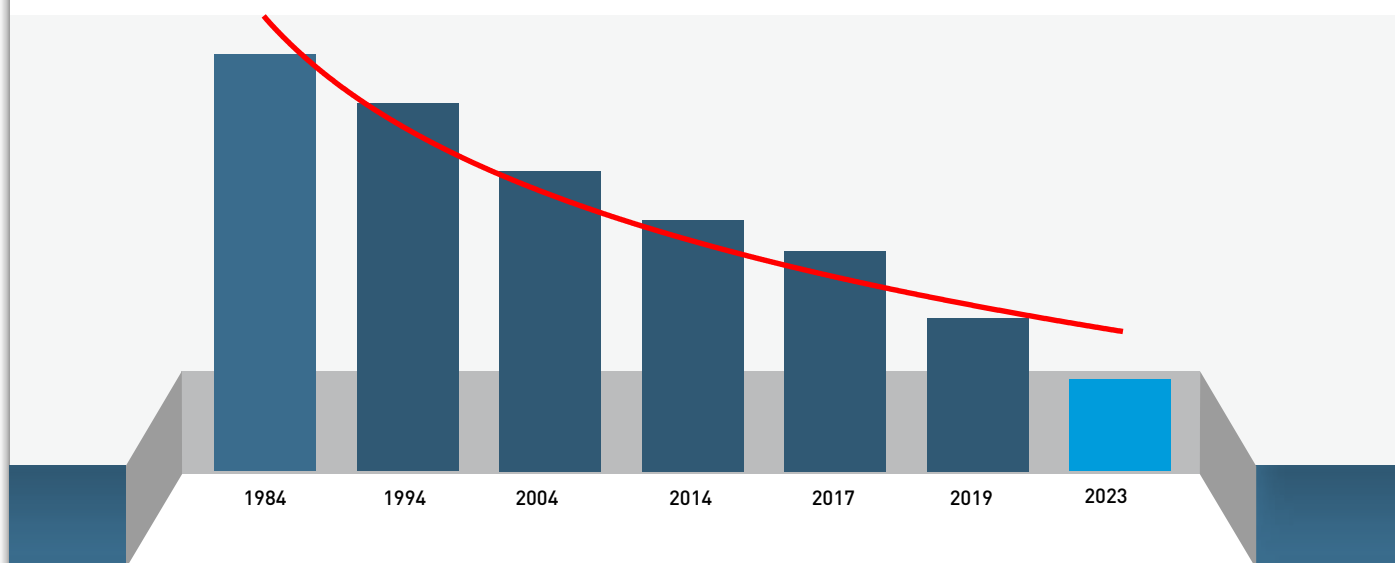
Unter der Projektleitung von Professor Dr. Hans Lichtsteiner, verbandsberatung.ch ag, hat eine 14-köpfige Projektgruppe in der Zeit zwischen 2018–2020 umfangreiche Grundlagenarbeiten mit diversen Simulationsrechnungen zuhanden des Vorstandes geleistet und verschiedene moderne Mitgliederbeitragssystem vorgeschla-

«Das Ziel des Vorstands ist es, ein einfaches, transparentes und nachvollziehbares Mitglieder-Beitragssystem einzuführen.»

«Le but du comité est d'introduire un système simple, clair et compréhensible de cotisation des membres.»

Sous la direction du professeur Dr Hans Lichtsteiner, verbandsberatung.ch ag, un groupe de projet composé de 14 personnes a effectué, entre 2018 et 2020, un travail de fond comprenant diverses simulations et proposé au comité différents systèmes modernes de cotisation des membres. Parmi ceux-ci, le comité a donné la pré-

Mitgliederbeiträge 1984–2023
Cotisations des membres 1984–2023



gen. Das in der Folge vom Vorstand präferierte neue Mitgliederbeitrags-system (ein Sockelbetrag und zuzüglich einem Promille der jeweiligen AHV-Summe bis zu einem Maximalbetrag) wurde dann aufgrund der drei Corona-bedingten digitalen Generalversammlungsformate in den Jahren 2020–2022 bewusst nicht auf die Jahresagenda gesetzt respektive als Antrag «Neues Mitgliederbeitragssystem» zur Abstimmung gebracht, weil man den offenen und transparenten Dialog an einer physischen General- oder Mitgliederversammlung als absolut notwendig einschätzt.

Mit der Generalversammlung im Frühling 2023, welche für alle Mitglieder aus Industrie und Handel im physischen Format durchgeführt wird, ist es nun endlich soweit. Das vom Vorstand präferierte Mitgliederbeitragssystem wird den Mitgliedern als offizieller Antrag zur Diskussion sowie zur Abstimmung gestellt. **Das Ziel des Vorstands ist es, ein einfaches, transparentes und nachvollziehbares Mitglieder-Beitragssystem einzuführen,** welches die vereinsrechtlichen Grundsätze der Gleichbehandlung und der Transparenz sowie der Verhältnismässigkeit für ein ganzes Kollektiv und damit für alle Mitglieder von Swissavant modern interpretiert und nach Massgabe des Gleichen die Interessen der Mitglieder gleich berücksichtigt.

«Die bis anhin erhobenen Mitgliederbeiträge bei den Händlern sind seit über 38 Jahren unverändert, was aus einer Kaufkraft-Perspektive einer Reduktion von über 85% entspricht. Oder mit anderen Worten: Die Mitgliederbeiträge müssten im Durchschnitt praktisch verdoppelt werden.»

«Les cotisations perçues jusqu'à présent auprès des commerçants sont restées inchangées depuis plus de 38 ans, ce qui, dans une perspective de pouvoir d'achat, correspond à une réduction de plus de 85%. En d'autres termes, il faudrait pratiquement doubler les cotisations des membres en moyenne.»

férence à un système comprenant un montant de base fixe, une partie variable égale à un pour mille de la masse salariale soumise à l'AVS et un plafond à ne pas dépasser. Faut de pouvoir tenir les assem-

blées générales dans le cadre habituel en raison de la pandémie de coronavirus durant les années 2020 à 2022, le comité a renoncé délibérément à inscrire le sujet à l'ordre du jour et à soumettre au vote la motion d'introduction du nouveau système de cotisation des membres durant cette période. Il estimait en effet qu'un dialogue ouvert et transparent lors d'une assemblée générale en présence physique des membres était absolument nécessaire.

L'assemblée générale, qui se tiendra en présentiel pour tous les membres industriels et commerçants au printemps 2023, permettra enfin à ce dialogue d'avoir lieu. Le système de cotisation des membres préféré par le comité constitue donc la motion officielle

soumise à la discussion et au vote. **Le but du comité est d'introduire un système simple, clair et compréhensible de cotisation des membres,** dans une interprétation moderne des principes du droit associatif que sont l'égalité de traitement, la transparence et la proportionnalité, qui tient compte équitablement et collectivement des intérêts de tous les membres de Swissavant.

Die Mitglieder der 14-köpfigen Projektgruppe «Neues Mitglieder-Beitragssystem»: Les membres du groupe d'étude «Nouveau système de cotisation des membres»:

Projektleitung: Professor Dr. Hans Lichtsteiner, verbandsberatung.ch ag
Le professeur Dr Lichtsteiner, verbandsberatung.ch ag, directeur du projet

René Bannwart, Allchemet AG
Walther Bucher, Walther Armbruster AG
Hans Jörg Christen, ch-tools gmbh
Andreas Diener, Meyer Liestal AG
Max Feuz, e + h Services AG
Philippe Gasser, Eisenwaren & Haushalt Gasser GmbH
Peter Good, Puag AG

Leonz Heggli, Heggli Eisenwaren AG
Oliver Hohl, Weber AG «das Handwerker-Zentrum»
Urs Röthlisberger, Metabo (Schweiz) AG
Ramin Seifeddini, Blattner AG
Werner Suter, A. & J. Stöckli AG
Christoph Weber, Arthur Weber AG
Hansueli Wild, R. Peter AG

BILANZ | ERFOLGSRECHNUNG
BILAN | COMPTE D'EXPLOITATION

Bilanz | Bilan

Aktiven (alle Beträge in CHF)

Umlaufvermögen

Flüssige Mittel		19 163.04	45 018.68
Wertschriften		2 290 433.00	2 433 233.00
Debitoren	237 622.04	225 622.04	164 445.00
Delkredere	-12 000.00		
Guthaben Verrechnungssteuer		27 854.75	30 400.10
Übrige Forderungen		0.00	0.00
Aktive Rechnungsabgrenzung		119 905.42	13 829.75

Anlagevermögen

Beteiligung		1.00	1.00
EDV/Möbiliar/Fahrzeuge		63 809.70	0.00
Liegenschaften (Grundpfand)		750 000.00	680 000.00
		3 496 788.95	3 366 927.53

Passiven

Kurzfristiges Fremdkapital

Kreditoren		200 113.09	112 946.32
Passive Rechnungsabgrenzung		175 952.75	144 483.60

Langfristiges Fremdkapital

Hypothesen		1 072 500.00	1 056 000.00
Anschaffungsreserven		230 000.00	230 000.00
Förderungsfonds		354 626.01	354 626.01
Dispositionsreserve		379 242.88	379 242.88
Ausbildungsfonds		156 022.47	156 022.47

Kapitalvortrag 1.1.2021/2022

Ergebnis 2021/2022		19 625.68	5 274.50
		3 496 788.95	3 366 927.53

Actifs (tous les montants en CHF)

Capital circulant

Liquidités		
Titres		
Débiteurs	176 445.00	
Du croire	-12 000.00	
Avoirs fiscaux		
Comptes courants		
Actifs transitoires		

Immobilisations

Participation		
IT/Mobilier/Véhicules		
Immeubles (gage foncier)		

Passifs

Capital étranger à crt terme

Créanciers		
Passifs transitoires		

Capital étranger à long terme

Hypothèques		
Réserve pour investissements		
Fonds de développement		
Réserve à disposition		
Fonds de formation		

Capital 1.1.2021/2022

Excédent 2021/2022		
--------------------	--	--

Erfolgsrechnung | Compte d'exploitation

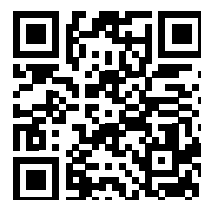
Ertrag (alle Beträge in CHF)	2021 Ist	2022 Budget	2022 Ist	2023 Budget	Produits (tous les montants en CHF)
Eintrittsgebühren	1 281.00	2 000.00	1 000.00	2 000.00	Primes d'entrée
Aktivmitglieder	158 890.00	155 000.00	154 910.00	155 000.00	Membres actifs
Lieferanten/Passivmitglieder	191 550.65	190 000.00	201 404.45	195 000.00	Fournisseurs/Membres passifs
Ertrag «Zeitschrift»	438 861.30	460 000.00	528 566.65	460 000.00	Produits «revue»
Aus- & Weiterbildungsertrag	875 862.10	680 000.00	1 214 974.60	980 000.00	Formation & perfectionnement
EKAS-Branchenlösung	72 853.15	73 000.00	111 207.20	65 000.00	CFST – Solution de branche
Verwaltungsertrag	647 377.30	590 000.00	704 263.15	590 000.00	Produits de l'administration
Wertschriftenerfolg	258 776.20	175 000.00	-293 292.87	150 000.00	Produits des titres
Ertrag «Handelswaren»	194 713.61	180 000.00	119 485.89	130 000.00	Produits «articles commerciaux»
Ertrag «Beratungen»	269 335.15	230 000.00	284 817.05	205 000.00	Produits «conseils»
a. o. Ertrag	8 146.20	5 000.00	27 532.80	8 000.00	Produits extraordinaires
Total Ertrag	3 117 646.66	2 740 000.00	3 054 868.92	2 940 000.00	Total produits
Aufwand	2021 Ist	2022 Budget	2022 Ist	2023 Budget	Charges
Branchentag/GV	33 953.75	30 000.00	15 404.05	45 000.00	Journée de la branche/AG
Vorstand, Del. & Kom.	185 556.45	140 000.00	99 489.19	120 000.00	Comité dir., délég. & commis.
Aufwand «Zeitschrift»	444 893.01	400 000.00	486 591.62	400 000.00	Charges «revue»
Beiträge/Mitgliedschaften	14 904.15	15 000.00	15 858.38	15 000.00	Cotisations/affiliations
Aus- & Bildungsaufwand	996 769.33	760 000.00	1 069 357.59	880 000.00	Formation & perfectionnement
EKAS-Betriebsaufwand	72 022.90	70 000.00	115 087.55	65 000.00	Charges CFST
Gehälter & Sozialleistungen	775 010.59	900 000.00	683 393.87	870 000.00	Salaires & prestations sociales
Hypothekar- & Liegenschaftsaufwand	17 284.05	35 000.00	48 076.15	35 000.00	Charges hypothécaires & charges des immeubles
Verwaltungsaufwand	201 569.67	110 000.00	226 856.51	160 000.00	Charges de l'administration
Aufwand «Handelswaren»	98 025.79	80 000.00	89 475.63	130 000.00	Charges «articles commerciaux»
Aufwand «Beratungen»	67 442.74	80 000.00	79 382.38	95 000.00	Charges «conseils»
Steuern	90 588.55	15 000.00	20 621.50	20 000.00	Impôts
Abschreibungen	100 000.00	100 000.00	100 000.00	100 000.00	Amortissements
a. o. Aufwand	0.00	5 000.00	0.00	5 000.00	Charges extraordinaires
Total Aufwand	3 098 020.98	2 740 000.00	3 049 594.42	2 940 000.00	Total charges
31.12.2021			31.12.2022		
Vorschlag zur Verwendung des Ertragsüberschusses					Proposition d'affectation de l'excédent
Zuweisung an Dispositionsreserve	–		–		Attribution à la réserve à dispo.
Zuweisung an Eigenkapital	19 625.68		5 274.50		Attribution au capital propre
Total Ergebnisüberschuss	19 625.68		5 274.50		Totaux excédent produits



Handwerker kaufen mobil.

Eine App ist überall dort verfügbar, wo auch ihr Kunde ist. Bei uns gibt es die passende Handels-App, für Ihren zukünftig wichtigsten Bestellkanal.

Jetzt kostenlose
App-Beratung



Anhang zur Jahresrechnung 2022 | Annexe aux comptes annuels 2022

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.

31.12.2021

31.12.2022

Erklärung über die Anzahl der Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

- Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hatte zwischen 10 und 50 Vollzeitstellen im Berichtsjahr gleich wie im Vorjahr.

Direkte bzw. wesentliche indirekte Beteiligungen

- INTERFEREX AG, Wallisellen
Durchführung von Fachmessen und Erbringung von Beratungsdienstleistungen
Beteiligungsquote (Kapital- und Stimmanteil) 100%
Gesamtes Gesellschaftskapital 150 000.00

Belastung von Aktiven zur Sicherung eigener Verpflichtungen sowie Aktiven unter Eigentumsvorbehalt

- Liegenschaften (Grundpfand) 750 000.00

Déclaration concernant le nombre de postes à plein temps en moyenne annuelle

- Durant l'exercice sous revue, Swissavant comptait entre 10 et 50 postes à plein temps, soit autant que l'année précédente.

Participations directes et principales indirectes

- INTERFEREX AG, Wallisellen
Organisation de salons professionnels et fourniture de services de conseils
Taux de participation (part du capital et droits de vote)
Total du capital social

Actifs grevés d'une charge pour assurer les engagements propres et actifs sous réserve de propriété

- Immeubles (gage foncier)

Erläuterungen zu Positionen in Bilanz und Erfolgsrechnung

- Der Lohnaufwand vor Umlage in die direkten Kosten beträgt 1 157 336.65 CHF (VJ: 1 280 367.80 CHF). Nach Lohnumlage 802 449.53 CHF (VJ: 829 396.16 CHF) und unter Berücksichtigung der Sozialleistungen 328 506.75 CHF (VJ: 324 038.95 CHF) beträgt der Personalaufwand 683 393.87 CHF (VJ: 775 010.59 CHF).
- Die kurzfristig gehaltenen Wertschriften sind zum Börsenkurs am Bilanzstichtag bewertet. Auf die Bildung einer Schwankungsreserve wird verzichtet.
- Der Wertschriftengewinn/-verlust von -293 292.87 CHF (VJ: 258 776.20 CHF) enthält realisierte Wertschriftenerträge von 120 045.43 CHF (VJ: 146 153.56 CHF) und nicht-realisierte Kursgewinne und -verluste von -413 338.30 CHF (VJ: 112 622.64 CHF).
- Ausserordentlicher Ertrag oder Aufwand betrifft periodenfremde Geldein- oder -ausgänge.

Transaktionen mit nahestehenden Institutionen

- In der Berichtsperiode wurden zwecks Optimierung des Cash-Managements reziproke Transaktionen mit verbundenen Institutionen vorgenommen.

Commentaires sur certains postes du bilan et du compte de résultats

- Les salaires avant ventilation dans les frais directs s'élèvent à 1 157 336.65 CHF (AP: 1 280 367.80 CHF). Après ventilation des salaires 802 449.53 CHF (AP: 829 396.16 CHF) et compte tenu des prestations sociales 328 506.75 CHF (AP: 324 038.95 CHF) les salaires s'élèvent à 683 393.87 CHF (AP: 775 010.59 CHF).
- 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.
- Le produits/charge des titres de -293 292.87 CHF (AP: 258 776.20 CHF) contient des produits réalisés de 120 045.43 CHF (AP: 146 153.56 CHF), des gains et des pertes de cours non réalisés de -413 338.30 CHF (AP: 112 622.64 CHF).
- Les recettes ou dépenses extraord. sont des rentrées ou sorties d'argent étrangères à la période comptable.

Transactions avec des institutions proches

- Durant la période de référence, des transactions réciproques ont été réalisées avec des institutions proches pour optimiser la gestion de l'argent comptant.

Bericht der Revisionsstelle | Rapport de l'organe de révision

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

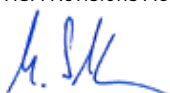
Rapport de l'organe de révision à l'assemblée générale des membres de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, Wallisellen, établi selon la norme suisse relative au contrôle restreint.

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt für das am 31.12.2022 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 entsprechen.

CONVISA Revisions AG



Markus Schuler

Zugelassener Revisionsexperte, leitender Revisor
responsable du mandat, réviseur agréé

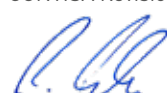
Schwyz, 3. Februar 2023

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 31/12/2022. La responsabilité d'établir des comptes annuels incombe au comité, alors que notre mission consiste à les contrôler.

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 à pouvoir constater des anomalies significatives dans le bilan et le compte de résultats. 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'élément nous permettant de conclure que les comptes annuels ne sont pas conformes à la loi suisse et aux statuts.

CONVISA Revisions AG



Ralph Gwerder

Zugelassener Revisionsexperte
réviseur agréé

Schwyz, le 3 février 2023





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

Kurzzusammenfassung zum testierten Jahresabschluss 2022 von Swissavant: Berufsbildung profitiert von kantonalen Nachzahlungen bei den «Subventionen»!

Der Jahresabschluss 2022 von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt ist von insgesamt vier Sonderfaktoren geprägt: Kantonale Nachzahlungen von Subventionen in der Berufsbildung und ein höherer Verwaltungsertrag finden gleich wie ein merklich verbesserter Insertionsertrag bei den Verbandspublikationen einen positiven Niederschlag in der Jahresrechnung. Die nachschüssig ausbezahlten Subventionen 2019–2021 in der Höhe von über 160 TCHF für die «Corona-Periode» heben den Ertrag im Berufsbildungsbereich auf über 1,2 Mio. CHF, was rund zwei Fünftel aller Einnahmen bedeutet. Die im hohen einstelligen Bereich liegende Zunahme des Verwaltungsertrages von 8,8% auf insgesamt 704 TCHF ist im Rahmen einer erweiterten Tätigkeit als Branchendienstleister zu sehen. Als Wermutstropfen bleibt der sechsstellige Wertschriftenverlust zu nennen. Der Giftcocktail an den internationalen Börsen (Inflation und Energiekrise; Kriegs- und Rezessionsängste) hat einen Wertschriftenverlust in Höhe von 293 TCHF (VJ: +249 TCHF) zur Folge, wobei nicht-realisierte Kursverluste von 413 TCHF zu Buche stehen. Auf den mittleren Wertschriftenbestand von 2,362 Mio. CHF bezogen bedeutet dies ein 17,5%iger Wertschriftenverlust. Die Abschreibungen in der Höhe von 100 TCHF sind budgetkonform und widerspiegeln aktuell den betriebswirtschaftlichen Leistungsverzehr 2022. Eine zusätzliche Sonderabschreibung auf dem Aktivum EDV/Mobiliar von 38 TCHF ist angesichts der technischen Entwicklungen vorausschauend vorgenommen worden, um im Bedarfsfall die notwendigen Erneuerungsinvestitionen jederzeit auslösen zu können. Der kleine Überschuss von 5274.50 CHF soll wie im Vorjahr dem Eigenkapital des Verbandes zugeschlagen werden.

Die 6 wesentlichen Gründe für den guten Jahresabschluss pro 2022 sind wie nachstehend:

- Nachzahlung von Kantonssubventionen in der Höhe von über 160 TCHF;
- erhohes Insertionsvolumen (Verbandszeitschrift) pro 2022: 529 TCHF (Δ : +20,4% zum VJ);
- leicht angestiegenes Beratungsgeschäft: 285 TCHF (Δ : +5,7% zum VJ);
- Anstieg des Verwaltungsertrages: 704 TCHF (Δ : +8,8% zum VJ);
- keine physische Generalversammlung 2022: markant tieferer Aufwand von 15 TCHF (Δ : -54,6% zum VJ);
- hohe Reduktion der Steuerlast 2022: 20 TCHF (Δ : -77,2% zum VJ);

Zahlensynopsis 2000–2022 (Budget 2023)

Bilanz- und Umsatzentwicklung

Umsatz in Mio. CHF	1,541	2,987	2,344	2,740	3,055	2,940
Bilanzsumme in Mio. CHF	3,476	3,063	3,603	3,500	3,367	3,400
EAR	1.002	1.020	1,000	1,000	1,000	1,000

Erfolgsrechnungen

Ertrag	ER 2000 CHF	ER 2010 CHF	ER 2020 CHF	Budget 2022 CHF	ER 2022 CHF	Budget 2023 CHF
Mitglieder	528'958,00	443'005,25	363'596,25	347'000,00	357'314,45	352'000,00
Ertrag «Zeitschrift»	557'566,30	562'898,65	359'416,95	460'000,00	528'566,65	460'000,00
Dienstleistungsertrag	5'534,05	986'352,46	643'929,40	758'000,00	1'353'714,60	1'053'000,00
Verwaltungsertrag	72'999,15	571'829,75	673'130,20	590'000,00	704'263,15	590'000,00
Wertschriftenenertrag	227'990,60	42'327,49	-210'910,06	175'000,00	-293'292,87	150'000,00
Ertrag Handelswaren & Beratungen	148'243,71	380'356,05	515'247,87	410'000,00	404'302,94	335'000,00
Total Ertrag	1'541'291,81	2'986'769,65	2'344'410,61	2'740'000,00	3'054'868,92	2'940'000,00

Aufwand	ER 2000 CHF	ER 2010 CHF	ER 2020 CHF	Budget 2022 CHF	ER 2022 CHF	Budget 2023 CHF
Verbandsarbeit	164'215,20	254'443,50	169'573,39	170'000,00	114'893,24	165'000,00
Aufwand «Zeitschrift»	555'616,97	336'982,48	374'665,42	400'000,00	486'591,62	400'000,00
Dienstleistungsaufwand	2'082,80	916'177,85	793'351,86	830'000,00	1'184'445,14	950'000,00
Gehälter & Sozialleistungen	410'097,15	807'391,90	645'868,72	900'000,00	683'393,87	870'000,00
Hypothekar- & Liegenschaftsaufwand	47'315,60	33'218,10	30'354,25	35'000,00	48'076,15	35'000,00
Verwaltungsaufwand	156'556,85	249'642,94	92'240,89	110'000,00	226'856,51	160'000,00
Aufwand Handelswaren & Beratungen	112'672,35	180'022,50	120'206,45	160'000,00	168'858,01	225'000,00
Abschreibungen	0,00	100'000,00	100'000,00	100'000,00	100'000,00	100'000,00
Sonstiges	89'557,95	51'687,48	17'605,37	35'000,00	36'479,88	35'000,00
Total Aufwand	1'538'114,87	2'929'566,75	2'343'866,35	2'740'000,00	3'049'594,42	2'940'000,00
Ertragsüberschuss	3'176,94	57'202,90	544,26	0,00	5'274,50	0,00

R·PETER AG



*Neu
Nouveau
Nuovo*

Beta
RSC24

ESK
EL
ES
ER

Bref résumé du bouclement 2022 révisé de Swissavant: La formation professionnelle profite des versements cantonaux a posteriori au titre de «subventions»!

Quatre facteurs spéciaux caractérisent le bouclement 2022 de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage: les versements cantonaux a posteriori de subventions pour la formation professionnelle, l'augmentation du produit de l'administration et l'amélioration sensible des recettes publicitaires, qui se sont répercutés positivement sur les comptes annuels. En effet, les subventions versées a posteriori pour 2019–2021 s'élevant à plus de 160 KCHF pour la période de pandémie ont porté le produit du secteur de la formation professionnelle à plus de 1,2 moi. CHF, soit environ les deux cinquièmes des recettes globales. L'augmentation de 8,8% du produit de l'administration à 704 KCHF résulte de l'extension des activités de prestataire de services de la branche. Comme motif d'amertume, il reste la perte à six chiffres sur les titres. Le cocktail toxique pour les marchés boursiers internationaux (inflation, crise énergétique, craintes de guerre et de récession) a entraîné une perte sur titres d'un montant de 293 KCHF (année précédente +249 KCHF), les pertes comptables non réalisées s'élevant à 413 KCHF. Par rapport à l'avoir moyen de titres en portefeuille de 2,362 mio. CHF, cette perte s'élève à 17,5%. Les amortissements, d'un montant de 100 KCHF, sont conformes au budget et reflètent la consommation économique de capital fixe en 2022. Afin de tenir compte de l'évolution technique et de pouvoir effectuer, en cas de besoin, les investissements de remplacement nécessaires à tout moment, un amortissement spécial supplémentaire prévisionnel de 38 KCHF a été effectué sur l'informatique et le mobilier. Le modeste excédent de 5274.50 CHF sera attribué au capital propre de l'Association comme pour l'exercice précédent.

Les 6 raisons principales de ce bouclement satisfaisant de l'exercice 2022 sont les suivants:

- a) le paiement a posteriori de plus de 160 KCHF de subventions cantonales;
- b) l'augmentation du volume d'annonces de la revue de l'Association en 2022: 529 KCHF (soit un Δ de +20,4% par rapport à l'exercice précédent);
- c) la légère augmentation des activités de conseil 285 KCHF (soit un Δ de +5,7% par rapport à l'exercice précédent);
- d) l'augmentation du produit de l'administration 704 KCHF (soit un Δ de +8,8% par rapport à l'exercice précédent);
- e) l'absence d'assemblée générale en présentiel en 2022 a permis une baisse marquée des dépenses de 15 KCHF (soit un Δ de –54,6% par rapport à l'exercice précédent);
- f) la forte réduction de la charge fiscale en 2022; 20 KCHF (soit un Δ de –77,2% par rapport à l'exercice précédent).

Tableau synoptique des chiffres 2000–2022 (budget 2023)

Évolution du bilan et du chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires en Mill. CHF	1,541	2,987	2,344	2,740	3,055	2,940
Total du bilan en Mill. CHF	3,476	3,063	3,603	3,500	3,367	3,400
EAR	1.002	1.020	1,000	1,000	1,000	1,000

Comptes de résultats

Produits	ER 2000 CHF	ER 2010 CHF	ER 2020 CHF	Budget 2022 CHF	ER 2022 CHF	Budget 2023 CHF
Membres	528'958,00	443'005,25	363'596,25	347'000,00	357'314,45	352'000,00
Produits «revue»	557'566,30	562'898,65	359'416,95	460'000,00	528'566,65	460'000,00
Produits prestations de services	5'534,05	986'352,46	643'929,40	758'000,00	1'353'714,60	1'053'000,00
Produits de l'administration	72'999,15	571'829,75	673'130,20	590'000,00	704'263,15	590'000,00
Produits des titres	227'990,60	42'327,49	-210'910,06	175'000,00	-293'292,87	150'000,00
Produits des articles commerciaux & conseils	148'243,71	380'356,05	515'247,87	410'000,00	404'302,94	335'000,00
Totaux produits	1'541'291,81	2'986'769,65	2'344'410,61	2'740'000,00	3'054'868,92	2'940'000,00
Charges	ER 2000 CHF	ER 2010 CHF	ER 2020 CHF	Budget 2022 CHF	ER 2022 CHF	Budget 2023 CHF
Tâches de l'association	164'215,20	254'443,50	169'573,39	170'000,00	114'893,24	165'000,00
Charges «revue»	555'616,97	336'982,48	374'665,42	400'000,00	486'591,62	400'000,00
Charges prestations de services	2'082,80	916'177,85	793'351,86	830'000,00	1'184'445,14	950'000,00
Salaires & prestations sociales	410'097,15	807'391,90	645'868,72	900'000,00	683'393,87	870'000,00
Charges hypothécaires & charges des immeu	47'315,60	33'218,10	30'354,25	35'000,00	48'076,15	35'000,00
Charges de l'administration	156'556,85	249'642,94	92'240,89	110'000,00	226'856,51	160'000,00
Charges des articles commerciaux & conseils	112'672,35	180'022,50	120'206,45	160'000,00	168'858,01	225'000,00
Amortissements	0,00	100'000,00	100'000,00	100'000,00	100'000,00	100'000,00
Autres	89'557,95	51'687,48	17'605,37	35'000,00	36'479,88	35'000,00
Totaux charges	1'538'114,87	2'929'566,75	2'343'866,35	2'740'000,00	3'049'594,42	2'940'000,00
Excédent de recettes	3'176,94	57'202,90	544,26	0,00	5'274,50	0,00

Ein- und Austritte Mitglieder Fachhändler | Lieferanten per Ende 2022 Adhésion et démission des membres distributeurs | fournisseurs pour fin 2022

Eintritte | Adhésion

Lieferanten | fournisseurs

APIX AG, 8005 Zürich

DSR Informatik GmbH, 8304 Wallisellen

Austritte | Démission

Fachhändler | distributeurs

Baumgartner AG, 8108 Dällikon

Duc Frères SA, 1523 Granges-Marnand

Eisenwaren Lörtscher GmbH, 3752 Wimmis

Grüter-Suter Kaffeemaschinen AG, 6003 Luzern

Riewag AG, 8280 Kreuzlingen

Robert Huber AG, Immobilien und Verwaltungen, 5507 Mellingen

Lieferanten | fournisseurs

Anselmini SA, 6830 Chiasso

Impressum

Herausgeber:

Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, Wallisellen

Mitglied der International Federation of Hardware & Houseware Associations

Redaktion und Administration:

Neugutstrasse 12, 8304 Wallisellen

Postanschrift: Postfach, 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



Sie können es kaum glauben. Wir wissen es.

Sie haben zu Recht hohe Ansprüche an ein modernes Leben und für komplexe Sachverhalte fordern Sie klare Lösungen. Vereinfachen Sie Ihr Leben und setzen Sie bei Ihrer Vorsorge auf einen Partner, der ist wie Sie. **Zusammen Zukunft.**

www.pk-merlion.ch

Pensionskasse Merlion
Frau Malgorzata Wylub
Seestrasse 6
Postfach
8027 Zürich
T +41 52 208 92 85
info@pk-merlion.ch

Zukunft heute.

Merlion

PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

CAS

metabo[®]
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Ein Akku für alles.



Da passt alles zu allem:

Jetzt kannst du Maschinen, Akkupacks und Ladegeräte unterschiedlichster Hersteller problemlos miteinander kombinieren. Damit sparst du nicht nur an Akkus und Ladegeräten, sondern auch bares Geld, Zeit und schonst die Umwelt.



CAS



grösstes
markenübergreifendes
Akku-System



100 %
Kompatibilität



grösste
Anwendungs-
vielfalt



Geld sparen



Zeit sparen



Ressourcen
schonen

