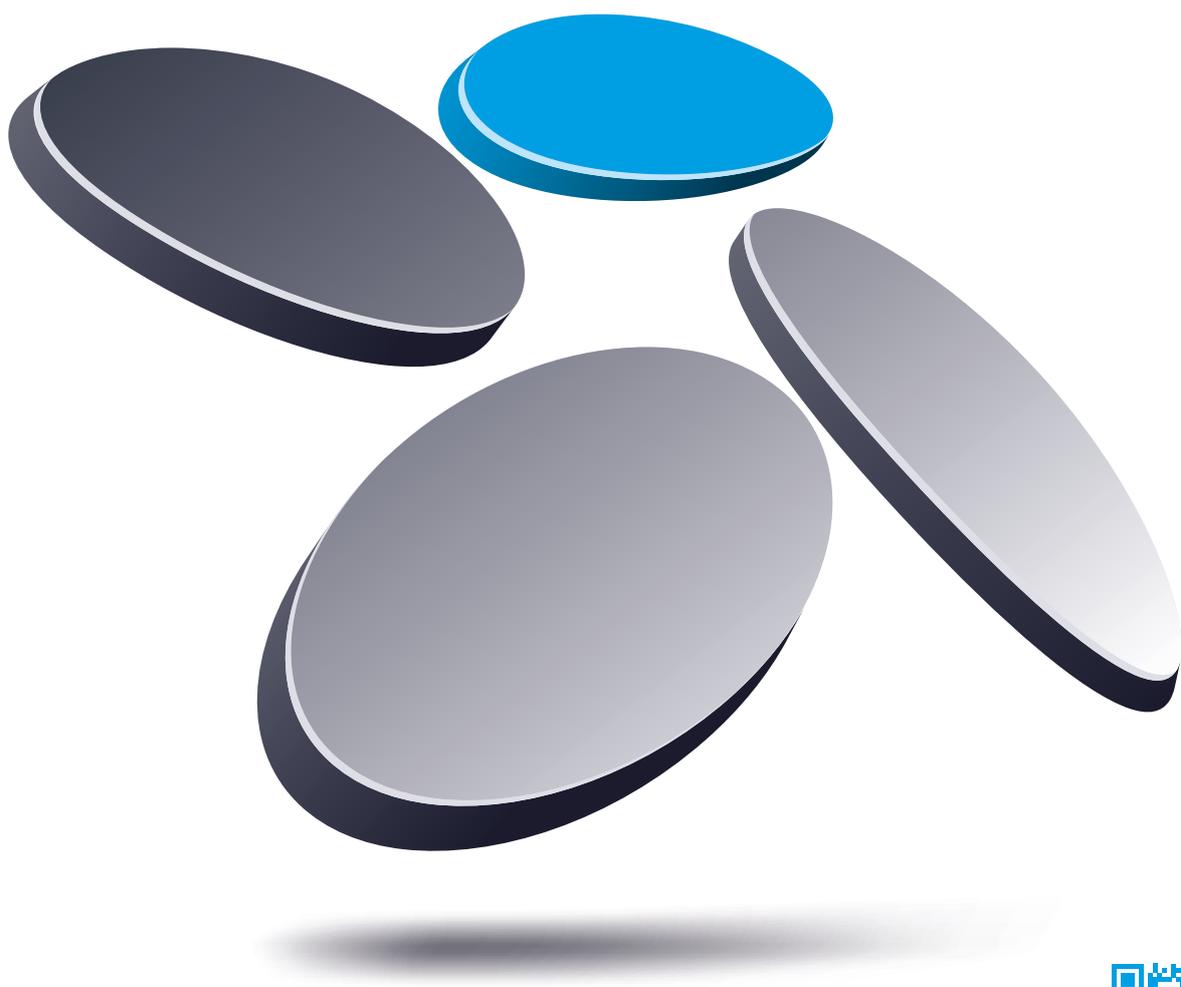


LEISTUNGSBERICHT RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024



Auch online verfügbar!
Egalement disponible en ligne!



VON GENERATION ZU GENERATION

Seit 100 Jahren steht Le Creuset für Exzellenz in der Küche und zeitlose Eleganz. Unsere Produkte sind ein Symbol für handwerkliche Perfektion und ein Versprechen für die Zukunft. Werden Sie Teil unserer Geschichte und erleben Sie, warum Generationen auf Le Creuset vertrauen.



A CENTURY OF LE CREUSET
1925-2025

JAHRESBERICHT 2024 RAPPORT ANNUEL 2024

«Und jedem Anfang wohnt ein Zauber inne!»

Hermann Karl Hesse, (*2. Juli 1877 in Calw; †9. August 1962 in Montagnola, Schweiz), war ein deutsch-schweizerischer Schriftsteller. Bekanntheit erlangte er mit Prosawerken wie *Der Steppenwolf* oder mit seinen Gedichten (z. B. *Stufen*). 1946 wurde ihm zudem der Nobelpreis für Literatur verliehen.

«Et chaque début contient une magie!»

Hermann Karl Hesse, (*2 juillet 1877 à Calw; †9 août 1962 à Montagnola, Suisse), est un écrivain, poète et peintre allemand-suisse. Il est devenu célèbre grâce à ses œuvres en prose telles que *Le Loup des steppes* ou encore ses poèmes (par exemple, *Les Échelons*). En 1946, il a reçu le prix Nobel de littérature.

«Spannungsfeld zwischen Individuum und Gemeinschaft» «Champ de tensions entre individu et communauté»

Geschätzte Mitglieder aus Industrie und Handel,
werte Damen und Herren

Nobelpreisträger Hermann Hesse hat in seinen Werken oft tiefgründige philosophische Gedanken über das Leben, die Identität und die Suche nach dem Selbst formuliert. Eine seiner zentralen Aussagen ist, dass der Mensch auf der ständigen Suche nach seinem «wahren Ich» ist und dass diese Suche oft eng mit inneren Konflikten und externen Herausforderungen verbunden ist.

Chers membres industriels et commerçants,
Mesdames, Messieurs,

L'écrivain Hermann Hesse, prix Nobel de littérature, a souvent formulé des pensées philosophiques sur la vie, l'identité et la quête de soi dans ses œuvres. L'une de ses affirmations les plus importantes concerne la quête permanente du «vrai soi», souvent liée à des conflits intérieurs et à des défis extérieurs.

«Der berühmte deutsch-schweizerische Schriftsteller Hermann Hesse bringt es für Swissavant als nationale Organisation oder auch für die angeschlossenen Unternehmen in seinem Gedicht «Stufen» prägnant auf den Punkt, wenn er festhält, dass in jedem Anfang ein Zauber inne-wohnt, der einen beschützt und hilft zu leben.», meint Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant.



«Le célèbre écrivain suisse et allemand, Hermann Hesse, résume de manière très pertinente la mission de Swissavant en tant qu'organisation nationale ou de ses entreprises affiliées dans son poème intitulé «Les Échelons», en soulignant que chaque commencement comporte, une certaine magie qui protège et aide à vivre», explique Christoph Rotermund, directeur de Swissavant.

Dualität im Verband

Diese komplexe Dualität des Lebens – das offenkundige Spannungsfeld zwischen dem Individuum und der Gemeinschaft – ist eine Art innerer Dialog, um die Herausforderungen des Lebens als Chance zur Entwicklung einer eigenen Identität zu begreifen. Dieser philosophische Gedanke von Hesse lässt sich unfiltriert auf unsere Branchenorganisation projizieren: «Für Swissavant ergibt sich das chancenreiche Spannungsfeld zwischen dem unternehmerischen Individuum und der branchenspezifischen Gemeinschaft.» Wie der Mensch, nach dem philosophischen Ansatz von Hesse, nicht nur ein Produkt seiner Umwelt ist, sondern auch ein Gestalter seines eigenen Schicksals, so agiert seit vielen Jahrzehnten Swissavant proaktiv als Branchenorganisation eben für unsere Branchengemeinschaft. Das chancenreiche Spannungsfeld wird hierbei für die Mitglieder mit mitgliedergerechten Kollektivgütern wie beispielsweise für die Berufsbildung oder für die sozialen Institutionen aufgefüllt. Als Teil der Branchengemeinschaft erhält in dieser Dualität der Unternehmer mit seinen individuellen (Mitglieder-)Wünschen nun jene Kollektivgüter bereitge-

Dualité dans l'Association

Cette dualité complexe et multiple de la vie – la tension évidente entre l'individu et la communauté – est une sorte de dialogue intérieur permettant de comprendre les défis de la vie comme une opportunité de développer son identité. Cette idée philosophique de Hermann Hesse s'applique sans réserve à notre organisation professionnelle, c'est-à-dire à Swissavant. L'être humain, selon la philosophie de Hermann Hesse, n'est pas seulement un produit de son environnement, mais aussi un créateur de son propre destin.

Swissavant agit de façon proactive depuis des décennies en faveur de la communauté de notre branche. Cet espace riche en opportunités est comblé par des biens collectifs pertinents pour les membres, comme la formation professionnelle ou les institutions sociales. L'entrepreneur membre de cette communauté constate que dans cette dualité, ses souhaits individuels sont satisfaits par des biens collectifs d'une importance cruciale pour son indépendance et pour la compétitivité future de notre collectif professionnel.



stellt, die auf dem existenziellen Weg für mehr unternehmerische Unabhängigkeit und zukunftsgerechte Wettbewerbsfähigkeit für unsere Branchengemeinschaft von bedeutender Relevanz sind.

Komplexe Herausforderungen

Die Herausforderungen ändern sich im digitalen Wirtschaftsumfeld dynamischer denn je, und die in unserer Branche schon sehr oft anzutreffende digitale Vernetzung lassen die Entwicklungen für unsere Mitglieder noch schneller und rasanter erscheinen. Und, als wenn das nicht schon genug an wirtschaftlicher Dynamik und digitaler Transformation wäre: Die seit über einem Jahr intensiv in der breiten Masse diskutierte «Künstliche Intelligenz» (KI) fügt bei der Weiterentwicklung in den Teilen unserer Gemeinschaft nicht etwa einen mittleren Faktor hinzu, sondern setzt am Ende der Gleichung unübersehbar eine hohe Potenzzahl – und dies mit grossen Ausrufezeichen! Die global stattfindende KI-Entwicklung ist keineswegs rasant oder eindrucksvoll, nein: die KI-Dynamik ist so betrachtet atemberaubend und füllt ohne Frage auch für Swissavant in noch nie erfahrener Geschwindigkeit das duale Spannungsfeld zwischen unternehmerischem Individuum und branchenspezifischer Gemeinschaft.

Zauber des Anfangs

Nach der Weitergabe des Präsidentenstabes von Andreas Müller an Kevin Feierabend lassen sich die lebensnahen Gedanken aus dem berühmten Gedicht von Hesse «Stufen» erneut aufnehmen, wenn es heisst: Wer nämlich bereit ist zum Abschied und für den Neubeginn, kann tapfer und ohne zu trauern neue Bindungen eingehen, denn in jedem Anfang wohnt ein Zauber inne, der uns schützt und der uns hilft, zu leben. Die von Hesse im Gedicht aufgenommene Idee des ständigen Wandels und der un-aufhörlichen Entwicklung eines Individuums lässt im Rahmen des erfolgreichen Präsidentenwechsels erneut eine ungekürzte Projektion auf Swissavant und deren Mitglieder zu.

Zuversicht und Offenheit

Eine mögliche Schlussfolgerung für Swissavant und für die Mitglieder könnte man in etwa wie folgt formulieren: Jeder Entscheidung, den wir in unserer Branche fällen, ist zunächst ein Teil eines grösseren Prozesses des Wachstums und der Branchen-transformation. Hierbei scheint es aber wichtig zu sein, dass die

Défis complexes

Les défis auxquels sont confrontés les entreprises sont plus dynamiques que jamais dans le contexte économique actuel, dominé par le numérique. La connectivité numérique, déjà très

présente dans notre branche, fait que les évolutions actuelles semblent être encore plus rapides et s'accélérer plus que jamais pour nos membres entrepreneurs. Et comme si cette dynamique économique et cette transformation dynamique ne suffisaient pas, l'«Intelligence Artificielle» ajoute à l'évolution de la société et de l'économie de notre communauté un facteur non pas moyen, mais élevé à une puissance multiple, avec de nom-

breux grands points d'exclamation! Le développement de l'IA à l'échelle mondiale n'est pas seulement rapide et impressionnant, il est vertigineux et alimente incontestablement le champ de tension dual entre l'individu entrepreneur et le collectif professionnel, à une vitesse que Swissavant n'a encore jamais connue. Ce nouveau champ de tension est très riche en opportunités pour tous les acteurs du marché!

La magie du premier pas

Après la passation de pouvoir du président Andreas Müller au nouveau président Kevin Feierabend, on peut à nouveau citer les pensées du poème «Les Échelons», sans doute le plus célèbre de Hermann Hesse, qui dit: «Celui qui est prêt à dire adieu et à prendre un nouveau départ peut, avec courage et sans regret, nouer de nouvelles relations, car il y a une magie

dans chaque commencement qui nous protège et nous aide à vivre.» L'idée de changement permanent et d'évolution incessante d'un individu, développée par Hesse, s'applique sans restriction à l'organisation professionnelle de Swissavant et à ses membres.

Confiance et ouverture

Pour notre organisation professionnelle et ses membres, on pourrait formuler la conclusion suivante: toute décision prise dans notre branche fait

d'abord partie d'un processus plus vaste de croissance et de transformation du secteur. Il est important de reconnaître et d'évaluer précocement les changements économiques et technologiques, souvent liés à un certain risque. Nous pouvons alors créer des opportunités qui façonnent non seule-

«Grundstein für eine erfolgreiche Verbands-zukunft: eine klare Vision für die Organisation und mit vereinter Kraft mutige Entscheidungen für die ganze Branche treffen.»

«La base d'un avenir prospère de l'Association: une vision claire de l'organisation et des prises de décisions audacieuses pour toute la branche, en unissant nos forces.»

«Gedanke für erfolgreiches Handeln: unternehmerische Offenheit und eine Portion Mut für die komplexen Herausforderungen des Unbekannten.»

«Pensée pour une action réussie: ouverture d'esprit entrepreneuriale et une dose de courage pour affronter les défis complexes de l'inconnu.»

verschiedenen Phasen der (Branchen-)Entwicklung früh erkannt und angenommen werden. Denn erst das frühzeitige Anerkennen und das mitunter durchaus risikoreiche Einschätzen von wirtschaftlichen oder technologischen Veränderungen ermöglicht ein chancenreiches Handeln, welches letztlich die Zukunft von Swissavant und so jene der Mitglieder formt und dabei die so sinnstiftende Branchen- oder Unternehmensidentität abliefert.

Herausforderungen des Unbekannten

Ein wichtiger Aspekt kommt mit der Idee des permanenten Wandels im Gedicht prägnant zur Sprache: Hesse erinnert uns daran, dass jeder Anfang auch das Ende von etwas Altem bedeutet. In dieser weiten Dialektik von «Anfang und Ende» liegt nicht nur die unbeugsame Wahrheit über die Vergänglichkeit des Lebens, sondern auch die generelle Erkenntnis, wonach nichts konstant bleibt und in diesem ständigen Wandel die Menschen in ihren vielen Rollen als Unternehmer und Entscheider oder als Partner und Individuum permanent die Möglichkeit zur Erneuerung und Fortschreibung finden müssen, um erfolgreich zu sein oder letztlich um zu überleben. Der Zauber des Anfangs gibt dabei sinnbildlich Mut für unternehmerische Offenheit und hilft die Herausforderung des Unbekannten zu erkennen, anzunehmen und mit starkem Bewusstsein die transformative Kraft des Unternehmertums einzusetzen, um aus dem Alten etwas wertvolles Neues aktiv entstehen zu lassen.

Raum um Raum

Da frei nach Hesse der KI-Weltgeist weder Organisationen noch Unternehmen fesseln möchte, sondern eben «Stufe um Stufe» heben und die Perspektive weiten, um «Raum um Raum» zu durchschreiten, ist die unternehmerische Offenheit für Veränderungen so wichtig, um sich den komplexen Herausforderungen der Zukunft, des Marktes und der KI-Technologien zu stellen. Indem in der Branche das Kollektiv die Lehren aus der Vergangenheit in die institutionellen oder unternehmerischen Strategien einfließen lässt und gleichzeitig gemeinsam mutig die KI-Zukunft der Branche modelliert, kann Swissavant als Branchenorganisation gleich wie die Unternehmen als Mitglieder nicht nur bestehen, sondern erfolgreich gedeihen. Lassen Sie uns gemeinsam die komplexen Stufen unserer vielfältigen Branche erklimmen und dabei die vielen Chancen im verbandspolitischen Spannungsfeld nutzen, die sich allen Marktakteuren in unserer Branche bieten.

ment l'avenir de l'organisation professionnelle, mais aussi, par conséquent, celui des entreprises membres en conférant un sens à l'identité de la branche ou de l'entreprise.

Défis de l'inconnu

Un autre aspect important de la notion de changement permanent ressort du poème: Hesse nous rappelle que chaque commencement est aussi la fin de quelque chose d'ancien. Dans cette large dialectique du «début et de la fin», on ne trouve pas seulement la vérité inébranlable de la fugacité de la vie, mais aussi la constatation selon laquelle rien n'est constant et que, dans ce changement permanent, nous devons sans cesse trouver des possibilités de se renouveler et de se réinventer dans nos multiples rôles d'entrepreneurs et de décideurs, ou de partenaires et d'individus, pour réussir ou, en fin de compte, survivre. La magie du commencement symbolise le courage

nécessaire à l'ouverture et à l'esprit d'entreprise et aide à reconnaître, accepter et utiliser avec une conscience aiguë la force transformatrice de l'entrepreneuriat pour créer du neuf à partir de l'ancien.

Pas à pas

En paraphrasant Hesse, l'esprit du monde de l'IA ne souhaite pas limiter les organisations ou les entreprises, mais les faire «évoluer étape par étape» et élargir la perspective

entrepreneuriale pour «avancer pas à pas». C'est pourquoi l'ouverture d'esprit des entrepreneurs est si importante pour relever les défis complexes de l'avenir, du marché et des futures technologies de l'IA, pour assurer un avenir prospère.

En permettant finalement à l'ensemble de la branche d'intégrer les enseignements du passé dans les stratégies institutionnelles et commerciales et de modeler en même temps, de manière audacieuse et ensemble, l'avenir de l'IA dans la branche, Swissavant, en tant qu'organisation nationale de la branche, et les entreprises membres, peuvent non seulement survivre, mais aussi prospérer. Continuons à franchir ensemble les différentes étapes de notre métier complexe et varié et à exploiter les nombreuses opportunités qui s'offrent à tous les acteurs du marché de notre branche dans le domaine de la politique de notre secteur économique.

«Merksatz zum Handel: oft ist es der Mut, neue Wege im Handel zu beschreiten, der den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg ausmacht.»

«Le secret du commerce: souvent, le courage de se lancer dans des voies nouvelles dans le commerce fait la différence entre le succès et l'échec.»

Christoph Rotermund, Geschäftsführer, Directeur

Der Vorstand Le comité

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 2024 insgesamt dreimal, 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 exécute 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 trois fois, au cours de l'année 2024 pour s'occuper des affaires courantes. Ses membres sont élus pour quatre ans.



Der Vorstand von Swissavant 2024 (v. l.): Kevin Feierabend, Präsident, Brunner GmbH, Bassersdorf; Iso Raunjak, Vizepräsident, SFS Group Schweiz AG, Heerbrugg; Andreas Diener, Kassier, Meyer Liestal AG, Liestal; Damian Roux, Vorstandsmitglied, Groupe R Management SA, Fribourg und Thomas Busenhart, Vorstandsmitglied, FERROFLEX GROUP AG, Schaffhausen.

Le comité Swissavant 2024 (de g. à dr.): Kevin Feierabend, président, Brunner GmbH, Bassersdorf; Iso Raunjak, vice-président, SFS Group Schweiz AG, Heerbrugg; Andreas Diener, caissier, Meyer Liestal AG, Liestal; Damian Roux, membre du comité, Groupe R Management SA, Fribourg et Thomas Busenhart, membre du comité, FERROFLEX GROUP AG, Schaffhausen.

Inhalt | Contenu

3–5	Jahresbericht 2024	Rapport annuel 2024	50–52	AK Forte	CC Forte
6	Der Vorstand	Le comité	54–63	Vorstand	Comité
7–11	Jahresrückblick	Aperçu de l'année	65–70	Finanzbericht	Rapport financier
12–17	Stabwechsel Präsident	Changement de président	72–73	Bilanz u. Erfolgsrechnung	Bilan et compte d'exploitation
18–23	Neues Vorstandsmitglied	Nouveau membre du comité	75	Anhang zur Jahresrechnung	Annexe aux comptes annuels
24–25	nexmart	nexmart	77	Bericht der Revisionsstelle	Rapport de l'organe de révision
27–49	Berufsbildung	Formation professionnelle	78	Mutationen Mitglieder	Mutations des membres
40–41	Handelspartner	Partenaires commerciaux			

Jahresüberblick

Aperçu de l'année

Januar 2024		Janvier 2024
<p>30-jähriges Dienstjubiläum Am 3. Januar 1994 trat der junge lic. rer. publ. HSG Christoph Rotermund – frisch ab Studium – die Stelle als Geschäftsführer beim «Verband des Schweizerischen Eisenwaren- und Haushaltartikelhandels VSE» an. Bei unserem Verband also, der seit 2010 «Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt» heisst.</p>		<p>30 ans de service Le 3 janvier 1994, le jeune lic. rer. publ. HSG Christoph Rotermund – qui venait d'achever ses études – a pris son emploi comme directeur de l'Association suisse du commerce de la quincaillerie et des articles de ménage AQS, notre Association qui, depuis 2010, s'appelle «Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage».</p>
Februar 2024		Février 2024
<p>Mit Lehrende per Juli 2024 finden das 1. Mal praktische Qualifikationsverfahren nach erfolgter Detailhandelsreform «verkauf2022+» statt. Einiges ist neu, vieles bleibt gleich – im Februar fand der erste Vorbereitungskurs für die Prüfungsexpertinnen und -experten auf der Geschäftsstelle von Swissavant in Wallisellen statt.</p>		<p>Avec la fin de l'apprentissage en juillet 2024, les premières procédures de qualification pratiques après la réforme du commerce de détail «vente2022+» auront lieu. Certaines choses sont nouvelles, beaucoup restent les mêmes – en février, le premier cours de préparation pour les expertes et experts aux examens s'est tenu au siège de Swissavant à Wallisellen.</p>
März 2024		Mars 2024
<p>Neues Mitglieder-Beitragssystem 2025: Die Würfel sind gefallen... im zweiten Wurf! Die Generalversammlung 2024 von Swissavant hat das modifizierte Beitragsmodell für Händler und Lieferanten in zweiter Lesung mit einer klaren Mehrheit angenommen. Der Gordische Knoten ist damit durchschlagen, eine zeitgemässe Verbandsfinanzierung ab 2025 aufgegleist. Für den zurückgetretenen Präsidenten Andreas Müller wird neu Kevin Feierabend das präsidiale Zeppter des Verbandes übernehmen und der neu gewählte Thomas Busenhart den Vorstand personell verstärken. Das Sesselrücken im Vorstand und das 30-jährige Dienstjubiläum des Geschäftsführers machten so die GV 2024 zu einem historischen Ereignis – die ergänzende Sprachakrobatik sie gar zum Genuss.</p>		<p>Nouveau système de cotisation 2025: les dés sont jetés... au deuxième coup! L'assemblée générale 2024 de Swissavant a adopté en deuxième lecture et à une nette majorité le modèle de cotisation modifié pour les commerçants et les fournisseurs. Le nœud gordien est ainsi tranché et un mode de financement moderne sera en place à partir de 2025. Pour succéder à Andreas Müller, président démissionnaire, l'assemblée générale a élu Kevin Feierabend. Elle a aussi repourvu le siège vacant au comité en élisant Thomas Busenhart. La nouvelle répartition des sièges au comité et le 30^e anniversaire de service du directeur ont fait de l'assemblée générale 2024 un événement historique, agrémenté par des acrobaties littéraires.</p>
<p>Die jährliche Ehrung besonderer Leistungen in der Berufsbildung von Swissavant gehört zum festen Bestandteil des Nationalen Branchentages. In diesem Jahr konnte die Förderstiftung polaris ihre Belobigungen zum 15. Mal vergeben. Die ebenso zur Tradition gewordenen begleitenden Gedanken zur Schweizer Berufsbildung beleuchteten den Wert von Gelingen und Misslingen – von Scheitern und Reüssieren. Beide verdienen gleichermaßen Beachtung!</p>		<p>Chaque année, la fondation polaris attribue des distinctions pour des prestations exceptionnelles dans le domaine de la formation professionnelle de Swissavant lors de la Journée nationale de la branche. Cette année, elle l'a fait pour la 15^e fois. Ces félicitations, traditionnellement accompagnées de réflexions sur la formation professionnelle en Suisse, ont mis en lumière la valeur de la réussite et de l'échec, de l'insuccès et du succès. Tous deux méritent la même attention!</p>



Philippi

PHILIPPI — KREATIVE IDEEN FÜR MODERNES WOHNEN

Funktional, hochwertig und stilvoll — die perfekte Kombination aus Design und Alltagstauglichkeit zu fairen Preisen

JAHRESÜBERBLICK APERÇU DE L'ANNÉE



April 2024	Avril 2024
<p>Nach über 11 Jahren treuer Dienste in Lostorf erhalten die Samsung-Tablets, die einst als unverzichtbare Hilfsmittel für die Kursdurchführung während unserer üK dienten, eine neue Bestimmung: Sie werden nun in der internationalen Bildung eingesetzt. Die seit September 2023 in unsere Lernumgebung erfolgreich eingeführte Lernplattform nu.Education macht die Tablets obsolet.</p>	<p>Après plus de 11 ans de bons et loyaux services à Lostorf, les tablettes Samsung, qui servaient autrefois d'outils indispensables à la réalisation des cours pendant nos CIE, reçoivent une nouvelle destination: elles sont désormais utilisées dans la formation internationale. La plateforme d'apprentissage nu.Education, introduite avec succès dans notre environnement d'apprentissage depuis septembre 2023, rend les tablettes obsolètes.</p>
<p>Im April 2024 hiess es bei den jährlich von Swissavant organisierten Vorbereitungskursen in Däniken: Üben, üben, üben! Rund 90 Lernende der Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Eisenwaren» und «Haushalt» in ihrem letzten Jahr der Grundbildung wurden durch Swissavant in Kooperation mit der e + h Services AG im knapp 5000 m² grossen Showroom begrüsst und mit 13 Prüfungsexpertinnen und -experten der beiden A+P begleitet.</p>	<p>En avril 2024, les cours préparatoires organisés chaque année par Swissavant à Däniken ont été marqués par un mot d'ordre: s'entraîner, toujours et encore! Près de 90 apprentis des branches de formation et d'examen (F+E) «Quincaillerie» et «Ménage», en dernière année de formation initiale, ont été accueillis par Swissavant en coopération avec e + h Services SA dans la salle d'exposition de 5000 m² à Däniken et accompagnés de 13 expertes et experts aux examens des deux F+E.</p>
<p>An der ordentlichen Frühlingsversammlung hat der Vorstand der AK Forte am 8. Mai 2024 in Wallisellen die vom Ausschuss beantragten Verwaltungskostenbeiträge 2025 für die angeschlossenen Unternehmungen einstimmig genehmigt. Mit dieser Beschlusslage des Vorstandes bleiben die Verwaltungskostenbeiträge 2025 konstant und damit weiterhin äusserst attraktiv. Insgesamt waren mit 22 anwesenden Vorstandsmitgliedern 10 von den 11 Gründerverbänden der Ausgleichskasse Forte vertreten. Im Zweitjahr 2023 nach der offiziellen Fusion bildete wohl das solide Jahresergebnis mit einem Überschuss von rund 1,65 Mio. CHF die Basis für die einheitliche Zustimmung aller anderen Tagesordnungspunkte von Seiten der Vorstandsmitglieder.</p>	<p>Lors de l'assemblée ordinaire de printemps, le comité directeur de la CC Forte a approuvé à l'unanimité, le 8 mai 2024 à Wallisellen, les contributions aux frais d'administration 2025 proposées par le comité exécutif pour les entreprises affiliées. Grâce à cette décision du comité, les contributions aux frais d'administration 2025 restent constantes et donc toujours extrêmement attractives. Au total, avec 22 membres du comité présents, 10 des 11 associations fondatrices de la caisse de compensation Forte étaient représentées. Le solide résultat du deuxième exercice après la fusion officielle, avec un excédent d'environ 1,65 million de CHF, a sans doute constitué la base de l'approbation unanime de tous les autres points de l'ordre du jour de la part des membres du comité.</p>
<p>Alle zwei Jahre veranstaltet Swissavant im Rahmen der Branchenlösung 63 der eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit (EKAS) Kurse für die Koordinationspersonen für Arbeitssicherheit (KOPAS). Diese Kurse sensibilisieren im Bereich der Grundbildung zum Thema Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.</p>	<p>Dans le cadre de la solution de branche 63 de la Commission fédérale de coordination pour la sécurité au travail (CFST), Swissavant organise tous les deux ans des cours pour les coordinateurs de la sécurité au travail (COSEC). Ces cours sensibilisent à la sécurité et à la santé au travail dans le domaine de l'éducation de base.</p>



JAHRESÜBERBLICK APERÇU DE L'ANNÉE



Juni 2024	Juni 2024
<p>Die ordentliche Mitgliederversammlung 2024 des Verbandes Schweizer Farbenhändler gab am 1. Juni 2024 in Glattbrugg/Opfikon mit der vom Gesetz geforderten Dreiviertelmehrheit aller anwesenden stimmberechtigten Mitglieder ihr Plazet zur beantragten Fusion mit Swissavant. Wenn nun die im Frühling 2025 stattfindende GV von Swissavant mit dem gleichen Zustimmungsquorum den Fusionsvertrag mit VSF rückwirkend auf den 1. Januar 2025 genehmigt, ist die von beiden Vereinsvorständen angestrebte «Fusion der Logik und Partnerschaft» Realität.</p>	<p>L'assemblée générale ordinaire 2024 de l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture, qui s'est tenue le 1^{er} juin 2024 à Glattbrugg/Opfikon, a donné son aval à la fusion proposée avec Swissavant à la majorité des 3 quarts des membres présents ayant le droit de vote, comme l'exige la loi. Si l'AG de Swissavant, qui aura lieu au printemps 2025, approuve, avec le même quorum, le contrat de fusion avec l'ASCP avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2025, la «fusion logique et partenariale», souhaitée par les comités des deux associations, sera une réalité.</p>
<p>Im 20-jährigen Jubiläumsjahr 2024 legt die nexMart Schweiz AG bei einem im Vergleich zum Vorjahr konstanten Jahresumsatz von 1,61 Mio. CHF einen überzeugenden Jahresabschluss 2023/2024 auf. Der zweistellige Gewinnsprung von fast 43% auf 215 TCHF oder 718 CHF pro Anteilschein ist das Resultat einer stark verbesserten Profitabilität mit einer EBITDA-Marge von 15%. Die Aktionärinnen und Aktionäre der nexMart Schweiz AG sollen vor dem Hintergrund dieser erfreulichen Unternehmensentwicklung in den Genuss einer 6%igen Jubiläumsdividende kommen. In einem weiterhin anspruchsvollen Umfeld soll der «Umsatz» 2024/2025 im mittleren einstelligen Prozentbereich zunehmen und der «Gewinn» leicht überproportional ansteigen.</p>	<p>Durant l'exercice 2023/2024, celui de son 20^e anniversaire, le total des commandes transitant par nexMart Schweiz AG s'est élevé à 1,61 mio. CHF. égalant celui de l'exercice précédent et débouchant sur un bouclement convaincant. La hausse en pourcentage à deux chiffres du bénéfice, soit près de 43%, s'élève à 215 KCHF ou 718 CHF par action, reflète le rendement fortement amélioré avec un EBITDA de 15%. Suite à cette évolution favorable de l'entreprise, les actionnaires de nexMart Schweiz AG toucheront un dividende d'anniversaire de 6%. Dans un contexte qui reste ardu, le chiffre d'affaires réalisé par l'intermédiaire du portail devrait s'accroître d'un pourcentage situé aux alentours du milieu de la plage à un chiffre, le bénéfice augmentant dans une proportion légèrement supérieure.</p>
<p>Juli 2024</p>	<p>Juillet 2024</p>
<p>Keine nennenswerten Aktivitäten.</p>	<p>Aucune activité notable.</p>
<p>August 2024</p>	<p>Août 2024</p>
<p>Keine nennenswerten Aktivitäten.</p>	<p>Aucune activité notable.</p>
<p>September 2024</p>	<p>Septembre 2024</p>
<p>Der Workshop «Fit für die Lehre» richtet sich an Oberstufenschülerinnen und -schüler in der Berufswahlphase und unterstützt sie gezielt auf den Übergang in die Arbeitswelt. In diesem Jahr wurde der Workshop gleich dreimal in Luzern und zweimal in Chur durchgeführt. Ziel war es, den Jugendlichen das notwendige Wissen und die nötigen Fähigkeiten zu vermitteln, um sich mental und praktisch auf den Berufswahlprozess vorzubereiten und erfolgreich Bewerbungsgespräche zu führen.</p>	<p>L'atelier «En forme pour l'apprentissage» s'adresse aux élèves des classes supérieures en âge de choisir un métier et les aide de façon ciblée pour passer dans le monde du travail. Cette année, l'atelier s'est tenu trois fois à Lucerne et deux fois à Coire. Il avait pour but de donner aux jeunes les connaissances et les capacités nécessaires pour se préparer mentalement et en pratique à choisir un métier et à mener avec succès leurs entretiens d'embauche.</p>



nexmart

Simply eBusiness



Nationaler Bildungstag 2024: Wissen, was ist – sehen was kommt!
 ...oder kommen könnte! Der 5. Nationale Bildungstag von Mitte September in Luzern bot eine Ist-Aufnahme und zeigte Entwicklungen in der beruflichen Bildung auf. Die Tagung vermittelte, was Ausbilder*innen und ihre Betriebe wissen müssen: Brühwarm, komprimiert, aus erster Hand «Hier hört man das Gras wachsen», so ein Kommentar zum Anlass. Wer Trends und Entwicklungen rechtzeitig (er)kennt, kann den Wirkungskreis attraktiv und wirkungsvoll gestalten.



Journée nationale de la formation 2024: ce qui existe – ce qui vient...
 ...ou pourrait venir! La 5^e Journée nationale de la formation de mi-septembre 2024 à Lucerne a offert un état des lieux et présenté les tendances dans la formation professionnelle. Elle a fourni un concentré tout chaud, en direct, de ce que les formatrices, les formateurs et leurs entreprises doivent savoir. «Ici, on entend l’herbe pousser», a commenté un participant. Détecter à temps les tendances et les développements permet d’aménager sa sphère d’activité de façon attractive et efficace.

Oktober 2024 **Octobre 2024**

20 Jahre nexMart Schweiz AG: erfolgreiche Transformation der Branche!
 Seit zwei Jahrzehnten verbindet das Schweizer Branchenportal «nexmart» den Eisenwaren-, Werkzeug- und Gerätefachhandel digital mit seinen Lieferanten. Die Aktionäre der nexMart Schweiz AG würdigten den runden Geburtstag mit einer passenden 20. Generalversammlung 2024 in Luzern und einer attraktiven Jubiläumsdividende: Das Schweizer Portal ist aus der Branche nicht mehr wegzudenken!



nexMart Schweiz AG a 20 ans: transformation réussie de la branche!
 Depuis deux décennies, le portail suisse de la branche «nexmart» relie numériquement le commerce spécialisé en quincaillerie, outillage et appareils à ses fournisseurs. Les actionnaires de nexMart Schweiz AG ont célébré cet anniversaire en 2024 par une 20^e assemblée générale correspondante à Lucerne et par un dividende attrayant: le portail suisse de la branche est devenu désormais incontournable!

November 2024 **Novembre 2024**

Die insgesamt 23 anwesenden Vorstandsmitglieder aus den 11 Gründerverbänden der Ausgleichskasse Forte mussten an der 7. Vorstandssitzung von Mitte November 2024 drei wesentliche Beschlüsse fassen, die zusammengefasst mit «Kontinuität und Entwicklungswille» umschrieben werden können. Die Verabschiedung des Budgets 2025 bei konstanten Verwaltungskostensätzen winkten die Vorstandsmitglieder ebenso durch wie die Verabschiedung des zweiten Compliance-Berichtes 2024, samt den erarbeiteten Richtlinien für «Meldungen» und «Interne Untersuchung». Mit strategischem Blick nach vorne beantragte der Präsident der AK Forte, Christoph Rotermund, die Projektfreigabe für weitere Sondierungsgespräche mit den Verantwortlichen der Ausgleichskasse Schweizerischer Elektrizitätswerke (AKEW) zur Erarbeitung von Entscheidungsgrundlagen für eine erneute Personalunion. Die präsentierte Strategie einer erneuten Personalunion mit einer anderen Ausgleichskasse wurde angesichts von erzielbaren Skaleneffekten explizit von den Mitgliedern des Kassenvorstandes begrüsst.



A mi-novembre, les 23 membres du comité, représentant les 11 associations fondatrices de la Caisse de compensation Forte, ont participé à la 7^e séance du comité. Ils ont pris trois décisions essentielles que l’on peut décrire en résumé par les termes de «continuité et volonté de développement». Ils ont approuvé sans opposition le budget 2025 avec des taux de frais administratifs inchangés, le deuxième rapport de compliance (2024) ainsi que les directives élaborées pour les «annonces» et l’«analyse interne». Avec le regard du stratège tourné vers l’avenir, Christoph Rotermund, président de la CC Forte, a proposé d’approuver la poursuite du projet d’entretiens exploratoires avec les responsables de la Caisse de compensation des centrales suisses d’électricité (AKEW) pour élaborer des bases de décision permettant de réaliser une nouvelle union personnelle. La présentation de cette stratégie de nouvelle union personnelle avec une autre caisse de compensation a trouvé bon accueil auprès des membres du comité de caisse, compte tenu des économies d’échelle réalisables.

Dezember 2024 **Décembre 2024**

Keine nennenswerten Aktivitäten.

Aucune activité notable.

GV 2024 von Swissavant: Kevin Feierabend kandidiert für das Präsidium AG 2024 de Swissavant: Kevin Feierabend, candidat à la présidence

Der aktuelle Vizepräsident von Swissavant, Kevin Feierabend, übernimmt – wenn es die 114. ordentliche Generalversammlung 2024 so wünscht. Was genau? Den Vorsitz und damit die präsidiale Verantwortung für die nationale Branchenorganisation Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt. Wer ist und wie denkt Kevin Feierabend, der bisherige Vizepräsident über die Rolle als neues «präsidiales Gesicht» der Branche? Die *perspective* hat beim offiziellen Kandidaten für das Präsidialamt von Swissavant nachgefragt.

L'actuel vice-président de Swissavant, Kevin Feierabend, reprendra cette charge, si la 114^e assemblée générale ordinaire le souhaite. Quoi exactement? La présidence, donc la responsabilité présidentielle pour l'organisation nationale de la branche Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage. Qui est Kevin Feierabend et comment le vice-président actuel envisage-t-il son rôle de nouveau «visage présidentiel» de la branche? La revue *perspective* a interrogé le candidat officiel pour la charge présidentielle de Swissavant.

Als «primus inter pares» sehe er sich – als erster unter Gleichen, falls ihm die 114. ordentliche Generalversammlung (GV) 2024 am kommenden 25. März 2024 in Luzern das Vertrauen aussprechen werde. Man nimmt es Kevin Feierabend, der bereits seit zwei Jahren als Vizepräsident im Vorstand engagiert ist, auf Anhieb ab, wenn er im Gespräch immer wieder das «Miteinander» als verbandspolitische Zielgrösse erkennen lässt. Das Miteinander in einer lebhaften Zeit und gegenüber komplexen Herausforderungen in der Branche, die für das einzelne Unternehmen – ganz gleich welche Firmengrösse angetroffen wird – nicht zu bewältigen seien. «Wir brauchen einen starken Branchenverband, um wichtige Kollektivleistungen preiswert oder dann staatliche Vorgaben gesetzeskonform realisieren zu können» ist er überzeugt. «Auch wenn nicht alle vom ganzen Buffet profitieren können – vereint werden wir unsere herausfordernde (Branchen-)Zukunft am besten gestalten!»

Il se considère comme «premier entre ses égaux», si la 114^e assemblée générale ordinaire, qui se tiendra le 25 mars 2024 à Lucerne, lui accorde sa confiance. On croit d'emblée Kevin Feierabend, qui est déjà engagé depuis deux ans au sein du comité directeur en tant que vice-président, quand il mentionne à plusieurs reprises dans la conversation l'«action en commun» comme objectif de la politique de l'Association. L'action en commun à une époque dynamique, où les défis complexes auxquels est confrontée la branche ne peuvent plus être affrontés par une entreprise toute seule, quelle que soit sa taille. Il est persuadé que «Notre branche a besoin d'une association forte pour pouvoir fournir des services collectifs importants à des prix abordables ou appliquer des prescriptions étatiques conformément à la loi». «Même si tous ne peuvent pas profiter de l'ensemble de la gamme de services, c'est ensemble que notre branche pourra le mieux maîtriser les défis de l'avenir».

Monsieur Feierabend, vous faites partie du comité de Swissavant depuis 2020, vous connaissez donc la «boutique». Pourquoi êtes-vous candidat à la présidence?

Merci de m'avoir donné le mot-clé. Une association professionnelle chargée de tâches nationales n'est justement pas une «boutique» où l'on achète selon ses besoins. Juridiquement parlant, nous sommes une association, c'est-à-dire un groupement d'entreprises ayant les mêmes intérêts; une organisation professionnelle. Pour que celle-ci fonctionne, il faut non seulement des contributions financières, mais aussi une solidarité vécue et un engagement visible en faveur du collectif de la branche, en dépit de la vive concurrence entre nous. Ma collaboration personnelle au sein du comité m'a donné une idée plus approfondie d'une organisation sans but lucratif tournée vers l'avenir avec une tradition professionnelle de plus de 130 ans, centrée en priorité sur le

«In unseren Branchen sind noch richtige Tellerwäscherkarrieren möglich und dies möchte ich persönlich als Botschafter unserer zukünftigen Berufsjugend vermitteln.»

Kevin Feierabend,
Vizepräsident von Swissavant

«Dans nos branches, on peut encore commencer sa carrière comme plongeur et c'est un message que j'aimerais adresser personnellement à notre relève professionnelle.»

Kevin Feierabend,
Vice-président de Swissavant

Herr Feierabend, Sie sind seit 2020 im Vorstand von Swissavant und kennen den «Laden» somit. Warum kandidieren Sie nun für das Präsidium?

Danke fürs Stichwort: Ein Berufsverband mit nationalen Aufgaben ist eben gerade kein Laden, wo man nach Bedarf einkauft. Wir sind im rechtlichen Sinne ein Verein und damit ein Zusammenschluss von Betrieben mit denselben Interessen: eine professionelle Berufsorganisation. Damit diese funktioniert, braucht es neben den finanziellen Beiträgen auch gelebte Solidarität und erkennbares Engagement für das Branchenkollektiv. Dies trotz hartem Wettbewerb untereinander. – Mein persönliches Mitwirken im Vorstand hat mir einen vertieften Einblick in eine zukunftsorientierte Non-Profit-Organisation gegeben mit einer über 130-jährigen Branchentradition, die erstrangig das Mitgliederwohl in den Mittelpunkt stellt. Das reicht von der Berufsbildung über die technische Unterstützung bis zur staatlichen oder privaten Altersvorsorge! Die breite Werthaltung entspricht mir. Zudem macht mir die Arbeit im Vorstand persönlich Freude. Als engagiertes Team vertreten wir viele Betriebsgrößen und Sortimente. Damit bilden wir die Branche ab und können unterschiedliche Auffassungen zur bestmöglichen Lösung zusammenführen.

Wo steht der Verband heute – welche Themen werden Sie angehen oder weiterbearbeiten? Noch mehr Digitalisierung?

Digitalisierung, KI, Strukturwandel im Markt, Fachkräfte und Lernende, eine stotternde Konjunktur, die permanent wachsende Staatsquote... All das ist nicht wirklich neu und wird uns weiter beschäftigen. Zentral sind aber die konkreten Herausforderungen für unsere Branche.

Sie meinen damit?

Lassen Sie mich metaphorisch antworten: Man kann heute sein Floss nicht mehr einfach in den Fluss setzen und sich von der Strömung treiben lassen. Weniger Strömung, schlechte Sicht und immer neue Stromschnellen erfordern ein ständiges Agieren und Korrigieren. Der Verband kann hier als Meteorologe oder Navigator mithelfen. Auch organisiert er die Ausbildung der Matrosen. Das Boot steuern muss aber der Kapitän mit seiner Crew. Und bei Flaute muss man auch mal kräftig mitrudern.

bien-être des membres. Son activité s'étend de la formation professionnelle en passant par l'assistance technique jusqu'à la prévoyance étatique ou privée. Cette gamme étendue me correspond. De plus, personnellement, le travail au sein du comité me plaît. Notre équipe engagée représente des entreprises diverses par leur tailles et leurs gammes de produits. Nous sommes représentatifs de la branche et nous parvenons à réunir des opinions différentes en vue de la meilleure solution possible.

Où en est l'Association aujourd'hui? Quels sont les sujets que vous aborderez ou que vous continuerez à traiter? Encore plus de numérisation?

La numérisation, l'IA, la modification des structures commerciales, le personnel qualifié et les apprentis, une conjoncture hésitante, la quote-part grandissante de l'État... tout cela n'est pas vraiment nouveau et continuera à nous préoccuper. Mais les défis concrets pour notre branche constituent l'essentiel.

Que voulez-vous dire par-là?

Je répondrai par une métaphore. Aujourd'hui, on ne peut plus simplement mettre son radeau à l'eau et se laisser emporter par le courant. Un courant ralenti, une mauvaise visibilité et de nouveaux rapides exigent d'agir et de corriger chaque fois. C'est ici que l'Association peut aider comme météorologue ou comme navigateur. Elle organise également la formation des matelots. Mais c'est au capitaine, avec son équipage, de diriger le bateau. Et en cas d'accalmie, il faut parfois ramer de toutes ses forces.

Quels sont les sujets associatifs que vous comptez aborder si vous êtes élu?

D'abord, au comité, nous connaissons parfaitement le quotidien de nos membres grâce à nos propres entreprises, et nous traitons des sujets d'actualité lors de nos délibérations. Nous ne sommes pas confinés dans une tour d'ivoire. Il n'y a pas de barrières pour accéder au comité. J'encourage tous les membres à échanger activement, par exemple à l'occasion de la Journée nationale de la branche comprenant l'assemblée générale, la remise de prix par la fondation polaris et des exposés de haut niveau sur des sujets d'actualité. L'entrée est libre et en outre la présence d'interlocuteurs compétents prêts à l'écoute garantie. Apportez vos sujets de discussion!

STABWECHSEL IM PRÄSIDIUM VON SWISSAVANT PASSATION DU TÉMOIN À LA PRÉSIDENTE DE SWISSAVANT



Welche Verbandsthemen werden Sie im Falle der Wahl angehen?

Zunächst: Über unsere Betriebe kennen wir im Vorstand den Alltag unserer Mitglieder 1:1 und bringen die aktuellen Themen in unsere Beratungen ein. Wir sitzen nicht im Elfenbeinturm. Es gibt keine Barrieren zum Vorstand: Ich ermuntere alle Mitglieder zum aktiven Austausch, zum Beispiel am Nationalen Branchentag mit angeschlossener Generalversammlung, Förderstiftung polaris und hochkarätigen Vorträgen zu aktuellen Themen. Der Eintritt ist frei – kompetente Gesprächspartner mit offenem Ohr zudem garantiert. Bringen Sie Ihre Themen mit!

«Mit der kürzlich lancierten Lernplattform nu.Education wird unser Branchenverband als Bildungsorganisation erneut einer nationalen Vorreiterrolle gerecht. Die neue KI-Unterstützung vereinfacht und automatisiert zudem zeitaufwendige Prozesse in unserer Berufsbildung.»

Sie werben für Kontakt und Austausch, zweifellos eine Daueraufgabe des Verbands. Aber was steht ganz konkret an?

Die Lernplattform nu.Education, die branchenspezifische Datenplattform SDCC und die zukünftige Berufslehre «E-Commerce mit EFZ». – Die kompetenzorientierte Lernplattform von NU Technology AG vereinfacht für alle Auszubildenden oder Bildungsverantwortlichen das Handling und die Administration des branchenspezifischen Dreiecks «Lehrbetrieb-Schule-Lernende». Wir sind damit einmal mehr landesweit Vorreiter in der Berufsbildung, vielleicht sogar weltweit. Dabei geht es nicht nur um KI, sondern auch um eine partnerschaftliche Berufsausbildung. Unsere auszubildenden Mitglieder und ihre Berufsbildner realisieren damit eine attraktive, branchen- und gesellschaftsrelevante Grundbildung auf modernstem (Branchen-)Niveau.

Sie haben SDCC als zweites erwähnt?

Mit dem Swiss Data Clearing Center (SDCC) können wir die Produktdaten (technische Daten, Bilder, Texte, Einheiten, usw.) von hunderttausenden Artikeln sammeln und sortieren. Die aufbereiteten Daten lassen sich mit wenigen Klicks in die firmeneigene Informatik einpflegen. Damit habe ich ERP, Kassensystem, Lagerverwaltung, E-Shop, App, Newsletter und Katalogsoftware stets auf demselben Stand. SDCC macht die Kosten einer High-Tech-Infrastruktur tragbar. Es braucht jedoch zwingend genügend Nutzer und die richtigen Dienstleister.

«La plateforme d'apprentissage nu.Education récemment lancée par notre Association en tant qu'organisatrice de la formation professionnelle permettra à cette dernière de jouer de nouveau un rôle de pionnier sur le plan national. De plus, le nouveau soutien offert par l'intelligence artificielle simplifie et automatise des processus chronophages dans notre formation professionnelle.»

Vous encouragez le contact et l'échange, sans aucun doute une tâche permanente de l'Association. Mais quelles seront les tâches concrètes?

La plateforme d'apprentissage nu.Education, la plateforme de données spécifique à la branche SDCC et le futur apprentissage «E-Commerce avec CFC». La plateforme d'apprentissage orientée sur les compétences de NU Technology AG simplifie la gestion et l'administration du triangle spécifique à la branche «entreprise formatrice, école et apprenti-e-s» pour ces derniers et pour les responsables de la formation. Une fois de plus, nous sommes des précurseurs en matière de formation professionnelle en Suisse et peut-être même sur le plan mondial. Dans ce domaine, il n'est pas seulement question d'IA, mais aussi d'une formation professionnelle partenariale.

Ceux de nos membres actifs dans la formation et leurs formateurs/trices réalisent par là même une formation de base attrayante pour la branche et socialement pertinente au niveau le plus moderne.

Vous avez mentionné le SDCC en deuxième position?

Grâce au SDCC (Swiss Data Clearing Center), nous pouvons collecter et trier des données-produits (techniques, photos, textes etc.) de centaines de milliers d'articles. Quelques clics suffisent pour introduire les données préparées dans le système informatique de l'entreprise. Comme ça, mon PGI, ma caisse, mes stocks, ma boutique en ligne, mes applis, mon bulletin et mon logiciel de catalogue sont constamment au même niveau. Le SDCC rend supportables les coûts d'une infrastructure haute technologie. Toutefois, il est indispensable d'avoir suffisamment d'utilisateurs et les prestataires de services adéquats.

Il faut donc disposer de la compétence numérique dans l'entreprise...

... et donc du nouvel apprentissage professionnel «E-Commerce avec CFC» que nous souhaitons. L'infrastructure numérique dans nos entreprises, aussi dans les petites entreprises, a be-

«Die breite Werthaltung vonseiten Swissavant und damit von der Berufsbildung über die technische Unterstützung bis hin zur staatlichen Altersvorsorge ist äusserst interessant und bietet klare Mehrwerte für unsere Mitglieder.», analysiert Kevin Feierabend mit Blick auf die modernen Verbandsdienstleistungen.

«La grande estime dans laquelle Swissavant tient la formation professionnelle, l'assistance technique et la prévoyance vieillesse étatique est extrêmement intéressante et offre de nettes plus-values à nos membres» d'après l'analyse qu'en fait Kevin Feierabend en regardant la gamme de services modernes offerte par l'Association.



Foto: Sandra Stamm

Das ruft geradezu nach digitaler Kompetenz im Unternehmen...

...und damit nach der von uns angestrebten neuen Berufslehre «E-Commerce mit EFZ». Die digitale Infrastruktur in unseren Unternehmen, auch in Kleinbetrieben, braucht fachkundige Bordmaschinenisten, um bei der zuvor erwähnten Metapher zu bleiben. Das sollten klar Praktiker sein, und nicht Hochschulabgänger. Wir haben deshalb schon vor längerer Zeit die Initiative für eine Grundausbildung «E-Commerce mit EFZ» auf Stufe Berufslehre ergriffen und werden das bildungspolitische Thema mit den einschlägigen Verbundpartnern aus dem Schweizer Bildungsbereich mit grossem Engagement weiterbearbeiten.

Gibt es auch noch «Undigitales» zu betreuen?

(Schmunzelt) Klar, man sieht vor allem die digitalen Leuchtturmprojekte. Aber es gilt besonders auch die leisen Aufgaben wahrzunehmen, zu bewahren und permanent voranzubringen: Zum Beispiel AHV, Familienausgleichskasse, Pensionskasse, die Unterstützung in unternehmerischen Rechtsfragen oder unsere nationale Fachhandelsmesse Hardware, die bereits zum 15. Mal vom 12. bis 14. Januar 2025 in Luzern durchgeführt wird. Unsere sozialen Verbandslösungen bringen den Mitgliedern mit Tochtergesellschaften oder weiteren Filialen in verschiedenen Kantonen zudem grosse Einsparungen bei der Administration und bei den Kosten. Und nicht zu vergessen: allen angeschlossenen Menschen aus diesen Unternehmungen Sicherheit für die Zukunft.

Sie selbst, Herr Feierabend – wie sehen Sie sich nach einer allfälligen Wahl ins Präsidium?

Ich scheue mich nicht, mich fürs Kollektiv und für meine Mitbewerber einzusetzen. Gemeinsam mit Vorstand und Geschäftsleitung möchte ich das Scharnier zwischen Verband, Geschäftsstelle und Mitglied sein. Damit meine ich nicht die Firma, sondern die Menschen: Unsere Unternehmer und ihre Mitarbeitenden. Ich möchte die Anliegen und Bedürfnisse der Mitglieder in die strategische Verbandsarbeit einbringen und ihnen die Mehrwerte und den Nutzen von Verbandsleistungen bewusst machen. Persönlich bin ich sehr gerne in der Eisenwaren-

soin de machinistes de bord, pour rester dans la métaphore précitée. Il nous faut des praticiens et non des diplômés universitaires. Pour cette raison, nous avons déjà pris l'initiative, il y a un certain temps, de créer une formation de base en «E-Commerce avec CFC» et nous continuerons à y travailler avec des partenaires pertinents de la formation en Suisse avec beaucoup d'engagement.

Y a-t-il encore des domaines non-numériques à prendre en charge?

(Sourit) Évidemment, on voit surtout les projets-phares numériques. Mais il s'agit aussi d'assumer les tâches plus discrètes, de les préserver et de les faire avancer en permanence. Par exemple l'AVS, la Caisse d'allocations familiales, la Caisse de pensions, l'assistance dans les questions juridiques relatives aux entreprises ou notre salon professionnel spécialisé national Hardware, qui se tiendra déjà pour la 15e fois en 2025, du 12 au 14 janvier à Lucerne. Nos solutions sociales d'association permettent aux membres avec des filiales ou des succursales dans différents cantons de faire d'importantes économies de frais administratifs. N'oublions pas qu'elles permettent à toutes les personnes de ces entreprises d'assurer leur avenir.

Vous-mêmes, Monsieur Feierabend, comment vous voyez-vous après une éventuelle élection à la présidence?

Je ne crains pas de m'engager pour le collectif et pour mes concurrents. En collaboration avec le comité et la direction, j'aimerais être la cheville ouvrière entre l'Association, le centre opérationnel et les membres. Par membres, je ne parle pas des entreprises, mais des personnes, nos chefs d'entreprise et leurs collaborateurs. J'aimerais intégrer les demandes et les besoins des membres dans le travail stratégique de l'Association et leur faire prendre conscience des plus-values et de l'utilité des services de l'Association. Personnellement, je suis très satisfait de mon métier de quincaillier et je trouve super que dans notre branche, on puisse encore commencer sa carrière comme «plongeur», qu'un écolier moyen puisse, en passant par l'apprentissage de vente, devenir membre de la direction d'un



BOSCH



BOSCH PROFESSIONAL- QUALITÄT WIE DU SIE KENNST

Elektrische Prüfgeräte, auf die du dich verlassen kannst.

Elektroarbeiten erfordern die zuverlässigsten Werkzeuge. Deswegen haben wir unsere elektrischen Prüfgeräte entwickelt. Sie sind wasser- und schmutzresistent sowie stossfest und sorgen somit für Präzision und Sicherheit unter jeglichen Bedingungen. Elektrische Prüfgeräte, auf die du dich verlassen kannst.

Bosch Professional

STABWECHSEL IM PRÄSIDIUM VON SWISSAVANT PASSATION DU TÉMOIN À LA PRÉSIDENTE DE SWISSAVANT



branche und finde es toll, dass in unserer Branche noch «Tellerwäscherkarrieren» möglich sind: Vom Durchschnittsschüler über die Verkaufslehre bis in die Geschäftsleitung eines Konzerns – all dies ist in unserer Branche möglich!

Dafür möchte ich Botschafter sein und Berufsanfängern wie interessierten Quereinsteigern einen Berufsabschluss bei uns schmackhaft machen. Das gilt auch für die attraktiven Anschlussmöglichkeiten, um junge Berufsleute und Kader in der Branche langfristig zu halten. Ich bedaure es persönlich immer sehr, wenn ein gut ausgebildeter Eisenwarenhändler in eine andere Branche abwandert!

Die Erwartungen und Wünsche des neuen Präsidenten – sofern natürlich im März 2024 bestätigt?

Die Kollegen aus der Romandie sind mir ein besonderes Anliegen. Ich konnte früher auch in der Westschweiz Geschäfte tätigen und habe heute sogar privat einen Bezug dorthin. Ich hoffe, gemeinsam mit unserem Vorstandskollegen Damian Roux, dort mehr Resonanz und Solidarität für Swissavant und damit für unsere Branchenorganisation wecken zu können.

Dazu auch mein Aufruf an alle Mitglieder: Kommen Sie an die Anlässe von Swissavant! Der nächste Nationale Branchentag findet, wie bereits erwähnt, am Montag, 25. März 2024 in Luzern statt. Dieser neue Austragungsort im Herzen der Schweiz verkürzt im Durchschnitt die Anreise für unsere Mitglieder. Bilden Sie Fahrgemeinschaften, das sind wunderbare Gelegenheiten zum Austausch. Denn eines steht für mich fest: Das Gebot der Stunde lautet «Miteinander!»

Herr Feierabend, vielen Dank für das Gespräch, und eine angenehme GV 2024!

groupe, tout ceci est possible dans notre branche. C'est pourquoi j'aimerais me faire l'ambassadeur auprès des débutants dans le métier et de ceux qui se reconvertissent pour les encourager à faire leur diplôme de fin d'apprentissage chez nous. C'est également valable pour les possibilités attrayantes de formation continue pour garder les professionnels et les cadres à long terme dans notre branche. Personnellement, je regrette toujours beaucoup qu'un quincailleur diplômé bien formé parte dans une autre branche.

Quelles sont les attentes et les souhaits du nouveau président, sous réserve qu'il soit élu en mars 2024?

Les collègues de Suisse romande me tiennent particulièrement à cœur. Autrefois, j'ai aussi pu conclure des affaires en Suisse occidentale et j'y ai même aujourd'hui un lien à titre privé. J'espère qu'en collaboration avec Damian Roux, mon collègue du comité, je pourrai y trouver davantage d'écho et de solidarité pour Swissavant et éveiller ainsi plus d'intérêt pour notre organisation de branche. C'est la raison de mon appel à tous les membres: venez aux manifestations de Swissavant! La prochaine Journée nationale de la branche se tiendra, comme je l'ai déjà dit, le lundi 25 mars 2024 à Lucerne. Ce nouveau lieu de réunion au cœur de la Suisse abrège en moyenne le trajet pour nos membres. Formez des communautés de chauffeurs, ce sont de merveilleuses occasions d'échange. Car une chose est sûre pour moi: le mot d'ordre du moment, c'est «ensemble»

Monsieur Feierabend, je vous remercie vivement de cet entretien et je vous souhaite une excellente assemblée générale 2024.

Kandidatur für das Präsidium von Swissavant:

- Kevin Feierabend (44), unverheiratet
- Hobbys: Fliegenfischen, Fussball, Musik (aktiv/passiv)
- Lehre als Detailhandelsfachmann Eisenwaren/ Beschläge bei OPO Oeschger AG, Kloten (ZH)
- Kfm. Berufsmatura, Marketingplaner FA, diverse Kurse und Weiterbildungen, Sprachaufenthalte
- Verkaufsinendienst, Produktmanagement bei OPO Oeschger AG
- Objekttechnik und Leiter Fachhandel bei Allchemet AG
- Seit 2012 Geschäftsführer und Inhaber der Brunner GmbH Eisenwaren, Bassersdorf (ZH)
- Seit 2020 im Vorstand von Swissavant und davon zwei Jahre als Vizepräsident

Candidat à la présidence de Swissavant:

- Kevin Feierabend (44), célibataire
- Activités de loisirs: pêche à la mouche, football, musique (actif/passif)
- Apprentissage de gestionnaire du commerce de détail spécialisé en quincaillerie/ferrements chez OPO Oeschger SA, Kloten (ZH)
- Maturité commerciale, certificat de planificateur marketing, différents cours de formation continue, séjours linguistiques
- Service commercial intérieur, gestion de produit chez OPO Oeschger SA
- Technique du bâtiment et responsable du commerce spécialisé chez Allchemet AG
- Depuis 2012, directeur et propriétaire de Brunner GmbH Eisenwaren, Bassersdorf (ZH)
- Membre du comité de Swissavant depuis 2020, dont deux ans comme vice-président

«Stehenbleiben? – Lieber nicht!»

«Faire du sur place? – Plutôt pas!»

Neuer Schub für Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt: Thomas Busenhart (47) kandidiert offiziell an der 114. ordentlichen Generalversammlung 2024 vom 25. März 2024 für den leitenden Vorstand. Damit stellt sich dem Wirtschaftsverband ein engagierter Branchenkenner mit viel Erfahrung zur Verfügung. Falls gewählt, möchte er neben Know-how auch Tatkraft einbringen: «Ich diskutiere gerne – auch kontrovers. Aber dann will ich umsetzen...!»
 Un nouvel élan pour l'Association: Thomas Busenhart est le candidat officiel à l'élection au comité lors de la 114^e assemblée générale ordinaire du 25 mars 2024. C'est un connaisseur engagé du secteur, doté d'une grande expérience, qui se met à la disposition de notre Association économique. S'il est élu, il souhaite apporter non seulement son savoir-faire, mais aussi son dynamisme: «J'aime la discussion, même controversée. Mais après, je veux passer à l'action!»

Er kommt aus dem Handwerk, denkt ganzheitlich und trägt aktuell die Verantwortung für über 400 Mitarbeitende: Thomas Busenhart, CEO der Ferroflex Group AG, ist ein Manager mit Praxis- und Realbezug. Sein beruflicher Werdegang gibt einen echten Macher der Branche zu erkennen. Die Bereitschaft zur Mitarbeit im Vorstand von Swissavant stützt sich zum einen auf die Gewissheit, dass der Verband gut in Form ist. Darüber hinaus sagt er: «Die Welt dreht sich immer schneller. Da können wir am besten als starkes Branchenkollektiv mithalten und positiven Einfluss nehmen!» – Die *perspective* hat Thomas Busenhart zur persönlichen Kandidatur befragt.

Herr Busenhart, Sie sind privat und beruflich stark engagiert und wollen sich dennoch für den Wirtschaftsverband Swissavant Zeit nehmen. Was spricht Sie hier zusätzlich an?

Der Wirtschaftsverband ist als Impulsgeber und Dienstleister für unsere Branche unentbehrlich. Man hört gelegentlich, Verbände würden von KI abgelöst. Obschon digital affin, kann ich mir dies nicht vorstellen, wie man ein Branchenkollektiv «künstlich» organisieren und aktiv am Leben erhalten will. Das wird immer eine humane Intelligenz und ein persönliches Engagement brauchen. – Ja, und ich sehe auch, dass Swissavant als nationale Organisation gut aufgestellt ist. Wir brauchen ein starkes Miteinander, um heute wie morgen mithalten und unsere Position proaktiv gestalten zu können. Ich helfe gerne mit, wenn ich etwas beitragen kann.

Sie sehen Swissavant positiv. Gilt das auch für die Branche?

Durchaus! Der Schweizer Eisenwarenhandel ist von der Bauwirtschaft abhängig und hat deshalb ein starkes Zugpferd. Auch wenn der Bau in Zyklen verläuft, gebaut und renoviert wird immer. Allerdings ist vieles einem dynamischen Wandel unterworfen, und dieser geht rasch vor sich. Wir müssen die Veränderungen rechtzeitig erkennen und geschickt darauf reagieren. Dabei ist die Digitalisierung nur ein Teilbereich.

Issu de l'artisanat, Thomas Busenhart pense de manière globale et assume actuellement la responsabilité de plus de 400 collaborateurs. En tant que CEO de Ferroflex Group AG, ce manager tourné vers la pratique a le sens des réalités. Son parcours professionnel révèle un véritable homme d'action de la branche. Sa volonté de participer au comité de Swissavant s'appuie d'une part sur la certitude que l'Association est en bonne forme. En outre, il déclare: «Le monde tourne de plus en plus vite. C'est en tant que collectif fort de la branche que nous pouvons le mieux suivre le rythme et exercer une influence positive!» *perspective* a interrogé Thomas Busenhart au sujet de sa candidature.

Monsieur Busenhart, vous êtes très engagé dans votre vie privée et professionnelle, mais vous voulez quand même consacrer du temps à l'Association économique Swissavant. Quel est pour vous l'attrait supplémentaire?

L'Association économique est indispensable en tant que source d'impulsions et prestataire de services pour notre branche. On entend parfois dire que les associations seront remplacées par l'IA. Malgré mes affinités avec le numérique, je ne peux pas m'imaginer organiser «artificiellement» un collectif de la branche et le maintenir activement en vie. Il faudra toujours une intelligence humaine et un engagement personnel. – Certes, je vois aussi que Swissavant est bien positionnée en tant qu'organisation nationale. Nous avons besoin d'une coopération forte pour tenir le coup aujourd'hui comme demain et façonner notre position de manière proactive. Je participerai volontiers si je peux apporter une contribution.

Vous avez une vision positive de l'Association. Vaut-elle aussi pour la branche?

Tout à fait! Le commerce suisse de la quincaillerie dépend du secteur de la construction et a donc une forte locomotive. Même si la construction évolue par cycles, on construit et on rénove toujours. Toutefois, beaucoup de choses sont soumises à des changements dynamiques, et ceux-ci sont rapides. Nous devons reconnaître les

«Swissavant ist heute als nationale Branchenorganisation gut aufgestellt und als Impulsgeber und Dienstleister für unsere Branche unentbehrlich. Da sich die Welt immer schneller dreht, brauchen wir ein starkes Branchenkollektiv, um mithalten zu können.», so die Meinung von Thomas Busenhart zum Wirtschaftsverband.

«Swissavant est aujourd'hui bien positionnée. En tant qu'organisation nationale elle est indispensable en tant que source d'impulsions et prestataire de services pour notre branche. Comme le monde tourne de plus en plus vite, nous avons besoin d'un collectif de branche fort pour pouvoir suivre le rythme», tel est l'avis de Thomas Busenhart sur l'Association économique.



Foto: Christian Egelmeier

Weitere Veränderungen?

Die Kundenansprüche verändern sich auch. Wir müssen darauf mit neuen Dienstleistungen antworten, das Kundeninteresse immer wieder wecken und mit neuen Angeboten noch mehr Einsatz für unsere Kunden zeigen. Was die letzten 20 Jahre funktioniert hat, reicht heute schlicht nicht mehr. Unsere Branche hat sich bereits stark verändert und gezeigt, dass sie «Wandel» kann. Aber wir müssen dranbleiben – wachsam und vorausschauend!

changements à temps et y réagir habilement. La numérisation n'est qu'un aspect de la question.

D'autres changements?

Les exigences des clients évoluent aussi. Nous devons y répondre par de nouveaux services, éveiller sans cesse l'intérêt des clients et nous engager encore plus auprès d'eux en leur proposant de nouvelles offres. Ce qui a fonctionné ces 20 dernières années

Der offizielle Kandidat für den Vorstand von Swissavant:

- Thomas Busenhart (47), verheiratet, 2 Kinder
- Hobbys: Radsport, Squash, Laufen, Skifahren, Wandern, Reisen
- Lehre als Maurer, 10 Jahre Maurer und Akkordmaurer/Schaler in diversen Firmen
- Diverse Engagements im Schweizer Baustoff- und im Eisenwarenfachhandel mit zunehmender Fach- und Managementverantwortung (Einkauf/Verkauf)
- Diverse VR-Mandate und VR-Präsidiien im Sektor Baumaterialien und Baustoffhandel
- Nebenämter (beruflich und privat) in Kommissionen, Verbänden, Ausschüssen und Vorständen
- Kaufmännische und betriebswirtschaftliche Aus- und Weiterbildungen bis zum EMBA (Executive Master of Business Administration – Masterarbeit: «E-Commerce und der Einfluss auf das Vertriebsmodell der FERROFLEX GROUP AG»)
- Seit 2013 bei der FERROFLEX GROUP AG – seit 2020 CEO der Ferroflex Group AG (Holdinggesellschaft, rund 400 Mitarbeitende an 11 Standorten)

Le candidat officiel au comité de Swissavant:

- Thomas Busenhart (47), marié, 2 enfants
- Hobbies: cyclisme, squash, course à pied, ski, randonnée, voyages
- Apprentissage de maçon, 10 ans de maçonnerie et de maçonnerie à la pièce / coffreur dans différentes entreprises
- Divers engagements dans le commerce suisse de matériaux de construction et de quincaillerie, avec des responsabilités techniques et de gestion croissantes (achats/ventes)
- Divers mandats de membre ou de présidence de conseils d'administration dans le secteur du commerce des matériaux de construction
- Mandats annexes (professionnels et privés) dans des commissions, associations, comités et conseils d'administration
- Formations initiale et continues dans le commerce et la gestion d'entreprise jusqu'à l'EMBA (Executive Master of Business Administration – mémoire de master: «L'e-commerce et son influence sur le modèle commercial du Groupe Ferroflex SA»)
- Depuis 2013 au sein du Groupe Ferroflex SA, depuis 2020 en tant que CEO (société holding, environ 400 collaborateurs/collaboratrices sur 11 sites)



www.profix.swiss



PROFIX

BETONSCHRAUBEN PBS+

BEFESTIGUNGSTECHNIK FÜR PROFIS



NEUES VORSTANDSMITGLIED NOUVEAU MEMBRE DU COMITÉ



«Die Berufsbildung und damit die professionelle Ausbildung unserer Berufsjugend liegt mir besonders am Herzen, denn damit stellen wir die Zukunft und Wettbewerbsfähigkeit unserer Branchen sicher.», meint Thomas Busenhardt zu den Kernaufgaben eines nationalen Berufsverbandes.

«La formation professionnelle et donc celle de nos jeunes professionnels me tient particulièrement à cœur, car c'est ainsi que nous assurons façon l'avenir et la compétitivité de nos branches», estime Thomas Busenhardt à propos des tâches essentielles d'une association professionnelle nationale.

Foto: Christian Egelmaier

Können Sie das noch konkreter ausführen?

Bis vor zwei Jahrzehnten war das stationäre Geschäft – auch in unserer Gruppe – DIE Form des Marktauftritts. Heute geht es ohne Präsenz auf allen Kanälen kaum mehr. Wir brauchen die Unterstützung durch starke Marken und Lieferanten, den Kundenbesuch mit Problemlösungen vor Ort und eine digitale Vollversion aller unserer Leistungen für Menschen, die sich nicht im Laden beraten lassen wollen oder können. Also eine breit abgestützte Omnipräsenz im Markt, das meine ich mit Wandel.

Sie beschreiben sich als digital affin ... liegt das Heil am Ende doch noch in Bits und Bytes?

Nein! Agilität und Digitalisierung sind zwar wichtig und entsprechen dem Zeitgeist. Wir müssen aber allen Neuerungen gegenüber offen sein, sie prüfen und sinnvoll einsetzen. Dabei dürfen wir Bewährtes keinesfalls über Bord werfen. Und dazu zähle ich den direkten menschlichen Kontakt – sei es mit Kunden, sei es mit Branchenkollegen im Verband. Oder seien es traditionelle Werte wie Verlässlichkeit, Ehrlichkeit, Bereitschaft zu dienen.

Was wollen Sie im Falle einer Wahl in den Vorstand konkret einbringen?

Ich sehe mich nicht als Vertreter eines bestimmten Mitglieder-segments. Vielmehr will ich mich für die gemeinsame Sache, also für alle Branchenangelegenheiten, für sinnvolle Projekte und für bestmögliche Lösungen einsetzen. Also für unsere Mitglieder

ne suffit tout simplement plus aujourd'hui. Notre secteur a déjà beaucoup évolué et a montré qu'il pouvait «changer». Mais nous devons rester vigilants, dans le coup et anticiper!

Pouvez-vous développer ce point plus concrètement?

Il y a encore deux décennies, le commerce stationnaire était LA forme de présence sur le marché. Aujourd'hui, on ne peut plus guère se passer d'une présence sur tous les canaux. Nous avons besoin du soutien de marques et de fournisseurs forts, de nous rendre sur place chez les clients avec des solutions à leurs problèmes et d'une version numérique complète de toutes nos prestations pour les personnes qui ne veulent ou ne peuvent pas se faire conseiller en magasin. Donc une omniprésence largement soutenue sur le marché, c'est ce que j'entends par changement.

Vous dites avoir une affinité pour le numérique... le salut réside-t-il finalement dans les bits et les octets?

Non! L'agilité et la numérisation sont certes importantes et correspondent à l'esprit de notre époque. Mais nous devons être ouverts à toutes les nouveautés, les examiner et les utiliser à bon escient. Nous ne devons en aucun cas jeter par-dessus bord ce qui a fait ses preuves. Et je compte parmi ces valeurs le contact humain direct, que ce soit avec les clients ou avec les collègues de la branche au sein de l'association. Ou encore les valeurs traditionnelles telles que la fiabilité, l'honnêteté et la volonté de servir.

Que voulez-vous apporter concrètement si vous êtes élu au comité?



ALADIN AG



Pressringe



Strassenkappen



Hauseinführungen



Gleitlager

QUALITÄT AUS

DEM TOGGENBURG

**SETZEN SIE AUF FLEXIBILITÄT UND
HÖCHSTE PRODUKTIONSQUALITÄT.**

Für Sie und viele weitere Kunden sind wir die erste Adresse für Spezialarmaturen, Gleitlager und individuelle Lösungen für Gas- und Wasserversorger. Dank unserer Eigenproduktion mit hoher Fertigungstiefe können wir flexibel und schnell auf Ihre Bedürfnisse reagieren und liefern massgeschneiderte Teile, wenn nötig innert Tagen.



Aladin AG

Industriestrasse 18a | CH-9630 Wattwil

T. +41 71 988 66 60 | aladinag.ch

NEUES VORSTANDSMITGLIED NOUVEAU MEMBRE DU COMITÉ



Thomas Busenhardt stellt fest: «Trotz der omnipräsenten Digitalisierung und der dynamischen Transformation in unserer Gesellschaft dürfen wir traditionelle Werte wie Verlässlichkeit, Ehrlichkeit und die Bereitschaft zu dienen, keinesfalls über Bord werfen.»

als Ganzes. Und zwar auch hier unter Beibehaltung von Bewährtem und Stabilem. Das Aufmischen und Verändern lediglich zur Eigenprofilierung ist nicht mein Stil. – Und zuallererst werde ich mich persönlich seriös in die aktuellen Themen einarbeiten.

Haben Sie eine persönliche USP?

(Schmunzelt) Grundsätzlich will ich mir keine speziellen Stärken zusprechen. Ich möchte mit meiner persönlichen Erfahrung, mit Offenheit für Neues und mit Sinn für das Machbare zum Wohl unserer Branche beitragen. Der grosse Respekt für die Leistungen unserer Vorgänger gehört mit dazu. – Ein Schwerpunkt wird aber sicher die Berufsbildung sein: Unsere Gruppe betreut 42 Lernende in Detailhandel, Logistik und KV – inklusive 6 Praktikant*innen in der Buchhaltung. Hier bringe ich natürlich, wenn man so will, ein besonderes Interesse mit.

Dann mit Verlaub die Gegenfrage: Würden Sie eine Schwäche benennen wollen?

(Schmunzelt) Ich diskutiere gerne zu Wegen und Lösungen – auch kontrovers. Wenn ein Konsens erreicht ist, will ich ihn aber auch umsetzen, und zwar meist zügig. Hier liesse sich allenfalls eine Schwäche verorten, die meine Mitarbeitenden mitunter vielleicht als «Ungeduld» beschreiben würden. Sie dient aber letztlich immer der Sache, nicht meiner Profilierung. Für mich gilt generell: Mitmachen gerne – aber stets mit Herzblut und im Sinne des Ganzen. Halbe Sachen liegen mir definitiv nicht!

Vielen Dank für das interessante Gespräch!

Thomas Busenhardt constata: «Malgré l'omniprésence de la numérisation et la transformation dynamique de notre société, nous ne devons en aucun cas jeter par-dessus bord les valeurs traditionnelles telles que la fiabilité, l'honnêteté, la volonté de servir.»

Je ne me considère pas comme le représentant d'un segment particulier de membres. Je veux plutôt m'engager pour la cause commune, c'est-à-dire pour toutes les préoccupations de notre branche, pour des projets judicieux et pour les meilleures solutions possibles. Donc pour l'ensemble de nos membres. Et ce, là aussi, en conservant ce qui a fait ses preuves et qui est stable. Je ne suis pas du genre à bouleverser et à changer les choses uniquement pour me mettre en valeur. – Et avant tout, je vais me familiariser personnellement et sérieusement avec les sujets d'actualité.

Avez-vous une proposition commerciale personnelle et unique?

(Sourire) En principe, je ne veux pas m'attribuer de points forts particuliers. Je souhaite contribuer au bien-être de notre branche grâce à mon expérience personnelle, à mon ouverture à la nouveauté et à mon sens du réalisable. Le grand respect pour les prestations de nos prédécesseurs en fait partie. – Mais l'accent sera certainement mis sur la formation professionnelle: notre groupe forme 42 apprentis dans le commerce de détail, la logistique et comme employé de commerce – y compris 6 stagiaires dans la comptabilité. J'y porte naturellement, si l'on peut dire, un intérêt particulier.

Me permettriez vous une question: voudriez-vous nommer un point faible?

(Sourire) J'aime discuter des moyens et des solutions, même de façon controversée. Mais une fois un consensus atteint, je veux aussi le mettre en œuvre, et en général vite. C'est là que l'on pourrait éventuellement trouver une faiblesse que mes collaborateurs qualifieraient parfois d'«impatience». Mais au final, elle sert toujours la cause, pas mon profil. Pour moi, la règle générale est la suivante: participer volontiers, mais toujours avec passion et dans l'intérêt de l'ensemble. Les demi-mesures ne me conviennent absolument pas!

Merci beaucoup pour cet entretien intéressant!



Portalhandelsumsatz wächst um mehr als 14%

Le chiffre d'affaires du portail s'est accru de plus de 14%

Im Kalenderjahr 2024 hat die nexMart Schweiz AG als führender Anbieter von digitalen Lösungen für den Schweizer Fachhandel trotz schwierigen Rahmenbedingungen ein zweistelliges Umsatzwachstum auf dem Branchenportal erzielt. Mit dem Umsatzwachstum hat das Unternehmen zum zweiten Mal einen **zweistelligen Profit** und einen **zweistelligen EBIT** erzielt, was die starke Position im Schweizer Markt und die insgesamt weiterhin wachsende Nachfrage nach digitalen Dienstleistungen widerspiegelt. Die nexMart Schweiz AG hat seine digitalen Stärken genutzt, um die sich bietenden Marktchancen aufzunehmen und die Risiken zu minimieren. Das Unternehmen hat sich mittelfristig ambitionierte Ziele (per 2030) gesetzt, um die Innovationskraft, das digitale Wachstum und die unternehmerische Nachhaltigkeit im Schweizer Eisenwarenmarkt weiter zu fördern.

En 2024, nexMart Schweiz AG, premier fournisseur de solutions numériques pour le commerce spécialisé en Suisse, a enregistré une augmentation à deux chiffres en pour-cent du chiffre d'affaires du portail de la branche malgré des conditions-cadres difficiles. Grâce à cette croissance du chiffre d'affaires, l'entreprise a réalisé pour la **deuxième fois un bénéfice** et un **EBIT à deux chiffres** qui reflète sa forte position sur le marché suisse et la poursuite de la demande croissante de prestations de services numériques. L'entreprise s'est servie de ses points forts numériques pour saisir les opportunités commerciales et réduire les risques au minimum. Elle s'est fixé des objectifs ambitieux à moyen terme (pour 2030) afin de continuer à promouvoir sa force d'innovation, sa croissance numérique et sa durabilité économique sur le marché suisse de la quincaillerie.

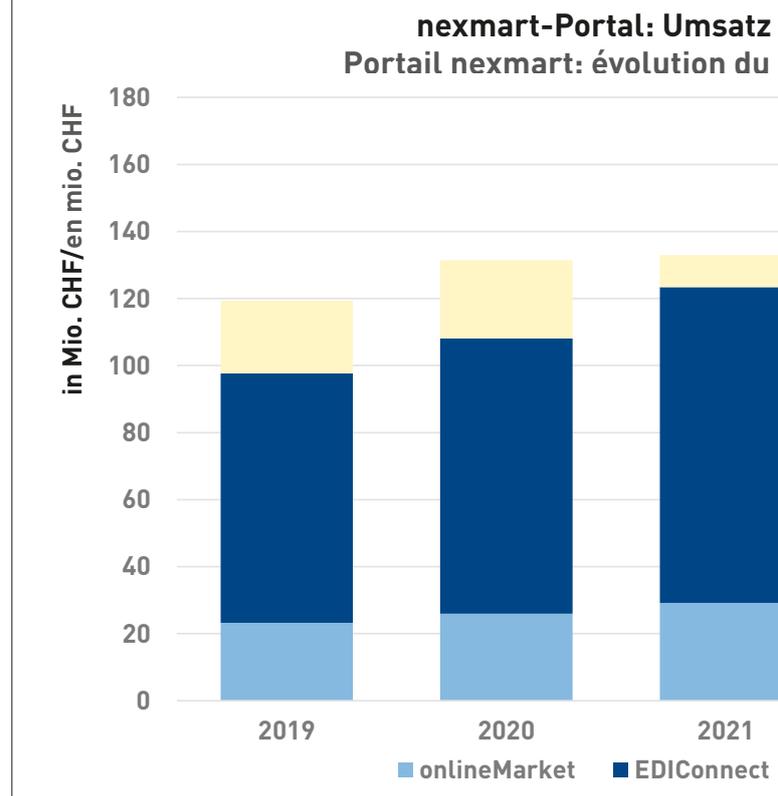
Rekord von über 163 Millionen

Die nexMart Schweiz AG hat auf dem Branchenportal im Jahr 2024 einen Rekordumsatz von 163,77 Mio. CHF erzielt, was auf Vorjahresbasis einem Wachstum von 14,1% entspricht. Damit hat das Unternehmen die eigene Prognose klar übertroffen und die Marktposition weiter gestärkt. Der Umsatz wurde vor allem durch das solide Kerngeschäft auf dem Schweizer Branchenportal und die erhöhte Akzeptanz der branchenspezifischen TradeApp getrieben. Die TradeApp hat vor rund zwei Jahren die MDE-Geräte lückenlos abgelöst und in kurzer Zeit eine gute Akzeptanz bei den Fachhändlern erzielt und wird so für ein weiteres Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2024/2025 sorgen.

Die operative Profitabilität des Unternehmens hat im Geschäftsjahr 2023/2024 ebenfalls einen historischen Höchststand erreicht. Die EBITDA-Marge, die das Verhältnis vom operativen Gewinn zum Umsatz misst, lag im Jahr 2024 bei 15%, was einem Anstieg

Un record de plus de 163 millions

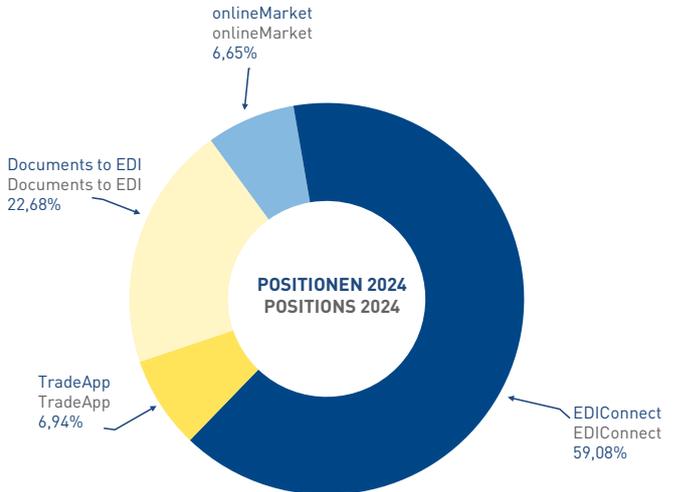
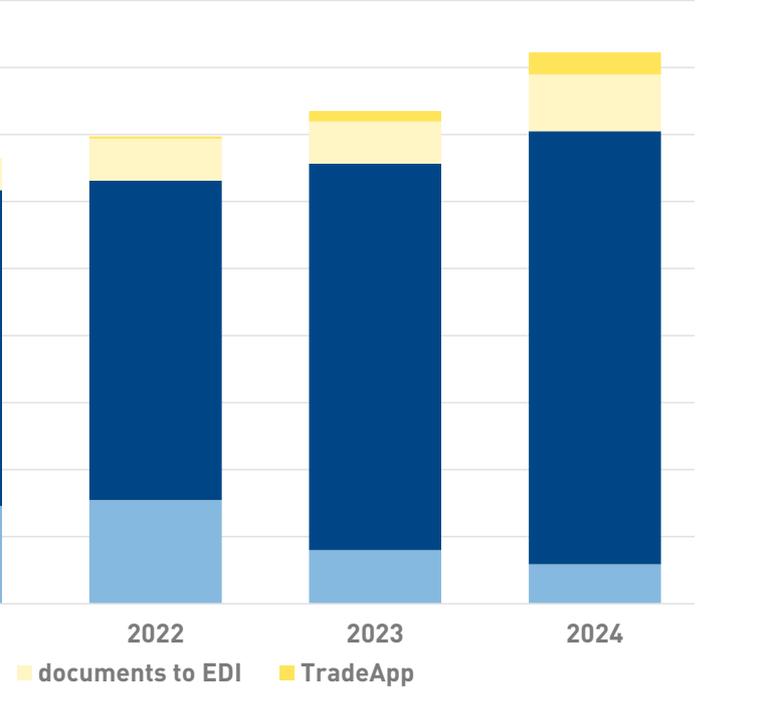
nexMart Schweiz AG a enregistré en 2024 un chiffre d'affaires record de 163,77 mio. CHF, en hausse de 14,1% par rapport à l'exercice précédent. L'entreprise a ainsi dépassé clairement ses propres prévisions et renforcé encore plus sa position commerciale.



von 4,5 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dieser Anstieg um 42% zeigt, dass das Unternehmen ein stringentes Kostenmanagement verfolgt und die Margen verbessern konnte. Der Gewinn pro Aktie lag im Jahr 2024 bei 718 CHF (VJ: 503 CHF), was einem Wachstum von 42,7% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die Generalversammlung hat den Dividendenantrag des VR von 300.00 CHF pro Aktie, zuzüglich einer attraktiven Jubiläumsdividende in der gleichen Höhe anlässlich des 20-Jahre-Jubiläums im Herbst 2024 einstimmig genehmigt. Im Vergleich von vor zwei Jahren, als das Unternehmen auf dem Branchenportal noch einen mittleren einstelligen Umsatzrückgang von 6,4% oder rund 10 Mio. CHF zu verzeichnen hatte, hat das Unternehmen im Jahr 2024 eine starke Erholung und ein überdurchschnittliches Wachstum gezeigt. Die ambitionierten Zielvorgaben 2024 beim Portalhandelsumsatz von über 163 Mio. CHF wurden mit einer Punktlandung erreicht. Die budgetierten «Positionen» von über 1 Mio. wurden mit gut 900 000 Positionen zwar nicht erreicht, aber das Unternehmen hat sich den Herausforderungen des schwierigen Jahres 2024 gestellt und die digitale Transformation kundengerecht fortgesetzt. Die positiven Nebeneffekte der Branchendigitalisierung, wie beispielsweise andere nexmart-Lösungen wie «retail Connect» oder die branchenspezifische «TradeApp», haben substantiell dazu beigetragen, dass die nexMart Schweiz AG mit dem Schweizer Branchenportal auch in Zukunft wesentlich breiter und stärker aufgestellt sein wird.

Le chiffre d'affaires est dû avant tout à la solidité des activités principales du portail suisse de la branche et à l'utilisation accrue de la TradeApp spécifique à la branche. La TradeApp est un service numérique innovant qui permet aux commerçants de déclencher et de gérer leurs commandes au moyen d'une application mobile. Elle a remplacé, il y a près de deux ans, tous les appareils de SMD sans exception. Les commerçants spécialisés lui ont fait bon accueil, assurant ainsi la poursuite de la croissance du chiffre d'affaires pour l'exercice 2024/2025. La rentabilité de l'entreprise a atteint elle aussi un sommet historique durant l'exercice 2023/2024. La marge d'EBITDA, qui mesure le rapport entre le bénéfice opérationnel et le chiffre d'affaires, se situait, en 2024 vers 15%, soit 4,5 points de pourcentage de plus comparé à l'exercice précédent. Cette augmentation de 42% prouve que l'entreprise pratique une gestion stricte des coûts et a pu améliorer les marges. En 2024, le bénéfice par action se situait à 718 CHF (année préc. 503 CHF), soit en hausse de 42,7% sur l'exercice précédent. En automne 2024, l'assemblée générale a approuvé à l'unanimité la proposition du conseil d'administration de verser un dividende de 300.00 CHF par action plus un dividende extraordinaire du même montant à l'occasion du 20^e anniversaire de la société. Par rapport à 2022, quand l'entreprise avait encore dû enregistrer un recul du chiffre d'affaires du portail de la branche au taux moyen à un chiffre de 6,4%, soit 10 mio. CHF, nexMart AG a manifesté une nette reprise et une croissance exceptionnelle. Les prévisions ambitieuses de 163 mio. CHF pour le chiffre d'affaires du portail 2024 se sont entièrement réalisées. Le nombre de références (900 000) est certes resté inférieur au million prévu au budget, mais l'entreprise a relevé les défis du difficile exercice 2024 et a poursuivi la transformation numérique en fonction de la clientèle. Les effets collatéraux positifs de la numérisation de la branche, par ex. les solutions nouvelles développées par nexmart telles que «retail Connect» ou la «TradeApp» spécifique à la branche ont substantiellement contribué à ce que nexMart Schweiz AG dispose, grâce au portail suisse de la branche, d'une assise plus large et plus solide à l'avenir.

entwicklung 2019–2024
chiffre d'affaires 2019–2024



VERNETZUNGSLÖSUNG FÜR TÜR-, FENSTER- UND SICHERHEITSSYSTEME



myGEZE Control – Denn es ist Dein Gebäude.

Unsere Welt wird von Gebäuden geprägt – sie beeinflussen unser Leben auf vielfältige Weise! Doch um aus ihnen lebenswerte Orte zu schaffen, bedarf es innovativer Lösungen. Mit der Connectivity-Plattform myGEZE Control werden Tür-, Fenster- und Sicherheitssysteme zentral steuerbar. Für verbesserte Sicherheit, nachhaltige Abläufe und mehr Komfort. Denn es ist Dein Gebäude.



Effizientes und sicheres Gebäudeautomationssystem für GEZE Produkte.

Wir liefern eine standardisierte und kommunikativ offene Lösung für die Integration von Türen, Fenstern und Sicherheit in alle Bereiche des Gebäudemanagements. Das zentrale Gerät ist eine Standardsteuerung (SPS). Die Hardwarekomponente besteht aus einem Embedded-PC-Steuerungssystem, das über eine zertifizierte BACnet-Kommunikationsschnittstelle verfügt. Damit sind unsere Produkte in alle gängigen Gebäudeleittechnik-, Gefahrenmanagementsysteme und CAFM-Systeme integrierbar. Durch den offenen Standard sind hier vielfältige interoperable Anwendungen mit anderen Gewerken möglich, z.B. Jalousie, Wetterstation, Heizung, Lüftung, Raumautomation.

myGEZE Control auf einen Blick

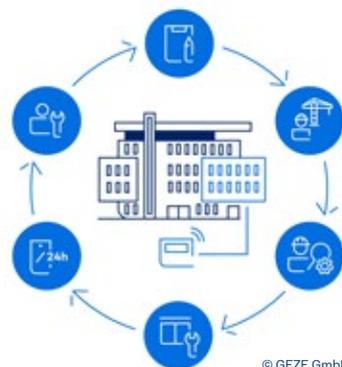
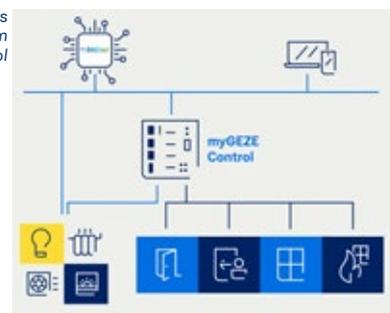
- Integration der GEZE Produkte in die Gebäudeautomation mittels BACnet
- Anschliessbar sind je nach Konfiguration der Hardware bis zu 200 GEZE Produkte
- Sicherer Datenaustausch über den Kommunikationsstandard BACnet und KNX
- BTL zertifiziert nach BACnet-Norm ISO 164845
- Leistungsfähige Hardware für den Einbau in Schaltschränken (Hutschienenmontage)
- BACnet-Geräte-Profil BACnet Building Controller B-B

Connecting expertise –
building solutions

Dein Gebäude. Deine Anwendungen.

Jedes Gebäude hat individuelle Voraussetzungen. Und die Menschen, die Tag für Tag Zeit an diesen Orten verbringen, haben unterschiedliche Bedürfnisse. Mit myGEZE Control wird Gebäudeautomation auf ein neues Level gehoben. Optimal ausgerichtet auf Ihre Anforderungen. Für mehr Komfort, Effizienz und Nachhaltigkeit.

Effizientes und sicheres Gebäudeautomationssystem mit myGEZE Control



GEZE bietet alles aus einer Hand: Planung, Baustellenkoordination, Vorleistungsüberwachung und Montage bzw. Inbetriebnahme sowie regelmäßige Wartung.

Dein Gebäude. Unser Service.

Mit unserer langjährigen Expertise bei GEZE begleiten wir den gesamten Prozess. Als zuverlässiger Partner kümmern wir uns um einen reibungslosen Ablauf von der Planung, über die Baustellenkoordination, die Vorleistungsüberwachung bis hin zur Montage und Inbetriebnahme sowie der regelmäßigen Wartung oder Anpassungen im Betrieb durch GEZE Service. So können Sie sich voll und ganz auf Ihr Gebäude fokussieren.

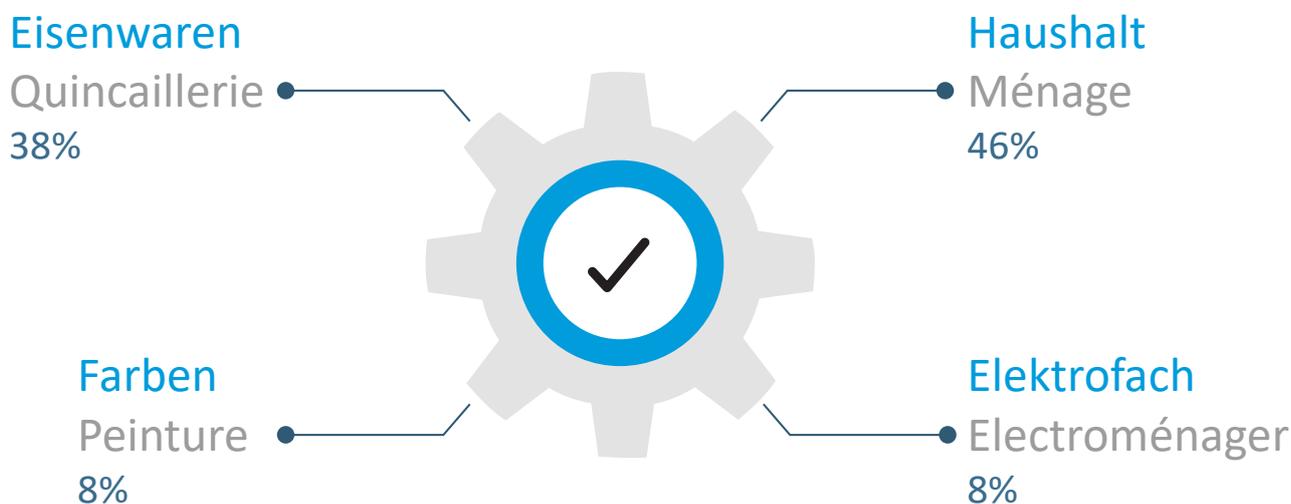
Erfreuliche Anzahl Lehrstartende 2024 Nombreux nouveaux apprentis en 2024

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

2024 begannen rund 240 Lernende ihre berufliche Karriere in den Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Eisenwaren», «Haushalt», «Elektrofach» und «Farben» – eine erfreuliche Anzahl! Ist diese doch um circa 10% höher als noch im Vorjahr. Die Trendwende im Vergleich zur «Delle» 2022 ist geschafft! Doch auch wenn die Anzahl aller Lehreintritte erfreut, bedrückt die Zahl derer, die wir auf dem Königsweg der beruflichen Bildung verlieren: Es sind dies je nach A+P zwischen 13 und 32% über die drei letzten Generationen! Mit dem Lehrstart 2024 ging zudem eine Ära zu Ende. Die letzten Lernenden schlossen ihre Detailhandelsausbildung nach Bildungsverordnung 2004 ab. Die Schwerpunkte «Beratung» und «Bewirtschaftung» sind passé – neu geht es bei der überwiegenden Mehrheit der Lernenden auf ihrem Weg zum eidgenössischen Fähigkeitszeugnis (EFZ) in ihrem letzten Lehrjahr, dem so genannten Schwerpunktjahr um das «Gestalten von Einkaufserlebnissen», oder ferner bei einer tiefen einstelligen Prozentzahl an Auszubildenden um das «Betreuen von Online-Shops». Von den insgesamt neu eingetretenen 237 Lernenden repräsentieren 84% aller Lernenden die Branchen «Eisenwaren» und «Haushalt», die restlichen 16% verteilen sich auf die zwei im Mandatsverhältnis geführten Ausbildungs- und Prüfungsbranchen «Elektrofach» und «Farben» (je 8%).

En 2024, environ 240 apprentis ont commencé leur carrière prof. dans les branches de formation et d'examen (F+E) «quincaillerie», «ménage», «électroménager» et «peinture»! Celui-ci dépasse d'environ 10% le chiffre de l'an précédent, soit un changement de tendance comparé au «creux» de 2022! Pourtant, même si le nombre d'entrées en apprentissage est réjouissant, on constate des pertes d'apprentis sur la voie royale de la formation prof.. Selon les branches de F+E, elles se situent entre 13 et 32% sur les 3 dernières années d'apprentissage. Une ère est arrivée à son terme lors du début des apprentissages en 2024. En même temps, les derniers apprentis soumis à l'ordonnance sur la formation de 2004 ont achevé leur form. dans le commerce de détail. Les principaux objectifs de formation que sont les «Conseils» et la «Gestion» appartiennent au passé. Désormais, la grande majorité des apprentis aspirant au certificat fédéral de capacité CFC s'engage de spécialisation en choisissant la «Création d'expériences d'achat», tandis qu'un infime pourcentage à un chiffre se spécialise dans l'«Entretien de magasins en ligne». Parmi les 237 apprentis nouvellement engagés, 84% représentent les branches «quincaillerie» et «ménage», les 16% restants se répartissent à égalité entre les 2 branches «électroménager» et «peinture» que Swissavant gère à titre de mandataire.

Anzahl Lernende pro Branche in Prozent (Ausbildungsbeginn 2024) Nombre d'apprentis et d'apprenties par branche en pourcent (débutant en 2024)



Wir nehmen die Qual aus der Datenqualität.

Das **Data Cockpit** von nexmart zeigt auf einen Blick den Zustand Ihrer Produktdaten in den Shops der Branche.

Entdecken Sie unsere automatisierten Reports:

- Aktuelle Benchmark-Analysen
- Detaillierte Preisvergleiche
- Qualitätsprüfung Ihrer Artikeldaten im Katalog und in Webshops



Mehr erfahren:
nexmart.com/data-cockpit

Im Endspurt der Ausbildung Dans le sprint final de la formation

Mit Lehrende 2025 schliessen erstmalig rund 150 Lernende der Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P), «Eisenwaren», «Haushalt», «Elektrofach» und «Farben» ihre Ausbildung zur Detailhandelsfachfrau oder zum Detailhandelsfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ) nach der erfolgten Detailhandelsreform «verkauf2022+» ab. Zusätzlich werden wieder circa 30 Auszubildende das Attest als Detailhandelsassistent*in erhalten. Sie werden allesamt wie bisher eine praktische Prüfung auf der Verkaufsfläche absolvieren. Was ändert? Was bleibt gleich? Ein Überblick und ein Aufruf!

À la fin de leur apprentissage en 2025, environ 150 apprentis des branches de formation et d'examens (F+E), «quincaillerie», «ménage», «électroménager» et «peinture» seront les premiers à terminer leur formation de gestionnaire du commerce de détail avec certificat fédéral de capacité (CFC) après la réforme du commerce de détail «vente2022+». En outre, une trentaine d'apprenti(e)s obtiendront l'attestation d'assistant(e) du commerce de détail. Comme auparavant, ils passeront tous un examen pratique dans l'espace de vente. Qu'est-ce qui change? Qu'est-ce qui reste inchangé? Un aperçu et un appel!

Neu eine Fallnote

Das Wichtigste vorweg: Die praktische Prüfung im Lehrbetrieb, neu «vorgegebene praktische Arbeit» (VPA) genannt, ist eine Fallnote! Wer hier nicht reüssiert, dem- oder derjenigen wird der Abschluss verwehrt. Die Leistungen an den anderen beiden Lernorten der Berufsfachschule oder im überbetrieblichen Kurs, oder der gesamthafte Durchschnitt, können also noch so gut sein; Die praxisnahe Leistung am im Lehrbetrieb ist der Schlüssel zum Erfolg. Relevanz hat, was die lernende Person kann!

Verkaufstalent im Vordergrund

Zentral bleibt die Beratung. Diesem Gespräch werden 40 Minuten der gesamten Prüfungszeit eingeräumt. Hierbei folgen die Bewertungskriterien dem «roten Faden» eines kompetenten Kundenkontakts: Begrüssung, Bedürfnisabklärung, Beratung, Verkaufsabschluss und Gesamteindruck.

Die Bepunktung erfolgt abgestuft in 2er-Schritten, wohingegen «0» einer unbrauchbaren Leistung, «2» grösseren Abweichungen zur erwarteten Antwort, «4» kleineren Abweichungen und «6» einer guten (keine perfekte!) Lösung auf Stufe Lernende*r entspricht. Ungerade Bewertungspunkte sind nicht möglich, was zur Folge hat, dass die Bewertungen gegebenenfalls ein höheres Gewicht in der Gesamtbeurteilung haben werden.

Zwei Prüfungsvarianten

Die abgestufte Bewertung beruht auf dem Umstand, dass es zwei verschiedene Varianten der VPA gibt. Diese sind je A+P definiert. In den von Swissavant, dem EIT.swiss und dem Verband Schweizer Farbenfachhändler VSF verantworteten Ausbildungs- und Prüfungsbranchen «Eisenwaren», «Haushalt», «Elektrofach» und «Farben» kommt die obgenannte Variante 1 zur Anwendung. In der Branche «Lebensmittel» als Konträr-Beispiel wird nach Variante 2 geprüft: Hier erfolgen zwei Beratungen à 20 Minuten. Dort sind die entsprechenden Punktzahlen 0, 1, 2 oder 3 je Gespräch möglich.

Nouveau: une note éliminatoire

L'essentiel d'abord: l'examen pratique dans l'entreprise formatrice, désormais appelé «travail pratique prescrit» (TPP), est une note éliminatoire! Celui ou celle qui ne réussit pas l'examen pratique se voit refuser le diplôme. Même si les prestations fournies dans les deux autres lieux de formation, à l'école professionnelle ou dans les cours interentreprises, ou la moyenne générale, sont les meilleures possibles, la prestation pratique dans l'entreprise formatrice est la clé du succès. Ce qui compte, c'est ce que la personne en formation est capable de faire!

Le talent commercial au premier plan

Les conseils restent essentiels. Quarante minutes de la durée totale de l'examen y sont consacrées. Les critères d'évaluation suivent le «fil rouge» d'un contact compétent avec le client: accueil, détermination des besoins, conseils, conclusion de la vente et impression générale.

Les points sont attribués par paliers de 2. Le «0» correspond à une prestation inutilisable, «2» à des écarts importants par rapport à la réponse attendue, «4» à des écarts mineurs et «6» à une bonne solution (pas parfaite!) au niveau de l'apprenant. Les points d'évaluation impairs n'étant pas admis, il en résulte que les évaluations auront, le cas échéant, un poids plus important dans l'évaluation globale.

Deux variantes d'examen

L'évaluation échelonnée repose sur le fait qu'il existe deux variantes différentes de TPP. Celles-ci sont définies pour chaque branche de F+E. Dans les branches F+E «quincaillerie», «ménage», «électroménager» et «peintures» gérées par Swissavant, EIT.swiss et l'Association suisse des commerçants en peintures ASCP, c'est la variante 1 précitée qui s'applique. Dans la branche «Alimentation», par exemple, l'examen se déroule selon la variante 2: deux consultations de 20 minutes chacune ont lieu. Dans ce cas, il est possible d'obtenir 0, 1, 2 ou 3 points par entretien.

BERUFSBILDUNG FORMATION PROFESSIONNELLE



Wie Ware präsentiert wird

Die Prüfungsposition 2 besteht aus der detaillierten Analyse einer bestehenden Warenpräsentation. Prüflinge werden eine vor Ort ausgewählte Warenpräsentation anhand der Gesichtspunkte «Stärken/Schwächen», «Angesprochene Zielgruppe» und «mögliches Ziel» analysieren, Verbesserungsmöglichkeiten erwähnen und auf spontane Rückfragen, so genannte kritische Situationen, reagieren. Die letztgenannten Konkretisierungsfragen der Expertinnen und Experten sind vorbereitet und auf die Situation vor Ort abgestimmt. Für die Analyse, die Begründung und die Schilderung des Vorgehens in dieser kritischen Situation stehen den Lernenden insgesamt weitere zwanzig Minuten der gesamten Prüfungsdauer zur Verfügung.

Nun die Schwerpunkt-Themata

Mit den zwei bereits erwähnten Prüfungspositionen schliessen Assistent*innen ihre VPA ab. Lernende mit angestrebtem Abschluss EFZ werden nun noch anlässlich ihres gewählten Schwerpunktes examiniert: Direkt anschliessend an das erste vierzigminütige Beratungsgespräch folgt im Schwerpunkt HKB E «Gestalten von Einkaufserlebnissen» während zwanzig Minuten eine «anspruchsvolle Kundensituation». Es wird geprüft, ob die lernende Person in der Lage ist, passende Lösungsmöglichkeiten anzubieten und (trotzdem) ein Einkaufserlebnis zu schaffen. Anspruchsvolle Kundensituationen können sich naturgemäss aus Reklamationen, Retouren oder Ähnlichem ergeben. Die geprüfte Situation an sich wird von den (Chef-)Expert*innen vorgegeben und das professionelle Vorgehen in einer Solchen wird bewertet. Im letzten Prüfungsteil geht es um die Organisation von Kundenanlässen und Promotionen. Die Lernenden erläutern während zehn Minuten Ideen und Elemente geplanter Anlässe und gewähltes Vorgehen des eigenen Lehrbetriebes bei ebensolchen. Dieses Gespräch ist theoretischer Natur und bezieht sich auf ein eigens ausgeführtes, fiktives Ereignis. Bewertet wird, ob sich das geschilderte Vorgehen eignet und ob die kritische Auseinandersetzung mit diesem Vorgehen richtig eingeschätzt wird.

Beide Themen werden theoretisch und praxisorientiert im neu konzipierten überbetrieblichen Kurs im letzten Lehrjahr während einer ganzen Woche vertieft. Weiter bietet Swissavant jährlich allen Lernenden die Möglichkeit, an fakultativen QV-Vorbereitungskursen im Frühjahr des Abschlussjahres teilzunehmen. So erlangen sie Sicherheit im Umgang mit den Prüfungsteilen, und



Andere A+P tragen ihren Lehrabsolvent*innen zur Prüfungsposition 2 einen Vorbereitungsauftrag auf: Sie müssen die Warenpräsentation vorab selber gestalten, die dann ebenfalls nach denselben Kriterien besprochen wird. In den «eigenen» A+P «Eisenwaren», «Haushalt», «Elektrofach» und «Farben» entfällt dieser Vorbereitungsauftrag.

Comment la marchandise est présentée

La position d'examen 2 consiste en une analyse détaillée d'une présentation de marchandises existante. Les candidats analyseront une présentation de marchandises choisie sur place en se basant sur les points de vue «forces/faiblesses», «groupe cible visé» et «objectif possible». Ils mentionneront les possibilités d'amélioration et réagiront aux questions spontanées, aux situations dites critiques. Les dernières questions de concrétisation des experts sont préparées et adaptées à la situation sur place. Les apprenti(e)s disposent ensuite de 20 minutes supplémentaires de la durée d'examen pour analyser, justifier et décrire la procédure suivie dans cette situation critique.

Voici maintenant les thèmes principaux

Les deux positions d'examen déjà mentionnées permettent aux assistant(e)s de d'obtenir leur TPP. Les apprentis qui souhaitent obtenir un CFC sont alors encore examinés dans le cadre de l'orientation qu'ils ont choisie. Immédiatement après le premier entretien-conseil de quarante minutes, on leur présente une «situation client exigeante» pendant vingt minutes dans le domaine d'approfondissement ESC E «Création d'expériences d'achat». Il s'agit de vérifier si la personne en formation est en mesure de proposer des solutions adaptées et de créer (malgré tout) une expérience d'achat. Des situations exigeantes avec des clients peuvent naturellement résulter de réclamations, de retours ou autres. Les expert(e)s (en chef) donnent la situation à examiner puis évaluent l'approche professionnelle de cette situation. La dernière partie de l'examen porte sur l'organisation d'événements pour les clients et de promotions. Les apprentis expliquent pendant dix minutes les idées, les éléments des événements planifiés et la démarche choisie par leur entreprise d'apprentissage pour de tels événements. Cette discussion est de nature théorique et se réfère à un événement fictif réalisé par l'apprenti. Il s'agit d'évaluer si la procédure décrite est appropriée et si l'analyse critique de cette procédure est correctement évaluée.

Ces deux thèmes sont approfondis de manière théorique et pratique pendant une semaine entière dans le cadre du cours interentreprises nouvellement conçu en dernière année d'apprentissage. En outre, Swissavant offre à tous les apprentis au printemps de l'année de fin d'apprentissage la possibilité de participer à des cours facultatifs de préparation à la procédure de qualification. Les apprentis acquièrent ainsi de l'assurance dans



D'autres branches de F+E imposent à leurs apprenti(e)s une tâche préparatoire pour la position d'examen 2: ils doivent concevoir eux-mêmes au préalable la présentation des marchandises, qui sera ensuite discutée selon les mêmes critères. Dans les branches de F+E de Swissavant «quincaillerie», «ménage», «électroménager» et «peinture», cette tâche préparatoire n'est pas nécessaire.

sind bestens gewappnet für den anstehenden «wichtigsten Tag» im Berufsleben angehender Fachleute.

Ein bisschen mehr Papier

Um den Expertinnen und Experten während dem Prüfungszeitpunkt ein gutes Werkzeug zur Abnahme und Bewertung der Leistungen an die Hand zu geben, hat Swissavant – auf Basis von durch Bildung Detailhandel Schweiz (BDS) vorgefertigten Protokollvorlagen – neue Prüfprotokolle erstellt. Diese sind in der Anzahl Seiten sicher umfassender, bieten jedoch für Notizen grösseren Platz und leiten alle anwesenden Prüfungsteilnehmenden gut durch die Prüfung.

la façon d'aborder les différentes parties d'examen et sont parfaitement armés pour le «jour le plus important» à venir dans la vie professionnelle de futurs spécialistes.

Un peu plus de papier

Afin de fournir aux expertes et experts un bon outil pour l'examen et l'évaluation des prestations, Swissavant a élaboré de nouveaux procès-verbaux d'examen sur la base de modèles de procès-verbaux préétablis par la Formation du commerce de détail suisse (FCD). Ceux-ci comptent certainement plus de pages, mais offrent plus de place pour prendre des notes et guident bien tous les participants à l'examen.

Prüfungsort	Kandidaten-Nr.		Datum/Zeit				
Name	Vorname						
Name, Vorname & Visum Experte 1	Name, Vorname & Visum Experte 2						
Gesundheitsfrage	Fühlen Sie sich in der Lage, die Prüfung zu absolvieren?	Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>				
Ausweisekontrolle	Personalausweis kontrolliert:	Ja <input checked="" type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>				
Besondere Vorkommnisse:							
Position gemäss BiVa	Teil	Prüfungsbereiche	Zeit	Maximalpunktzahl	Erreichte Punkte	Gewichtung	Note
1	1.1	Kundenbeziehungen (HKB A+C)	40'	30		70%	
2	1.2	Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen (HKB B)	20'	12		30%	
Gesamtnote*							<input type="text"/>

*Die Gesamtnote entspricht dem gewichteten und auf eine Dezimalstelle gerundeten Mittelwert aus den Teilen 1,1 und 1,2.

Disclaimer: Aus Lesbarkeitsgründen verzichten wir in diesem Protokollraster bewusst auf das Verwenden von geschlechtsspezifischer Sprache und verwenden das generische Maskulinum. Alle männlichen Formen beziehen sich gleichermaßen auf weiblich, divers, etc.

Das ist es: Das neue Prüfungsprotokollraster für die Lernenden mit eidg. Berufsattest (EBA) 2024. Nullserien finden Sie übrigens auf der Webseite von Swissavant: Nullserien und QV: <https://swissavant.ch/berufsbildung/detailhandel/nullserie/>

Lieu de l'examen	Candidat n°		Date/heure				
Nom	Prénom						
Nom, prénom & Signature de l'expert 1	Nom, prénom & Signature de l'expert 2						
Question de santé	Vous sentez-vous capable de passer l'examen ?	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>				
Contrôle d'identité	Carte d'identité contrôlée :	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>				
Événements particuliers :							
Point d'appréciation selon OrFo	Partie	Domaines d'examen	Durée	Score maximal	Score obtenu	Pondération	Note
1	1.1	Relations clients (DCO A-C)	40'	30		70%	
2	1.2	Gestion et présentation des produits et prestations (DCO B)	20'	12		30%	
Note globale*							<input type="text"/>

* La note globale correspond à la moyenne pondérée, arrondie à la première décimale, des parties 1.1 et 1.2.

Voici la nouvelle grille de procès-verbal d'examen pour les apprentis avec attestation fédérale de formation professionnelle (AFP) 2024. Vous trouverez d'ailleurs des séries zéro sur le site web de Swissavant: Séries zéro et QV: <https://swissavant.ch/fr/berufsbildung/detailhandel/serie-zero/>.

Dem Lernzielkatalog Leben einhauchen Donner vie au catalogue des objectifs d'apprentissage

Pionierarbeit – nicht weniger leisten rund 150 Lernende der vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Eisenwaren», «Haushalt», «Elektrofach» und «Farben» auf ihrem Weg zur Erreichung des eidgenössischen Fähigkeitszeugnisses EFZ. Gemeinsam mit vier neuen Kursleitenden, und in Kooperation mit der e + h Services AG finden Mitte Oktober 2024 die ersten überbetrieblichen Kurse (üK) für das unter der reformierten Verkaufslehre «verkauf2022+» Schwerpunktjahr «Gestalten von Einkaufserlebnissen» statt.

Travail de pionnier – pas moins de 150 apprentis des quatre branches de formation et d'exams (F+E) «quincaillerie», «ménage», «électroménager» et «peinture» sur progressent sur la voie de l'obtention du certificat fédéral de capacité (CFC). En collaboration avec quatre nouveaux responsables de cours et en coopération avec e + h Services AG, les premiers cours interentreprises (CIE) auront lieu mi-octobre 2024 dans le cadre de l'année de spécialisation prévue par la réforme de l'apprentissage «vente2022+», à savoir la «création d'expériences d'achat».

«Rahmen bekannt, Bild wird gemalt»

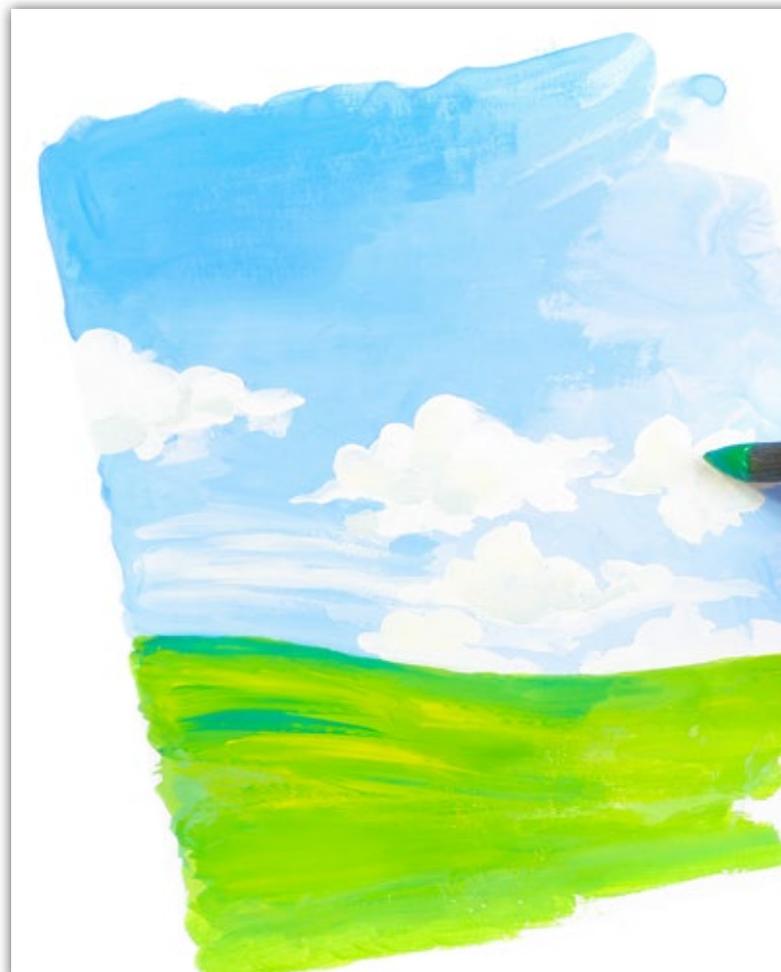
«Ich vergleiche die Neukonzeption des neuen «üK4» gerne mit dem Malen eines Gemäldes», sagt Leiter Berufsbildung Fabian Wyss in Hinblick auf die spannenden, wenn nicht spannendsten zwei Wochen des Jahres 2024. «Der metaphorische Bilderrahmen, in unserem Fall die Leistungs- und Lernziele des Schwerpunkt-üK, ist bekannt. Die «Leinwand» war noch leer. Nun setzen wir mit den Planungstätigkeiten den Pinsel an, und kreieren ein stimmiges Bild für die «Betrachtenden», in unserem Fall, die Lehrbetriebe und deren Lernenden». Der Vergleich passt: In der Ausgestaltung, WIE die Lern- und Leistungsziele an den Mann, bzw. die Frau gebracht werden, sind die A+P im Detailhandel frei. Vorgegeben sind mit vier üK-Tagen während fünf Kalendertagen im 5. Semester Dauer und Zeitfenster des Schwerpunkt-üK, mit den drei Positionen «Wissen/Verständnis», «Handlungssimulation» und der «Fremdeinschätzung zu den Sozialkompetenzen» die Bewertungsgrundlagen und mit den Oberbegriffen «anspruchsvolle Kundensituationen», «Einkaufserlebnisse», «Markt und Messe» sowie «Verkaufsförderungsmassnahmen» die Themen dieser spannenden Tage. «Und wie bei einem Gemälde ist Kreativität gefragt, und ab und an wird auch mal über den Rand gemalt», meint Wyss und ergänzt: «Als eigene, neue Prüfungsposition im Rahmen des Qualifikationsverfahrens (QV) möchten wir unserem Auftrag der Wissensveredelung während den üK nachkommen: Wir ergänzen die Soll-Themen zusätzlich, indem wir Zeit für die vertiefte Auseinandersetzung der Lernenden mit ihren Warenpräsentationen zur Verfügung stellen.»

Neues Wissen neu vermittelt

Im Hinblick auf diese neuen Kurse wurde neues Know-how akquiriert: Zwei neue Experten in diesem Bereich ergänzen das Kursleitenden-Team während dieser beiden üK-Wochen. Zudem finden diese Tage das erste Mal an zwei Orten statt: Im bereits bewährten und bekannten Umfeld des swisstec Campus in Lostorf und neuerdings an einzelnen Tagen im freundlicherweise von der e + h Services AG zur Verfügung gestellten Showroom in Däniken. «Beide Orte ergänzen sich perfekt», sagt Wyss, «die Theorie in Lostorf, die Praxis in Däniken. Zwischen den beiden Orten transferieren wir die Kursteilnehmenden mit Shuttle-Bussen des orts-

«Le cadre existe, le tableau est en cours d'exécution»

«J'aime comparer la nouvelle conception du nouveau «CIE4» à la peinture d'un tableau», déclare le responsable de la formation prof. Fabian Wyss en prévision de 2 semaines passionnantes, si ce n'est les plus passionnantes, de l'année 2024. «Le cadre métaphorique du tableau, dans notre cas les objectifs de performance et d'apprentissage du CIE de spécialisation, est connu. La «toile» était encore blanche. Maintenant, avec les activités de



Bild/Image: Dudarev Mikhail, shutterstock.com

ansässigen Busbetriebes. Die Verpflegung in Däniken stellt ein Catering-Unternehmen der Region sicher.»

Die Kursteilnehmenden werden vor, während und nach dem überbetrieblichen Kurs mit Inhalten, Aufträgen stimuliert, um sich und den Lehrbetrieb optimal auf das sich in grossen Schritten nähernde QV vorzubereiten.

Der Methodenfächer ist breit

Die Kursteilnehmenden werden vor, während und nach dem überbetrieblichen Kurs mit Inhalten und Aufträgen stimuliert, um sich und den Lehrbetrieb optimal auf das sich in grossen Schritten nähernde QV vorzubereiten. Es wird vor dem Kurs ein Vorbereitungsauftrag verschickt, welcher in der Klasse reflektiert wird. Während dem Kurs wird sogenannter Transferauftrag erteilt, bei welchem die Lernenden mit ihren Berufsbildenden die neu gewonnenen Erkenntnisse vertiefen sollen. Dies ist ganz im Sinne der Lernortkooperation und stellt die Verknüpfung der Lernorte «Betrieb» und «überbetrieblicher Kurs» sicher. Technisch möglich macht dies die neue, persönliche und intuitive Lernplattform,



planification, nous prenons le pinceau en main pour créer un tableau cohérent pour les «spectateurs qui sont», dans notre cas, les entreprises formatrices et leurs apprentis». La comparaison est pertinente: dans le commerce de détail, les F+E sont libres de définir la manière de présenter les objectifs d'apprentissage et d'évaluation aux personnes concernées. La durée et le créneau horaire du CIE spécifique sont prescrits avec quatre journées de cours réparties sur cinq jours au 5^e semestre. Les bases d'évaluation comprennent les 3 positions «connaissances/compréhension», «simulation d'action» et «évaluation externe des compétences sociales» et les thèmes de ces journées passionnantes portent les surtitres de «situations exigeantes avec les clients», «expériences d'achat», «marché et foire» et «mesures de promotion des ventes». «Et comme en peinture, il faut faire preuve de créativité et de temps en temps, on déborde aussi de la toile», estime Wyss, qui ajoute: «Par cette nouvelle position d'examen à part entière dans le cadre de la procédure de qualification (PQ), nous souhaitons remplir notre mission d'affinage des connaissances pendant les CIE: Nous complétons en outre les thèmes théoriques en mettant du temps à la disposition des apprentis pour approfondir leurs présentations de marchandises».

De nouvelles connaissances nouvellement transmises

En prévision de ces nouveaux cours, il a fallu acquérir un nouveau savoir-faire. Deux nouveaux experts dans ce domaine complètent l'équipe d'animateurs de cours pendant ces deux semaines de CIE. De plus, ces journées se déroulent pour la première fois en deux lieux: dans l'environnement déjà éprouvé et connu du campus suissetec à Lostorf et, depuis peu, certains jours dans le showroom aimablement mis à disposition par e + h Services AG à Däniken (SO). «Les deux lieux se complètent parfaitement», explique Wyss, «la théorie à Lostorf, la pratique à Däniken. Nous transférons les apprentis d'un lieu à l'autre avec des navettes d'une entreprise de bus locale. Une entreprise de catering de la région assure la restauration à Däniken.»

Nous stimulons les apprentis avant, pendant et après le cours interentreprises, par des contenus et des tâches, pour les préparer de façon optimale, eux et leur entreprise, à la procédure de qualification qui approche à grands pas.

L'éventail des méthodes est large

Nous stimulons les apprentis avant, pendant et après le cours interentreprises, par des contenus et des tâches, pour les préparer de façon optimale, eux et leur entreprise formatrice, à la procédure de qualification qui approche à grands pas. Une tâche préparatoire est envoyée avant le cours et fait l'objet d'une réflexion en classe. Pendant le cours, les apprentis reçoivent un ordre de transfert dans le cadre duquel ils doivent approfondir les nouvelles connaissances acquises avec leurs formateurs. Cela va tout à fait dans le sens de la coopération entre les lieux de formation

BERUFSBILDUNG FORMATION PROFESSIONNELLE



welche nun auch den Lernenden mit Lehrstart 2022 offiziell zur Verfügung gestellt wird. Vor Ort in Lostorf, bzw. Däniken setzt Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, komplett auf handlungskompetenz-orientierten Unterricht. Von Selbstlernzeit über Gruppenarbeiten bis hin zu den nun etablierten Handlungssimulationen rückt der Frontalunterricht in den Hintergrund. Als zukünftige Fachkräfte wird ein gewisses Mass an Selbstverantwortung vor Ort eingefordert. Ausgangslage, oder die theoretischen Grundsätze sowie (Lern-)Ziele sind vorgegeben; Die Planung des Weges, dieses Ziel zu erreichen, obliegt den Lernenden. Die Kursleitenden sind währenddessen in moderierender Rolle unterwegs.

Die Lernenden dürfen mit ihrem während den ersten beiden Lehrjahren angeeignetem Wissen nochmals brillieren.

Selbstverantwortung ja, aber...

Die Lernenden dürfen mit ihrem während den ersten beiden Lehrjahren angeeignetem Wissen nochmals brillieren. In einem circa einstündigen Eintrittstest werden nochmals sämtliche Produkte- und Dienstleistungskennnisse abgerufen. Hier wurden die Lernenden zweieinhalb Monate vor Kursbeginn ermuntert, sich entsprechend vorzubereiten. In einem 20-minütigen Schlusstest werden die während der Kurswoche gewonnenen Erkenntnisse bewertet. Diese Bewertungssituationen zählen je hälftig an die vorgegebenen 40% des «Teil 1: Wissen/Verständnis». Darüber hinaus erhalten die Lernenden einen handlungskompetenz-orientierten Auftrag zum Thema «anspruchsvolle Kundensituationen», für welchen sie mehrere Tage in einer Partnerarbeit Zeit haben. Diese Einzelleistung zählt wiederum 40% an den Kompetenznachweis (KN) 3. Die Bewertungsgrundlagen für die Sozialkompetenz-Note, welche die letzten 20% der Note ausmachen, werden denjenigen der Lehrstartenden 2023 und 2024 angepasst.

«Wenn das Bild schief hängt»

Es ist selbstverständlich, dass solche Neuerungen mit gewissen Risiken verbunden sind. Es ist für alle das erste Mal. Dass hier, da und dort noch gewisse «Bleistiftlinien ausradiert, oder das Bild noch etwas gerader an der Wand montiert», werden muss, ist allen Beteiligten wie Swissavant, als Organisator und den Kursleitenden, welche das erste Mal im neuen üK unterrichten, klar. Anlässlich zweier Instruktionstage im September und Oktober 2024 wird das Team darauf vorbereitet. Der Leiter Berufsbildung Fabian Wyss dankt für dessen Engagement, und dessen Fähigkeit, neuen Situationen gegenüber Offenheit zu zeigen und dessen Bestreben nach Qualität – zu Gunsten einer gestärkten Berufsjugend im Detailhandel!

et assure le lien entre l'entreprise et les cours interentreprises. Techniquement, cela est possible grâce à la nouvelle plateforme d'apprentissage personnelle et intuitive désormais officiellement mise à la disposition des apprentis ayant commencé leur apprentissage en 2022. Sur place, à Lostorf ou à Däniken, Swissavant mise entièrement sur un enseignement axé sur les compétences opérationnelles. Le temps réservé à l'auto-apprentissage, aux activités simulées et aux travaux de groupe désormais établis relèguent l'enseignement frontal au second plan. En tant que futurs professionnels, un certain degré de responsabilité personnelle est exigé sur place. La situation de départ, ou les principes théoriques ainsi que les objectifs (d'apprentissage) sont prédéfinis; il appartient aux apprentis de planifier la voie pour atteindre cet objectif. Les formateurs jouent le rôle de modérateur.

Les apprentis peuvent une fois de plus briller avec les connaissances acquises au cours des deux premières années d'apprentissage.

La responsabilité personnelle, oui, mais...

Les apprentis peuvent une fois de plus briller avec les connaissances acquises au cours des 2 premières années d'apprentissage. Lors d'un test d'entrée, toutes les connaissances sur les produits et les prestations de service sont une nouvelle fois mises à l'épreuve. 2 mois et demi avant le début du cours, les apprentis ont été encouragés à se préparer en conséquence. Les connaissances acquises pendant la semaine de cours sont évaluées lors d'un test final d'une durée de 20 min. Ces situations d'évaluation comptent chacune pour moitié dans les 40% prévus de la «partie 1: connaissances/compréhension». En outre, les apprentis reçoivent un mandat orienté sur les compétences opérationnelles sur le thème «situations difficiles avec des clients», pour lequel ils disposent de plusieurs jours dans le cadre d'un travail en binôme. Cette prestation individuelle compte à son tour pour 40% du contrôle de compétence (CC) 3. Les bases d'évaluation de la note de compétence sociale, qui constituent les derniers 20% seront adaptées à celles des apprentis ayant débuté en 2023 et 2024.

«Quand le tableau est suspendu est de travers»

Il va de soi que de telles innovations comportent certains risques. C'est la première fois pour tout le monde. Toutes les personnes impliquées, comme Swissavant, en tant qu'organisateur, et les enseignants qui donnent ces cours pour la première fois dans les nouveaux CIE, savent qu'il faut encore «effacer certains traits de crayon ici et là ou suspendre le tableau un peu plus droit sur le mur». L'équipe sera préparée à cette tâche lors de deux journées d'instruction en septembre et octobre 2024. Le responsable de la formation professionnelle, Fabian Wyss, remercie l'équipe pour son engagement, sa capacité à faire preuve d'ouverture face à de nouvelles situations et son souci de qualité – en faveur d'une jeunesse professionnelle plus forte dans le commerce de détail!

AKKU-POWER, DIE SIE BRAUCHEN.

QUALITÄT, DIE SIE LIEBEN.

18V  VOM HANDWERK INSPIRIERT.



FESTOOL

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.



Das Ausbildungsende naht: Auf in den Schluss-Spurt!

Im April 2024 hiess es bei den jährlich von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt organisierten Vorbereitungskursen in Däniken: Üben, üben, üben! Rund 90 Lernende der Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Eisenwaren» und «Haushalt» in ihrem letzten Jahr der Grundbildung wurden durch Swissavant in Kooperation mit der e + h Services AG im knapp 5000 m² grossen Showroom begrüsst und mit 13 Prüfungsexpertinnen und Prüfungsexperten der beiden A+P begleitet.

Nach interessanten Hintergrundinformationen durch den Leiter Berufsbildung Fabian Wyss zum definierten Ablauf des Qualifikationsbereichs «Praktische Arbeiten» resp. nach reformierter Verkaufslehre «verkauf2022+» für die Detailhandelsassistent*innen die «vorgegebene praktische Arbeit», übernahmen Mark Fenners, CEO und Martin Gisler, Leiter Vertrieb der e + h Services AG, und führten die Teilnehmenden durch Showroom und Logistik.

So boten die Kooperationspartner Swissavant und e + h den Lernenden nicht nur ein bildendes, sondern auch ein prägendes Erlebnis während einem Tag. Anschliessend wurde gezittert, geschwitzt und gelernt: Die Prüfungsexpertinnen oder -experten übernahmen. In Gruppen wurde auf der bestens geeigneten Übungsanlage im Showroom der Ablauf dieses Qualifikationsbereichs geübt.

Sämtliche Prüfungspositionen gemäss Bildungsverordnung wurden zielgruppengerecht mit den Lernenden simuliert und mit wertvollen Feedbacks durch die Prüfungsexpertinnen oder -experten zu den einzelnen Leistungen ergänzt. Swissavant verfolgt mit diesem Bildungsangebot die Ziele, bei den Lernenden einerseits allfällige, bestehende Unsicherheiten in Bezug auf die herausfordernde Prüfungszeit zu klären und damit andererseits seinen Beitrag zur Steigerung der Erfolgsquote für die Qualifikationsverfahren zu leisten.



Jason Fuchs

Jason Fuchs, Detailhandelslernender der Branche «Eisenwaren» der Robert Jost AG in Suhr:

«Ich habe an den Vorbereitungskursen teilgenommen, um mich mehr darauf vorzubereiten, damit ich sicher die praktische Prüfung bestehe. Zudem hat mir sehr gefallen, die e + h Services AG näher kennen zu lernen.»



Andreas Schlup

Andreas Schlup, Prüfungsexperte der A+P «Eisenwaren»

Ich bin Prüfungsexperte der Branche Eisenwaren, um aktiv meinen persönlichen Beitrag zu leisten, damit die Ausbildung auch so wie sie angedacht ist, auch «auf der letzten Meile» korrekt abgeschlossen werden kann. Wir, die auch «an der Front» sind, können zudem unseren Beitrag leisten, wenn Themen oder auch Fragestellungen auf den neuesten Stand gebracht werden sollen. An meiner Rolle gefällt mir, weil die Lernenden ja grundsätzlich, obschon nervös, Freude haben, wenn wir im Team auftauchen, denn sie können endlich etwas abschliessen, was sie beschäftigt. Dies erkennen wir in den Gesichtern, wenn wir sagen... «So das wärs, mir sind fertig!» Der Druck fällt ab, sie haben ein Lächeln im Gesicht und sagen meistens «Das ging nun aber schnell und ich habe gar nicht bemerkt, dass es eine Prüfung ist.»

So muss es sein!

Den rund 200 Lehrabgängerinnen und Lehrabgängern der Ausbildungs- und Prüfungsbranche gibt Swissavant, für welchen die Berufsbildung nach wie vor die nobelste Aufgabe eines Wirtschaftsverbandes darstellt, folgendes mit: Seien Sie stolz auf Ihre erzielten Leistungen bisher – Wir sind stolz auf Sie! Für die anstehenden Prüfungen viel Erfolg!

Auf der Webseite von Swissavant finden Sie weitere, nützliche Informationen zu den Qualifikationsverfahren

<https://swissavant.ch/berufsbildung/detailhandel/nullserie/>



Die Ausführbestimmungen zu den Qualifikationsverfahren der unter «verkauf2022+» reformierten Detailhandelsausbildung finden Sie hier:

EFZ: <https://www.bds-fcs.ch/de/Digitale-Medien/Download-Center?download=207>



EBA: <https://www.bds-fcs.ch/de/Digitale-Medien/Download-Center?download=220>





Swiss-Team plus

www.technocraft.ch

Swiss-Team



MEHR INFOS ZUM SORTIMENT



technocraft – Werkzeug für Profis
technocraft bietet ein qualitativ hochwertiges Werkzeugsortiment, das alle Bedürfnisse des professionellen Handwerkers abdeckt – und das zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis.

www.technocraft.ch

La fin de la formation approche: c'est le sprint final!

En avril 2024, les cours préparatoires organisés chaque année par Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage – à Däniken ont été marqués par un mot d'ordre: s'entraîner, toujours et encore! Près de 90 apprentis des branches de formation et d'examens (F+E) «quincaillerie» et «ménage», en dernière année de formation initiale, ont été accueillis par Swissavant en coopération avec e + h Services SA dans la salle d'exposition de 5000 m² à Däniken et suivis par 13 expertes et experts aux examens des deux branches de F+E.

Après avoir reçu d'intéressantes informations de fond de la part du responsable de la formation professionnelle Fabian Wyss sur le déroulement défini du domaine de qualification «Travaux pratiques» ou, selon l'apprentissage de vente réformé «vente2022+» pour les assistant(e)s du commerce de détail, les «travaux pratiques imposés», Mark Fenner, CEO et Martin Gisler, responsable de la distribution de e + h Services SA, ont pris le relais et guidé les participants à travers le showroom et la logistique. Ainsi, les partenaires de coopération Swissavant et e + h ont offert aux apprentis non seulement une expérience formatrice, mais aussi une expérience marquante pendant une journée.

Ensuite, les participants ont tremblé, transpiré et appris: les experts aux examens ont pris le relais. Le déroulement de ce domaine de qualification a été exercé en groupes sur l'installation d'entraînement parfaitement adaptée du showroom. Toutes les positions d'examen selon l'ordonnance sur la formation ont été simulées avec les apprentis en fonction du groupe cible et complétées par de précieux feedbacks des experts aux examens sur les différentes prestations.

Avec cette offre de formation, Swissavant poursuit les objectifs suivants: d'une part, clarifier les éventuelles incertitudes existantes chez les apprentis en ce qui concerne la période d'examen exigeante et, d'autre part, contribuer à augmenter le taux de réussite aux procédures de qualification.

Swissavant, pour qui la formation professionnelle reste la tâche la plus noble d'une association économique, donne le message suivant aux quelque 200 apprentis diplômés de la branche de formation et d'examens: soyez fiers des résultats que vous avez obtenus jusqu'à présent – nous sommes fiers de vous! Nous vous souhaitons beaucoup de succès pour les examens à venir!

Sur le site Internet de Swissavant, vous trouverez d'autres informations utiles sur les procédures de qualification.

<https://swissavant.ch/fr/formation-professionnelle/commerce-de-detail/serie-zero/>



Vous trouverez ici les dispositions d'exécution relatives aux procédures de qualification de la formation du commerce de détail réformée sous «vente2022+»:

CFC: <https://www.bds-fcs.ch/fr/Medias-numeriques/Download-Center?download=207>



AFP: <https://www.bds-fcs.ch/fr/Medias-numeriques/Download-Center?download=220>



DEWALT

**POWER
SHIFT**

HÖCHST- LEISTUNG ELEKTRISIERT

NEU AB FEBRUAR 2025

ENTDECKE POWERSHIFT.

DIE NEUE AKKU-INNOVATION VON DEWALT.

Emissionsfreie und wartungsarme Hochleistungs-Baugeräte im neuen DEWALT POWERSHIFT Akku-System. Der Wechsel vom Verbrenner zur Akku-Technologie – bei gleicher Leistung. Viele Vorteile für den Anwender: keine Hitze, weniger Lärm und Vibration, mehr Nachhaltigkeit sowie besonders leichte und anwenderfreundliche Bedienung



www.DEWALT.ch

GUARANTEED TOUGH.



ACT FOR THE FUTURE

by EASYFAIRS

ALADIN AG

QUALITÄT AUS

DEM TOGGENBURG

Industriestrasse 18a | CH-9630 Wattwil
T. +41 71 988 66 60 | aladinag.ch

ALBA
KRAPP

Partner für Profis
www.alba-krapf.ch



ALLCHEMET

STARK | VERLÄSSLICH | UMFASSEND

allchemet.ch

ASSA ABLOY

ASSA ABLOY (Schweiz) AG
8805 Richterswil
www.assaabloy.ch

bamix®
of Switzerland

beurer

Gesundheit und Wohlbefinden

Beurer Schweiz AG
6260 Reiden
www.beurer-schweiz.ch



Blaser
Trösch
outdoor living

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

Gartenmöbel+Grill
Gasapparate
Installationsmaterial



BOSCH

BRUNOX®

www.brunox.swiss



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



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

Ebnat
SWITZERLAND

Ebnat AG | 9642 Ebnat-Kappel | ebnat.ch

FESTOOL

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

FORTE
AHV
AVS

www.akforte.ch

GESTALTUNG,
DRUCK &
DIGITAL

GEBODRUCK 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

Zelglimatte 1A | 6260 Reiden | TEL 062 285 54 00
MAIL schweiz.ch@geze.com | WEB www.geze.ch



h.maeder
professional cutting tools

H. Maeder AG
8050 Zürich
www.maeder.ch

Snickair
WORKWEAR

Hultafors

SOLID GEAR

ICMMA SAFETY FOOTWEAR

CC
WORKWEAR

Hellberg

W.steps

HULTAFORS GROUP

i-effects

Reactive eCommerce

KÄRCHER



Lachenmeier
Farben

Lachenmeier Farben AG
Basel, Zürich, Bern
www.lachenmeierfarben.ch

mato



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

MESSE LUZERN

Messe Luzern AG
6005 Luzern
www.messeluzern.ch

META at all levels

META Lagertechnik Ges.m.b.H.
Gewerbestraße 1 / Objekt N7
2351 Wiener Neudorf (Österreich)
www.meta-online.com

Milwaukee

Nothing but **HEAVY DUTY.**

PFERD | VSM



PROFIX www.profix.swiss



RALI Handtools

samvaz.ch **SAMVAZ**

Rieffel SWITZERLAND

Premium Tools & Security Products
www.rieffel.ch
info@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

SCHÄNIS

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

Sortimo FAHRZEUGEINRICHTUNGEN

Walter Rüegg AG | 8156 Oberhasli | www.sortimo.ch

SpanSet

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

StanleyBlack&Decker **STANLEY** **DEWALT**

Stanley Works (Europe) GmbH
In der Luberzen 42
8902 Urdorf
Tel. 044 755 60 70

BLACK+DECKER **FACOM** **BOSTITCH**

www.stanleyblackanddecker.com

STEFFEN Innovation verbindet

A. Steffen AG
8957 Spreitenbach
www.steffen.ch

TAFF TOOL WERKZEUGE + MASCHINEN

TAFF TOOL AG Tel. 056 418 11 11
8952 Schlieren www.taff-tool.com

tegum tegum.swiss

Ihr dynamischer Partner für
Bau, Gewerbe und Fachhandel

tesa

tesa tape Schweiz AG
8902 Urdorf
www.tesa.ch

VICTORINOX

WALDIS TRESORE

www.tresore.ch




VON DER (UMBAU-)IDEE ZUR PERFEKTEN EINRICHTUNG.

WALZ LADENBAU

WALZ Ladenbau AG
St. Gallerstrasse 17 | CH-9524 Zuzwil
T +41 71 844 11 88 | www.walz-ladenbau.ch

ZARGES Leitern, Gerüste, Kisten und mehr...

Zarges GmbH Tel. 052 682 06 00
Oberdorf 1 Fax 052 682 06 04
8222 Beringen schweiz@zarges.ch
www.zarges.ch

IHR starker Partner, wenn es um persönliche Schutzausrüstung geht !



Arbeitskleidung Damen / Herren
Gehör - / Gesichtsschutz
Werkzeugaufbewahrung
Sicherheitsschuhe
Werkzeuge

Snickers
WORKWEAR

★ **SOLID GEAR**
footwear

Hultafors

Hellberg

EMMA
SAFETY
FOOTWEAR

W.steps

Herausforderungen begegnen: Durchführungsmodi überbetrieblicher Kurse der Branche «Farben» ändern! Affronter les défis: le déroulement des cours interentreprises de la branche «peinture» va changer!

Seit rund sieben Jahren bewegt sich die Anzahl der abgeschlossenen Lehrverhältnisse der zwei Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Elektrofach» und «Farben» im Detailhandel, speziell in der französisch-sprachigen Schweiz, auf tiefem Niveau. Dies führte zu Mengengerüsten im (teilweise tiefen) einstelligen Bereich in den von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt organisierten überbetrieblichen Kursen (üK).

Depuis environ sept ans, le nombre de contrats d'apprentissage conclus dans le commerce de détail des deux branches de formation et d'examen (F+E) «électroménager» et «peinture» est resté faible, surtout en Suisse romande. Le nombre de participants aux cours interentreprises (CIE) organisés par Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, est souvent resté bien inférieur à dix.



«Der letzte üK4 «Gestalten von Einkaufserlebnissen» ist ebenfalls bereits ein solch generischer Kurs. Hier können wir die kleinere Anzahl der einen Branche mit der grösseren Anzahl anderer Branchen ausgleichen.»

Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung

Le dernier CIE4 «Création d'expériences d'achat» s'est déjà tenu comme cours générique. Nous pouvons compenser ici le nombre réduit d'apprentis d'une branche par le nombre plus élevé d'autres branches.»

Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle

Der Leiter Berufsbildung Fabian Wyss erklärt den neuen Durchführungsmodus, der erstmalig mit Lehrstart 2024 Einzug in die Klassenzimmer des suissetec Campus in Lostorf halten wird.

Herr Wyss, warum eine Änderung?

Kleine Klassen sind für alle Beteiligten im Unterricht nicht immer befriedigend. Referentinnen und Referenten reisen teilweise mehrere Stunden an, um dann 2–5 Lernende zu unterrichten. Diese Lernenden befinden sich in einem überdimensionierten Raum für 24 Personen und Wissen wird meist frontal vermittelt, da für wichtige, bildende Diskussionen schlicht zu wenige Meinungen im Raum vorhanden sind. Zudem sind Gruppenarbeiten unmöglich. Deshalb wurden unser Berufsbildungs-Manager Nicolas Hüsler und ich kreativ.

Kreativ? Inwiefern?

Am Reissbrett entwarfen wir Vorgehensweisen, wie wir als mandatierter Kursorganisator Lösungen für diese Heraus-

Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle, explique le nouveau déroulement qui sera introduit dans les classes du suissetec Campus à Lostorf (SO) pour les apprentis ayant commencé en 2024.

Monsieur Wyss, pourquoi ce changement?

Les classes à faibles effectifs sont parfois insatisfaisantes tant pour les enseignants que pour les élèves. Certains enseignants font plusieurs heures de trajet pour enseigner 2 à 5 élèves. Ces apprentis se retrouvent dans un local surdimensionné prévu pour 24 personnes et les connaissances sont généralement transmises de façon frontale, vu que le nombre d'avis est tout simplement trop faible pour tenir des discussions formatrices valables. De plus, les travaux de groupe sont impossibles. C'est pourquoi Nicolas Hüsler, notre gestionnaire en formation professionnelle, et moi-même, nous sommes devenus créatifs.

Créatifs? Dans quelle mesure?

En tant que mandataires de l'organisation des cours, nous

fortec[®]

Präzisionswerkzeuge

die #1 in der Metallbearbeitung



Jetzt mehr erfahren!

BERUFSBILDUNG FORMATION PROFESSIONNELLE



forderung finden. Uns war wichtig, dass wir an der zentralen Durchführung im Internatsbetrieb in Lostorf festhalten. Dies einerseits, um den Lernenden während ihrer Ausbildungszeit ein (Ausbildungs-)«Erlebnis» zu ermöglichen, und andererseits den interkulturellen Austausch zwischen den Sprachregionen nicht zu behindern. Dazu kommt die zentral organisierte Durchführung der Bewertungssituationen. Ich denke, wir haben jetzt eine gute Lösung gefunden.

Erklären Sie!

Wir führen die beiden fünftägigen üK-Kursblöcke während den ersten beiden Lehrjahren der Lernenden in gemischten Klassen durch. Wir fassen also die Lernenden zweier «Generationen» in einem Kursblock zusammen. Die Klassen werden durch die Durchmischung grösser, der Aufwand hingegen sinkt. Planerisch finden der «üK2» und der «üK3» für Swissavant so nur noch alle zwei Jahre statt.

Was merken die Lernenden davon?

Sie werden im ersten resp. zweiten Lehrjahr während den fünftägigen Kursblöcken teilweise mit ihren «Unter- oder Oberstiften» zusammen unterrichtet. Ansonsten ändert sich nichts. Sie besuchen im ersten Lehrjahr weiterhin anderthalb Wochen, im zweiten und dritten Lehrjahr je eine Woche üK.

Warum gilt dieses Vorgehen nicht für den ersten, bzw. letzten üK?

Im ersten üK vermitteln wir neben produktspezifischem Basiswissen auch die Regeln zum «allgemeinen Zusammenleben vor Ort» in Lostorf. Dazu kommt die Instruktion für die persönliche, intuitive Lernplattform von nu.Education. Hier macht ein Mischen keinen Sinn. Ziel ist hier vielmehr, zukünftig inhaltlich generische Kurse anzubieten, so dass wir grössere Klassengrößen durch die Mischung zweier Branchen erreichen – so wie das im Haushalt und im Elektrofach heute bereits umgesetzt wird. Der letzte üK4 «Gestalten von Einkaufserlebnissen» ist ebenfalls bereits ein solch generischer Kurs. Hier können wir die kleinere Anzahl der einen Branche mit der grösseren Anzahl anderer Branchen ausgleichen.

avons élaboré sur le papier des solutions pour faire face à ce défi. Il importait pour nous de garder les cours centralisés sous forme d'internat à Lostorf (SO). D'une part pour donner aux apprentis une expérience d'apprentissage et d'autre part pour ne pas entraver l'échange interculturel entre les régions linguistiques de notre pays. A cela s'ajoute l'organisation centrale des évaluations. Je pense que nous avons enfin trouvé une bonne solution.

Expliquez-vous!

Les deux premières années d'apprentissage, les deux blocs de cours de cinq jours se dérouleront dans des classes mixtes. Les apprentis de deux générations seront réunis dans un même bloc de cours. Les classes accueilleront plus d'apprentis tandis que les dépenses diminueront. Du point de vue de la planification, les CIE2 et les CIE3 de Swissavant ne se tiendront donc que tous les ans.

Les apprentis s'en rendent-ils compte?

En première et en deuxième année d'apprentissage, leur formation en blocs de cinq jours se déroulera en partie avec leurs aînés ou leurs cadets. Sinon, rien ne changera. Ils continueront à suivre le cours d'une semaine et demie en première année et d'une semaine par an en deuxième et en troisième.

Pourquoi cette procédure n'est-elle pas valable pour le premier ou le dernier CIE?

Dans le premier CIE, nous transmettons non seulement des connaissances de base spécifiques aux produits, mais aussi les règles générales de vie en commun sur place à Lostorf. À cela s'ajoute l'instruction nécessaire pour la plateforme d'apprentissage intuitive personnelle de nu.Education. Dans ce contexte, mélanger les apprentis n'a aucun sens. L'objectif, ici, est plutôt de proposer à l'avenir des cours génériques en termes de contenu, afin de constituer des classes plus grandes en mélangeant deux branches, comme c'est déjà le cas aujourd'hui pour le ménage et l'électroménager. Le dernier CIE4 «Création d'expériences d'achat» s'est déjà tenu comme cours générique. Nous pouvons compenser ici le nombre réduit d'apprentis d'une branche par le nombre plus élevé d'autres branches.

Anmeldeplattform der überbetrieblichen Kurse

Konsultieren Sie die exakten üK-Daten Ihrer Lernenden oder passen Sie die Kontaktdaten an: Das überarbeitete üK-online-Tool von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt macht es möglich.



<https://wl58www143.webland.ch/>

Plateforme d'inscription aux cours interentreprises

Consultez les dates exactes des CIE de vos apprentis ou adaptez les dates de contact: l'outil remanié des CIE en ligne de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage le permet.



<https://wl58www143.webland.ch/?lang=fr>

Hohe Schule des Verkaufens: Lernen – üben – perfektionieren La haute école de la vente: apprendre, s'exercer, se perfectionner

Wie geht «Verkaufen» im Fachgeschäft von heute... und wie geht es morgen? – Der neue, im Rahmen der Detailhandelsreform «verkauf2022+» geschaffene, vierte üK-Block in der Detailhandelsausbildung von Swissavant befasst sich für die Lernenden in ihrem letzten, so genannten Schwerpunktjahr mit dem «Gestalten von Einkaufserlebnissen». Konkret: Was wie tun, damit Interessierte in den Laden kommen und als zufriedene Kund*innen wieder gehen? – Im Oktober 2024 wurde dieser üK4 erstmals für die Lernenden in ihrer Ausbildung zur Detailhandelsfachfrau resp. Detailhandelsfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis EFZ) der Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Eisenwaren», «Haushalt», «Elektrofach» und «Farben» durchgeführt. Die *perspective* hat reingeschaut. Comment se passe la «vente» dans le commerce spécialisé d'aujourd'hui... et dans celui de demain? Le nouveau bloc des CIE, le 4^e de la formation du commerce de détail de Swissavant, créé dans le cadre de «vente2022+» porte sur la «Création d'expériences d'achat» pour les apprentis de dernière année, dite année de spécialisation. Pourriez-vous préciser? Que faut-il faire et comment agir pour que des personnes intéressées entrent dans le magasin et en ressortent en tant que clients satisfaits? Ce CIE a été réalisé pour la première fois en octobre 2024, pour les apprentis gestionnaires du commerce de détail avec Certificat fédéral de capacité (CFC) des branches de formation et d'examen (F+E) «quincaillerie», «ménage», «électroménager» et «peinture». La revue *perspective* est allée voir.



Voller Elan und mit hoher Motivation – die Lernenden sowie auch die anwesenden Kursleitenden während des üK4 – im attraktiven Showroom der e + h Services AG in Däniken (SO).

Viel, wirklich viel wird getan, um die jungen Berufsleute der von Swissavant betreuten Fachhandelsbranchen fit zu machen. Zunächst fit für die Prüfungen des Qualifikationsverfahrens (QV), vormals Lehrabschlussprüfung (LAP) vor allem aber fit für die Betreuung und Beratung einer anspruchsvollen Kundschaft. Einer Kundschaft, die – aus welchen Gründen auch immer – dem stationären Detailhandel den Vorzug gibt vor allen anderen Einkaufskanälen. Und die sich davon etwas erwartet, bewusst oder unbewusst. Eben ein «Einkaufserlebnis» – und zwar ein positives! Dieses perfekt zu inszenieren und auf die Kund*innen abzustimmen ist eine der vornehmen Aufgaben für Fachkräfte im Detailhandel.



Pleins d'élan et de motivation – les apprentis, mais aussi les enseignants présents durant le CIE4 – dans le showroom attrayant de e + h Services AG à Däniken (SO).

D'immenses efforts sont faits pour préparer les jeunes professionnels des branches du commerce spécialisé gérées par Swissavant. D'abord pour les préparer à la procédure de qualification (PQ), anciennement examen de fin d'apprentissage (EFA) mais surtout pour suivre et conseiller une clientèle exigeante. Une clientèle qui, pour quelque raison que ce soit, préfère le commerce de détail à tous les autres canaux de vente et qui, consciemment ou non, en attend un engagement sous la forme d'une «expérience d'achat» positive. Mettre celle-ci en scène à la perfection et l'adapter aux clients est l'une des tâches les plus nobles des professionnels du commerce de détail.

Ideales Ambiente – praxisierechte Ausbildung

Konkret betrifft das die Umsetzung der Anforderungen im Lehrplan zur reformierten Verkaufslehre «verkauf2022+». Etwas weniger theoretisch: Das «Gestalten von Einkaufserlebnissen». Es will geübt sein. – Und wo finden die praktischen Übungen dazu statt? Bei der e + h Services AG in Däniken – unweit vom swissetec-Campus in Lostorf, wo sonst die restlichen üK-Blöcke stattfinden. Hinter der zunächst unspektakulären Adresse verbirgt sich eine Ideallösung, wie sie die Swissavant-Branchen nicht besser hätten finden können: Eine Frucht der Kooperations- und Vernetzungsbemühungen eines aktiven Wirtschaftsverbandes. Warum? Der in Däniken vom zentralen Logistik-Dienstleister für Eisenwaren und Haushalt zur Verfügung gestellte Showroom ist das wohl bestmögliche Ambiente überhaupt, um angehende Detailhandelsfachleute realitätsgetreu in die hohe Kunst des Verkaufens einzuführen: In Ruhe und begleitet von ausgewiesenen Profis – den üK-Kursleitenden. Der Showroom hält das nahezu komplette Sortiment für den Haushalt und ein sehr Breites für Eisenwaren nicht nur vorrätig, sondern präsentiert es bereits ansprechend. Insgesamt rund 400 Lieferanten sind mit 450 Marken in Däniken präsent. Allein auf den Haushalt bezogen reicht das Spektrum von Geschirr, Gläsern und Besteck über umfangreiche Grillsortimente, Pizzaöfen und Gartenmöbel bis hin zu Küchenhelfern, Hundebetten und Blumentöpfen... und weit – sehr weit – darüber hinaus. Eisenwaren, Elektrofach und Farben seien hier aus Platzgründen nicht besprochen. – In und mit dieser landes-

Ambiance idéale – formation axée sur la pratique.

Concrètement, il s'agit de mettre en œuvre les exigences du programme d'enseignement de «vente2022+». Mais revenons à la pratique: la «Création d'expériences d'achat» demande de l'entraînement. Où peut-on faire des exercices pratiques? Chez e + h Services AG, à Däniken, non loin du swissetec Campus de Lostorf où se tiennent d'habitude les autres blocs des CIE. Cette adresse peu spectaculaire cache toutefois une solution idéale et les branches de Swissavant n'auraient pas pu trouver mieux. Elle est le fruit d'efforts de coopération et de réseautage d'une association économique active. Pourquoi? Le showroom mis à disposition par le fournisseur central de logistique pour la quincaillerie et le ménage est sans doute l'environnement par excellence pour initier les futurs spécialistes du commerce de détail au grand art de la vente, dans le calme et accompagnés par des pros, à savoir les enseignants des CIE. Le showroom dispose non seulement de l'assortiment presque complet pour le ménage, mais aussi d'une vaste offre de quincaillerie, déjà exposée de façon attrayante. Au total, environ 400 fournisseurs représentant 450 marques sont présents à Däniken. Rien que dans le secteur ménage, l'éventail s'étend de la vaisselle, de la verrerie et des couverts aux barbecues, fours à pizzas, meubles de jardin en passant par les ustensiles de cuisine, paniers pour chiens, pots à fleurs et bien au-delà encore. Faute de place, nous n'avons pas décrit la quincaillerie, l'électroménager et la peinture. Dans cet univers absolument unique d'articles de marque en Suisse, les apprentis de 3^e année

Laptops sind das erste «Werkzeug» im Kurs: Die Lernplattform von nu.Education ist ein vollintegriertes Arbeitsinstrument bei der Vorbereitung und Auswertung vieler Aktivitäten.

L'ordinateur portable est le premier outil du CIE. La plateforme d'apprentissage de «nu.Education» est un instrument de travail pleinement intégré dans la préparation et l'évaluation de nombreuses activités.

weit wohl einmaligen Markenartikelwelt dürfen die Lernenden im 3. Lehrjahr arbeiten, üben, lernen – und die Artikel dabei nochmals richtig erleben, 1:1.

Vielfache Lerngewinne

Die Übungen der vierten üK-Woche umfassen eine Vielfalt praxisorientierter Themen. Ohne hier die Tagesabläufe detailliert zu beschreiben (das machen Ihre Lernenden viel besser selbst...) sei doch auf einige Schwerpunkte hingewiesen. So ist die Lernplattform «nu» ein vollintegriertes Arbeitsinstrument bei der Vorbereitung und Auswertung vieler Aktivitäten. Damit sind Laptops das erste Werkzeug im Kurs, gefolgt von Handys (für Kurzvideos)

peuvent travailler, s'exercer et apprendre tout en faisant encore mieux connaissance avec les différents articles.

Multiplés gains d'apprentissage

Les exercices de la 4^e semaine de CIE comprennent de multiples sujets axés sur la pratique. Sans vouloir décrire ici en détail l'emploi quotidien du temps (les apprentis savent le faire bien mieux que moi), voici quelques points forts. Ainsi la plateforme d'apprentissage «nu» est un instrument de travail pleinement intégré dans la préparation et l'évaluation de nombreuses activités. De ce fait, les ordinateurs portables sont le premier outil du cours, suivis des téléphones mobiles (pour les vidéos brèves) et des



BERUFSBILDUNG FORMATION PROFESSIONNELLE



und dem Flip-Chart: Die gesamte Ausbildung ist digital gestützt und handlungskompetenzorientiert. Es wird gearbeitet und ausgetauscht, gefachsimpelt und mit den Lehrpersonen diskutiert – und auch mal herzlich gelacht. Vor allem aber wird praktisch geübt. Und neben den konkreten Kniffs und Tipps aus der Trickkiste erfahrener Ausbilder*innen bekommen die Lernenden auch Gelegenheit zum Kurzreferat: Mit den Präsentationen der Gruppenarbeiten – spontan am Flipchart oder mit Powerpoint vorbereitet – trainieren sie das Reden vor der Gruppe. Der Auftritt vor Menschen ist bekanntlich Übungssache. Er gehört heute im Berufsleben fast überall dazu, ihn zu trainieren stärkt das Selbstvertrauen.

Der Engel steckt im Detail

Beim Besuch der *perspective* im üK4 Haushalt stand die «Warenpräsentation» im Vordergrund. Auf dem im 3. Lehrjahr vorhandenen Wissen aufbauend, komponierten die Lernenden in Gruppen jeweils die Interpretation eines typischen Motivs der anspruchsvollen Tischkultur – fürs Schaufenster oder den POS: «Kochen am Tisch» – «Fondue und mehr» – «Tea for two» – um Beispiele zu nennen. Es entstanden ansprechende, teilweise bereits gekonnte Kompositionen von Artikeln zur gehobenen Tafel: Anmächlich dekoriert, das Thema ganzheitlich aufgreifend und zu Zusatzkäufen animierend. – Die kritische Analyse durch das Plenum der Kolleg*innen und Ausbilder zeigte aber doch hier und da noch Verfeinerungspotenzial auf: Hier wirkt das Ganze kubistisch-streng – etwa eine locker drapierte Schürze würde helfen. Dort passen die Frühlingsfarben der Papierservietten nicht zum herbstlichen Gesamtbild. Hier lenken zu viele Preisschilder von der Einladung zum sinnlichen Genuss ab. Dort stört der wuchtige Tischgrill den Blick auf das elegante Schneidbrett und die Gewürz- und Saucen-Accessoires ... Es zeigte sich, dass die professionelle Warenpräsentation von Feinheiten lebt, von der Komposition verschiedener kleiner und grosser, wichtiger und scheinbar weniger wichtiger Exponate zu einem stimmigen Gesamtbild. Zu einem Bild mit Stil, Pfiff oder auch mit verschmitztem Humor. – Dafür brauchen die jungen Berufsleute Begeisterung, Wissen und Können! Im üK4 werden sie darin geschult – das Berufsleben macht sie alsdann zu ausgekochten Profis.



Mit viel Feingefühl und Engagement präsentierten die Lernenden ihre Kreationen der Warenpräsentationen und nahmen die kritischen Analysen im Plenum gerne entgegen.

flipcharts. Toute la formation est basée sur le numérique et axée sur les compétences opérationnelles. Les apprentis travaillent et s'échangent entre eux, parlent boutique et discutent avec les enseignants, on entend parfois rire de bon cœur, mais surtout, on s'exerce dans la pratique. À part des trucs et astuces concrets tirés de la boîte à outils de formateurs expérimentés, les apprentis ont aussi l'occasion de tenir de brefs exposés. Par des présentations de travaux de groupe, préparées spontanément à l'aide du flipchart ou de Powerpoint, ils s'entraînent à parler devant le groupe. Parler en public est une question d'entraînement, comme on le sait. Aujourd'hui, cette compétence fait presque partout partie de la vie prof. et l'entraîner renforce la confiance en soi.

L'ange aussi se cache dans les détails

Lors de la visite de *perspective* au CIE4 ménage, l'accent portait sur la «présentation des marchandises». Sur la base des connaissances acquises en 3^e année, chaque groupe d'apprentis a composé son interprétation d'un motif typique sophistiqué des arts de la table pour la vitrine ou le point de vente. «Cuisiner à table», «La fondue et plus encore», «Tea for two» pour ne citer que quelques exemples. Le résultat: des compositions attrayantes, parfois déjà habiles, avec des articles destinés à une table raffinée. Une décoration plaisante, exprimant le sujet dans son ensemble et animant à faire des achats supplémentaires. En séance plénière, l'analyse critique par les collègues et les enseignants révélait toutefois encore ici et là du potentiel d'amélioration. Ici, l'ensemble dégage un rigorisme cubique – un tablier drapé en souplesse pourrait aider. Ailleurs, les couleurs printanières des serviettes en papier détonent dans le tableau d'ensemble automnal. Ici les trop nombreuses étiquettes de prix détournent l'attention de l'invitation au plaisir des sens. Là-bas, le grill de table imposant gêne la vue sur l'élégante planche à découper et les accessoires pour les épices et les sauces... Il s'avère que la présentation professionnelle de marchandises vit de subtilités, de la composition et de la taille de différents objets exposés, certains importants, d'autres moins, pour former une image globale cohérente. Avec du style, de l'humour ou une pointe de malice. Pour y parvenir, les jeunes professionnels ont besoin d'enthousiasme, de connaissances et de savoir-faire. Ils y sont formés dans le cadre des CIE4, après quoi, la vie du métier fera d'eux des professionnels chevronnés.



Avec beaucoup de sensibilité et d'engagement, les apprentis ont exposé leurs créations de présentation des marchandises et ont accepté les analyses critiques durant la séance plénière.

Einige Stimmen von Teilnehmenden an der Premiere 4. üK-Blocks Quelques voix des participants à la première du bloc 4 des CIE

«Raus aus dem Campus – rein in die Praxis!»

«Der erste Tag hier bei der e + h Services AG war eine willkommene Abwechslung zum Lernbetrieb im Campus Lostorf. Ich schätze sehr, dass wir hier nicht nur produktspezifisch arbeiten, sondern praktisch das gesamte Sortiment der Haushaltsbranche im Überblick haben. – Die hohe Kunst der Warenpräsentation macht richtig Spass! Aber auch die verbale und nonverbale Kommunikation mit der Kundschaft sind für mich gute Lernfelder.»

Emely Rosario, Lernende Haushalt im 3. Lehrjahr – Warenhaus Loeb AG, Bern



Emely Rosario

«Sortir du campus – passer à la pratique!»

«Le premier jour ici chez e+h était un changement bienvenu par rapport à l'apprentissage au Campus à Lostorf. J'aime beaucoup travailler ici non sur un produit spécifique, mais avoir une vue d'ensemble sur pratiquement tout l'assortiment de la branche du ménage. Le grand art de la présentation des marchandises, c'est un vrai plaisir! Mais la communication verbale et non-verbale avec les clients est aussi un excellent terrain d'apprentissage pour moi.»

Emely Rosario, apprentie ménage en 3^e année, Grands magasins Loeb AG, Berne



Ena Soldic

Realitätsbezogene Vorbereitung auf Prüfung UND Praxis

«Die praktischen Übungen zum Gestalten von Einkaufserlebnissen, zu Verkaufsgesprächen und zum Verstehen des Menschen sind sehr wertvoll. Ich spreche hier aus meiner eigenen Berufserfahrung im Detailhandel wie auch als Prüfungsexpertin. Im 3. Lehrjahr bringen unsere Lernenden bereits ein erfreuliches Know-how mit – jetzt machen wir miteinander noch den Feinschliff. Damit können sie das Gelernte bestmöglich im QV umsetzen und dann in der Praxis damit arbeiten. Die praktische Vorbereitung mit vollem Sortiment und ohne Zeitdruck, das ist eine Schulungssituation, die nicht alle Betriebe bieten können. Insofern sind wir hier im Showroom der e + h Services AG als Übungsrahmen hervorragend aufgehoben. Und wenn ich das noch sagen darf: Auch die inhaltliche Vorbereitung des üK4 durch die Berufsbildung von Swissavant ist aus meiner Sicht

sehr gut. So macht Ausbilden Freude!»

Ena Soldic, üK-Leiterin, Prüfungsexpertin – ehem. Abteilungsleiterin Coop City

Préparation à l'examen ET à la pratique en prise directe avec la réalité

«Les exercices pratiques de création d'expériences d'achat, d'entretiens de vente et pour comprendre les gens sont très précieux. Je parle ici de ma propre expérience professionnelle dans le commerce de détail mais aussi comme experte aux examens. En 3^e année, nos apprentis ont déjà d'un savoir-faire réjouissant, maintenant, nous procédons ensemble à la finition. Ils peuvent appliquer les connaissances acquises au mieux dans la PQ et, plus tard, dans la pratique. La préparation pratique avec un assortiment complet et sans contraintes de temps est une situation de formation que les entreprises ne peuvent pas toutes offrir. Sur ce point, nous bénéficions dans le showroom d'e+h Services AG d'un excellent cadre pour les exercices. Et si j'ose encore ajouter un mot: la préparation du contenu du CIE4 par la formation professionnelle de Swissavant est à mon avis excellente. C'est ainsi que la formation fait plaisir.»

Ena Soldic, enseignante aux CIE, experte aux examens, autrefois cheffe de département chez Coop City

«Mit dem vollen Sortiment arbeiten – das ist stark!»

«Der Kontakt mit den Produkten ist spannend. Anfassen, Untersuchen und Ausprobieren macht Spass – einfach genial! Wir haben sehr viele dieser Produkte auch in unserem Geschäft – insofern ist es fast ein Heimspiel für mich. Die Warenpräsentation machen wir in unseren Supermärkten ähnlich. Mich hat aber auch die Logistik und die Technik in den Lagern der e + h Services AG beeindruckt. Es tut gut und motiviert, anstelle des vielen Zuhörens selbst aktiv werden zu können! So macht der üK Freude – und wir bekommen eine sehr gute Vorbereitung auf das QV!»

Dukgyal Gyalpo, Lernender Haushalt im 3. Lehrjahr – Migros Stadt Zürich



Dukgyal Gyalpo

«Travailler avec l'assortiment complet, c'est très fort!»

«Le contact avec les produits est passionnant. Les prendre en mains, les examiner et les essayer, c'est tout simplement génial! Nous tenons un grand nombre de ces produits dans notre entreprise, je me sens tout-à-fait dans mon élément. Dans nos supermarchés, nous faisons la présentation des marchandises de la même façon. La logistique et la technique du stockage chez e+h Services AG m'ont également impressionné. Cela fait du bien et nous motive de pouvoir être actif soi-même au lieu d'écouter pendant des heures. Ainsi, les CIE font plaisir et nous recevons une bonne préparation pour la PQ!»

Dukgyal Gyalpo, apprenti ménage de 3^e année chez Migros en ville de Zurich

Jahresbericht 2024 AK FORTE Rapport annuel 2024 CC FORTE

Die Zukunft der AHV und das auf drei Säulen basierende Vorsorgesystem gaben auf der politischen Bühne Anlass zu heftigen Diskussionen. Der Souverän stimmte der Auszahlung einer 13. AHV-Rente zu, ohne dass deren Finanzierung bisher geregelt worden ist. Die «Datensicherheit» und «Digitalisierung» werden in den kommenden Jahren mit grosser Wahrscheinlichkeit zum Dauerbrenner werden. Der Gesetzesvorschlag BISS stellt mitunter im Bereich der Durchführung bewährte und bestehende Rollenverteilungen in Frage. Im Vorstand der AHV-Ausgleichskasse Forte wurden strategische Fragen zum langfristigen Entwicklungspotenzial aufgenommen und diskutiert.

La question de l'avenir de l'AVS et du système de prévoyance fondé sur trois piliers a donné lieu à des discussions houleuses sur le plan politique. Le peuple souverain a accepté le versement d'une 13^e rente AVS, sans que son financement soit réglé jusqu'à présent. La «sécurité des données» et la «digitalisation» resteront très vraisemblablement des sujets d'actualité au cours des prochaines années. Dans le domaine de la mise en œuvre, la proposition de loi sur les systèmes d'information des assurances sociales (LSIAS) remet en question la répartition des rôles existante, qui a fait ses preuves. Le comité de la caisse de compensation AVS Forte a identifié et discuté plusieurs questions stratégiques concernant le potentiel de développement à long terme de la caisse.

AHV21 und 13. Monatsrente: Umsetzung ist auf Kurs

Viele Versicherte, welche sich dem Referenzalter nähern, messen der Flexibilität beim Bezug von Leistungen aus der 1. Säule eine grosse Bedeutung zu. Mit der Einführung von AHV21 wurde diesem Bedürfnis stark nachgelebt. Im Alltag zeigt sich, dass die «Pensionierung im Referenzalter» sehr oft gewählt wird, nach dem man eine Unmenge weitere Möglichkeiten studiert worden ist. Die Befürchtungen der Ausgleichskassen betreffend eines riesigen Beratungsaufwandes sind glücklicherweise nicht eingetroffen. Die Umsetzung von AHV21 hatte eine komplette Revision der internen Kontoführungen der Einkommen zur Folge. Alle Arbeiten konnten planmässig umgesetzt und erfolgreich abgeschlossen werden. Die Auszahlung der 13. Monatsrente ist technisch weit komplexer als gemeinhin wahrgenommen, weil alle Änderungen der Rentenhöhe im Kalenderjahr pro Rata berücksichtigt werden. Die Umsetzung dauert an.

Betriebliche Entwicklungen

Mit der Modernisierung der Aufsicht, Erhöhung der Datensicherheit und der Verbesserung des Datenschutzes traten neue Bestimmungen in Kraft, welche in der Umsetzung grössere Sicherheitsmassnahmen auf allen Ebenen erfordern. Diese for-

AVS21 et 13^e rente mensuelle: la mise en œuvre suit son cours

De nombreuses personnes assurées qui approchent de l'âge de référence accordent une grande importance à la flexibilité sur le plan des prestations du premier pilier. Avec l'introduction de la réforme AVS21, ce besoin est fortement pris en compte. Au quotidien, on constate que la «retraite à l'âge de référence» est souvent choisie après avoir étudié une multitude d'autres possibilités. Bien heureusement, les craintes des caisses de compensation de voir leur travail de conseil augmenter considérablement ne se sont pas avérées. La mise en œuvre de la réforme AVS21 a entraîné une révision complète de la gestion interne des comptes sur le plan des revenus. Toutes les tâches ont pu être menées à bien comme prévu et achevées avec succès. Le versement de la 13^e rente AVS est beaucoup plus complexe sur le plan technique qu'on ne le pense généralement, car il faut tenir compte au pro rata de tous les changements du montant de la rente pendant l'année en cours. La mise en œuvre se poursuit.

Évolution sur le plan opérationnel

Avec la modernisation de la surveillance, le renforcement de la sécurité des données et l'amélioration de la protection des

Vorstand der AK Forte 2024

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

Comité de la CC Forte 2024

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

malen und qualitativen Verbesserungen sind selbstredend auch mit einem höheren finanziellen Aufwand verbunden. Damit führt die Digitalisierung nicht einfach zu Einsparungen bei der Durchführung, sondern zumindest in einer ersten Phase zu höheren Investitionen in die Infrastruktur. Aufgrund des Umstands, dass der analoge oder der physische Weg noch auf Jahre aufrechterhalten werden muss, stellt die Digitalisierung oft einen Zusatzaufwand dar. Nichtsdestotrotz sind wir überzeugt, dass wir den Weg der Digitalisierung gehen müssen, um unseren Erfolg langfristig zu sichern. Für die meisten der uns angeschlossenen Firmen ist der digitale Weg Standard. Rund 85% der Firmen reichen ihre Lohnmeldungen auf digitalem Weg ein und erhalten ihre Rechnungen digital über die gesicherte Online-Plattform «connect». In kürzester Zeit entwickelte sich «connect» zu einem wichtigen Instrument, das für eine effiziente Durchführung der 1. Säule nicht mehr wegzudenken ist. Im Berichtsjahr konnten wir 1,2 Mio. Login zählen. Im Kontakt mit unseren Versicherten überwiegt indes immer noch das Telefon oder schriftliche Verkehr per Briefpost und E-Mail. Wir stellen ein steigendes Bedürfnis fest, Geschäftsvorfälle oder Anfragen ausserhalb der Öffnungszeiten digital an uns zu richten. Der digitale Weg ist implizit auch mit der Erwartung einer schnellen Abwicklung verbunden. Der Ruf nach einer digitalen Unterstützung der Prozesse ist immer deutlicher wahrzunehmen. Die Entwicklung in der 2. Säule eilt den Prozessen in der 1. Säule voraus. Viele Pensionskassen sind im Bereich der digitalen Kommunikation heute weiter als die AHV. Wir haben die Motivation aufzuholen. Bei Vorsorgesgeschäften sind sensible Daten die Regel. Die Zugänge der Versicherten müssen sicher sein. Der Einstieg in die digitale Welt der Vorsorge soll mit kleinem Aufwand einfach, rasch und niederschwellig bewältigt werden können und darf «nichts» kosten. Für die Versicherten der Pensionskasse Schreiner haben wir bereits ein System in Betrieb, welches alle diese An-

gegebenen, de nouvelles dispositions sont entrées en vigueur qui rendent nécessaire le renforcement des mesures de sécurité à tous les niveaux. Naturellement, ces améliorations formelles et qualitatives s'accompagnent également de charges financières plus élevées. Il s'ensuit que la digitalisation n'engendre pas simplement des économies dans la mise en œuvre mais que, tout au moins au début, elle nécessite une hausse des investissements dans l'infrastructure. Étant donné que les processus analogiques ou physiques devront être maintenus encore pendant des années, la digitalisation représente souvent une charge supplémentaire.

Malgré cela, nous sommes convaincus que la voie de la digitalisation est indispensable afin d'assurer notre succès sur le long terme. La majorité des entreprises affiliées à la caisse empruntent en standard la voie digitale, et près de 85% d'entre elles transmettent leurs annonces de salaires par la voie digitale et reçoivent leurs factures sous cette forme via notre plateforme en ligne sécurisée «connect». En très peu de temps, cette plateforme est devenue un instrument important et incontournable pour une mise en œuvre efficace du premier pilier. Au cours de l'année sous revue, nous avons dénombré 1,2 millions de connexions à la plateforme.

En revanche, pour les contacts avec nos assurés, le téléphone ou la correspondance écrite par courrier postal ou e-mail continuent à prévaloir. Nous constatons une tendance croissante à nous adresser numériquement des cas à traiter ou des demandes en dehors des heures d'ouverture. Implicitement, la voie digitale est également liée à l'attente d'un traitement plus rapide. La demande de soutien digital des processus est de plus en plus perceptible. L'évolution à l'œuvre dans le domaine du deuxième pilier accélère les processus dans le premier pilier: à l'heure actuelle, de nombreuses caisses de pension sont plus avan-

cées dans le domaine de la communication numérique que l'AVS. Nous sommes motivés pour rattraper notre retard. Pour les opérations dans le domaine de la prévoyance, les données sensibles sont la règle. Les accès des assurés doivent être sûrs. L'entrée dans le monde digital de la prévoyance doit pouvoir avoir lieu avec peu d'effort, rapidement et être facile d'accès, et ne doit «rien» coûter. Pour les assurés de la caisse de pension «Menuisiers», nous avons déjà un système en activité qui remplit toutes ces exigences. Étant donné que ce système fonctionne sur la même base que l'AVS, un élargissement au 1^{er} pilier est possible. Nous sommes prêts à tester cette extension. Dans l'état actuel de nos connaissances, nous considérons qu'une mise en service productive de l'accès en ligne dans le courant 2025 pour l'ensemble de nos assurés AVS constitue un but réaliste. Après la migration du système de gestion, les assurés de la caisse de pen-





forderungen erfüllt. Weil dieses System auf der gleichen Basis wie die AHV operiert, ist eine Ausweitung für die 1. Säule möglich. Wir sind bereits daran, diese Erweiterung zu testen. Nach heutigem Kenntnisstand halten wir eine produktive Inbetriebnahme eines Online-Zugangs für alle unsere AHV-Versicherten im Laufe des 2025 für ein realistisches Ziel. Die Versicherten der Pensionskasse Gärtner und Floristen werden nach der Migration des Verwaltungssystem auch von der Möglichkeit profitieren können, Auskünfte über die 1. und 2. Säule mit dem gleichen Login zu erhalten.

Langfristige Unternehmensentwicklung

Nach der erfolgreichen Umsetzung der Fusion per 01.01.2022 konnte im Rahmen einer Konsolidierung die langfristige, strategische Unternehmensentwicklung gestartet werden. Unser Unternehmen ist über Jahre gewachsen. Einzelne Abteilungen haben eine Grösse erreicht, bei der eine direkte Führung der Mitarbeitenden nicht mehr sinnvoll ist. In den beiden grossen Abteilungen Leistungen und Mitglieder wurde durch den Einzug einer dritten Führungsebene Abhilfe geschaffen. Diese Reorganisation ermöglicht künftig, vermehrt auf Projektebene zu arbeiten. Die AHV-Ausgleichskasse Forte hat 11 Gründerverbände. Leider gibt es darunter Verbände, die per Saldo nicht oder kaum wachsen. Eine Verbandsausgleichskasse kann nicht selbst Mitglieder akquirieren. Wenn ihre Gründerverbände schrumpfen, verkleinert sich auch die wirtschaftliche Basis der Ausgleichskasse. Unsere Bemühungen, zusätzliche Gründerverbände zu gewinnen und Fusionen von Gründerverbänden zu begleiten, führten im Berichtsjahr leider nicht zum gewünschten Erfolg. Eine erfolgreiche Unternehmung, welche ihr Fortbestehen langfristig sichern will, muss sich auf jeder Stufe mit den Fragen der Nachfolge beschäftigen. Auf der operativen Ebene gelingt uns das gut. Seit einigen Jahren bilden wir erfolgreich jedes Jahr einen Lernenden aus. Diese bilden später eine willkommene Basis für den Ersatz von Abgängen. Durch schrittweise Übertragung von zusätzlichen Aufgaben und Verantwortung gelingt es uns, Talente zu binden und Kadernachwuchs teilweise aus eigenen Reihen zu rekrutieren.

Nach fast drei Jahrzehnten rückt auch meine Pensionierung näher. In der Vergangenheit entpuppte sich die Pensionierung eines Kassenleitenden als Chance für einen Entwicklungsschritt des Unternehmens (Fusion, Personalunion). Der Kassenvorstand hat diesen Steilpass aufgenommen und beschlossen, die Personalunion mit der Ausgleichskasse der Elektrizitätswerke im Rahmen eines Projektes zu prüfen.

Ein herzlicher Dank

Der Jahresbericht ist eine gute Gelegenheit, all unseren Kunden, Versicherten, Partnern, Gründerverbänden, deren Geschäftsstellen und unserem Vorstand zu danken. Ein grosser Dank gebührt wiederum unseren Mitarbeitenden, welche trotz steigenden Anforderungen, vielen Neuerungen und oft sehr umfangreichen Informationsflüssen den Überblick behalten und sich engagiert für die Anliegen unserer Kundinnen und Kunden eingesetzt haben. Mit ihnen zusammen sind wir stolz auf das Erreichte.

Für die Geschäftsleitung, Dr. Urs Fischer

sion «Horticulteurs et fleuristes» pourront également profiter de la possibilité de recevoir des renseignements sur le 1^{er} et le 2^e piliers en utilisant les mêmes données de connexion.

Évolution à long terme de l'entreprise

Après le succès de la fusion du 1^{er} janvier 2022, l'évolution stratégique à long terme de l'entreprise a pu démarrer dans le cadre d'une consolidation. Notre entreprise a grandi au fil du temps, et certains départements ont atteint une taille qui n'est plus adaptée à une gestion directe des collaborateurs. Dans les deux grands départements «Prestations» et «Membres», cela a pu être corrigé par l'introduction d'un troisième niveau de direction. Cette réorganisation permettra de travailler davantage sur le plan des projets. La caisse de compensation AVS Forte a 11 associations fondatrices. Malheureusement, il y a parmi elles des associations qui ne se développent pas ou peu en termes nets. Une caisse de compensation destinée aux associations n'est pas en mesure d'acquérir des membres par elle-même. Lorsque ses associations membres rétrécissent, cela entraîne également une réduction de la base économique de la caisse de compensation. Malheureusement, les efforts déployés au cours de l'année sous revue pour acquérir de nouvelles associations fondatrices et accompagner des fusions entre les associations existantes n'ont pas été couronnés de succès. Toute entreprise qui souhaite assurer sa pérennité doit impérativement se poser la question de sa succession à chaque étape de son développement. Sur le plan opérationnel, cela nous réussit bien, puisque depuis quelques années, nous formons chaque année un apprenti avec succès. Ensuite, ces personnes constituent une relève bienvenue pour remplacer les départs. En confiant progressivement des tâches et des responsabilités supplémentaires à nos collaboratrices et collaborateurs, nous parvenons à conserver les talents et à recruter, tout au moins en partie, les successeurs de nos cadres dans nos propres rangs. Après quasiment trois décennies, l'heure de ma retraite approche également. Par le passé, la retraite d'un dirigeant de caisse constituait une opportunité pour franchir une étape supplémentaire dans l'évolution de l'entreprise (fusion, union du personnel). Le comité de la caisse a saisi cette occasion et décidé d'examiner l'union du personnel avec la Caisse de compensation des centrales suisses d'électricité dans le cadre d'un projet.

Un grand merci

Le rapport annuel constitue une excellente occasion pour remercier l'ensemble de nos clients, assurés, partenaires, associations membres et leurs directions, de même que notre comité. A nouveau, nous tenons à adresser un immense merci à nos collaboratrices et collaborateurs qui, malgré des défis croissants, de nombreuses nouveautés et des flux d'informations souvent très importants, gardent une vue d'ensemble et s'engagent pour répondre aux demandes de nos clients. Nous sommes fiers de ce que nous avons accompli à leurs côtés.

Dr. Urs Fischer, Directeur de la caisse

ACTIROX

**MAXIMALER
ABTRAG.
SCHNELLERER
SCHLIFF.**

www.actirox.com

Die Vorstandsmitglieder reflektieren das vergangene Verbandsjahr

Les membres du comité tirent les leçons 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.

Das Kalenderjahr von Swissavant 2024

Erstes Jahr als Präsident

Mein erstes Jahr als Präsident war geprägt von einer intensiven Einführung und der wertvollen Unterstützung durch den gesamten Vorstand sowie die Geschäftsstelle. Besonders hervorzuheben ist wertvolle Vorbereitung durch meinen Vorgänger und heutigem Ehrenmitglied Andreas Müller. Auch die Zusammenarbeit mit unserem neuen Vorstandsmitglied, Thomas Busenhardt, war von Anfang an sehr positiv und bereichernd für unseren Verband.

Meine Themen 2024

- **Unsere Branchenmesse:** Die «Hardware» in Luzern hallt noch immer nach und war sicher das Highlight. Die drei Messetage waren ein voller Erfolg mit vielen begeisterten Rückmeldungen. Aufgrund der grossen Nachfrage unserer Lieferanten mussten sogar die Swissavant-Stände ins Foyer ausweichen. Ich danke allen Besuchern und besonders allen Ausstellern für ihr Engagement, die tolle Atmosphäre und wertvollen Begegnungen.
- **Branchennewsletter «Hardware365»:** Der im Rahmen der (Covid-geschuldeten) digitalen Messe «Hardware 2020» gestarteten Plattform «H3Plus», entwickelt sich unter neuem Namen zum regelmässigen Branchen-Newsletter mit spannenden Produkte- und Marktnews. Es freut mich, dass dieses Instrument, wie auch unsere Zeitschrift *perspective*, von Lieferanten und Händlern genutzt und beachtet wird. Tendenz steigend!



Kevin Feierabend, Präsident
Kevin Feierabend, président

L'exercice 2024 de Swissavant

Ma première année de présidence

Ma première année présidentielle a été marquée par une introduction intense et un précieux soutien à la fois par l'ensemble du comité et par le centre opérationnel. J'aimerais en particulier souligner la précieuse préparation par mon prédécesseur et membre d'honneur actuel Andreas Müller. La collaboration avec notre nouveau membre du comité, Thomas Busenhardt, a aussi été très positive et enrichissante pour notre Association dès le début.

Mes sujets 2024

- **Notre salon professionnel:** le «Hardware» à Lucerne continue à résonner à mes oreilles et c'était assurément un événement marquant. Les trois jours d'ouverture du salon ont été un plein succès avec de nombreuses réactions enthousiastes. En raison de la forte demande d'espace de la part de nos fournisseurs, les stands de Swissavant ont même dû s'installer au Foyer. Je remercie tous les visiteurs et en particulier tous les exposants de leur engagement, de l'ambiance formidable et des précieuses rencontres.
- **La Newsletter «Hardware365»:** le salon professionnel numérique «Hardware 2020» lancé (suite au Covid 19) sur la plateforme «H3Plus» s'est développé sous un nouveau nom pour devenir une Newsletter régulière de la branche avec des produits captivants et des nouvelles du marché. Je constate avec plaisir que les fournisseurs et les commerçants prêtent attention à cet instrument et le lisent, de

- **Vorbereitung Fusion VSF:** Dieses Thema wurde im Vorstand intensiv diskutiert und schliesslich als sehr positive Entwicklung für unseren Verband bewertet. Der finanziell gesunde Verband Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF) passt zu Swissavant und die langjährige Zusammenarbeit in der Berufsbildung macht den gemeinsamen Berufsnachwuchs zum eigentlichen Gewinner der Integration. Die Generalversammlung des VSF hat dem Zusammenschluss bereits im Juni 2024 zugestimmt, und ich wünsche mir für unseren Verband, dass auch unsere Mitglieder an der Generalversammlung 2025 in Zürich ihr Einverständnis geben werden.
- **Lehrverhältnisse und Abbruchquoten:** Erfreulich stimmen auch die von unserem Leiter Berufsbildung Fabian Wyss berichteten stabilen Lehrverhältnisse und sinkenden Lehrabbruchquoten 2024 in unserer Branche. Das zeugt von engagierten Ausbildungsbetrieben und sendet ein positives Signal aus einer vom Strukturwandel beeinflussten Branche.
- **Neuer üK bei e + h Services AG in Däniken:** Der im imposanten Showroom der e + h Services AG in Däniken erstmals durchgeführte überbetriebliche Kursblock «Gestalten von Einkaufserlebnissen» im Rahmen der Detailhandelsreform «verkauf2022+» war eindrücklich. Für die grossartige Zusammenarbeit und Unterstützung der Berufsbildung durch Referenten von Branchenlieferanten und hier im speziellen durch die e + h Services AG bin ich sehr dankbar.
- **AK Forte:** Unsere AHV-Ausgleichskasse ist solide aufgestellt. Die Verwaltungskostensätze sind stabil und Sondierungsgespräche für eine Personalunion mit der Ausgleichskasse Schweizerischer Elektrizitätswerke (AKEW) könnten diese dank Synergien sogar senken.
- **PK Merlion:** Unsere Pensionskasse ist gesund und glänzt mit einer Extraverzinsung von erneut 3% auf alle Altersguthaben 2024.

Ich danke allen Verbandsmitgliedern für ihr Vertrauen und allen Vorstandsmitgliedern für ihre Professionalität, die gute Vorbereitung und ihre wertvollen Inputs an den Vorstandssitzungen. Persönlich kann ich auf mein intensives erstes Präsidialjahr mit Abschluss einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung und mit Blick auf das solide Jahresergebnis unseres Verbandes sicher positiv zurückblicken.

Kevin Feierabend, Präsident

même que notre revue professionnelle perspective, avec une tendance croissante.

- **Préparation à la fusion avec l'ASCP:** après d'intenses discussions au sein du comité, cette fusion a finalement été considérée comme un développement positif pour notre Association. L'Association suisse des commerçants en peinture (ASCP) financièrement saine est faite pour s'entendre avec Swissavant et grâce à la longue collaboration de nos branches dans la formation, la relève professionnelle commune est en fait la grande gagnante de cette intégration. L'assemblée générale de l'ASCP a déjà approuvé la fusion en juin 2024 et je souhaite pour notre Association que nos membres donnent eux aussi leur accord lors de l'assemblée générale 2025 à Zurich,
- **Contrats d'apprentissage et taux d'abandons:** la stabilité du nombre de contrats d'apprentissage et la diminution des taux d'abandon de l'apprentissage en 2024 dans notre branche citées par notre responsable de la formation professionnelle Fabian Wyss sont un autre motif de satisfaction. Ces chiffres témoignent de l'engagement des entreprises formatrices et émettent un signal positif d'une branche soumise à une transformation des structures.
- **Nouveau CIE chez e + h Services AG à Däniken:** le premier bloc de cours interentreprises «Création d'expériences d'achat» qui s'est déroulé dans l'imposant showroom de e + h Services AG à Däniken dans le cadre de la réforme «vente2022+» du commerce de détail était impressionnant. J'adresse ici un grand merci aux enseignants des fournisseurs de notre branche et en particulier à e + h Services AG, pour l'excellente collaboration et le soutien accordé à la formation professionnelle.
- **AK Forte:** Notre caisse de compensation AVS est en bonne forme. Les taux de frais administratifs sont stables et des entretiens exploratoires avec la Caisse de compensation des Centrales suisses d'électricité (AKEW) pourraient même les faire baisser grâce à des synergies.
- **CP Merlion:** notre caisse de pensions est saine et brille par le versement d'un taux d'intérêt supplémentaire de 3% sur les avoirs de vieillesse 2024.

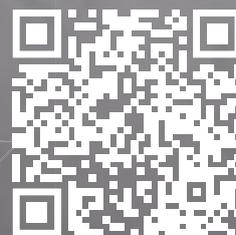
Je remercie tous les membres de l'Association de leur confiance et tous les membres du comité de leur professionnalisme, de leur bonne préparation et de leurs précieuses contributions lors des séances. Personnellement, je peux jeter un regard rétrospectif positif sur ma première année de présidence clôturée par un résultat solide pour notre Association et durant laquelle j'ai achevé une formation continue en gestion d'entreprise.

Kevin Feierabend, président



Küchen- und Gas-Heizgeräte
für die ganze Familie

Gleich im Shop vorbeischaun



Schweizer Vertretung | SVGW zertifizierte Gas-Geräte
Représentation suisse | Appareils à gaz certifiés SVGW

ORANIER

VORSTAND COMITÉ



Geschätzte Mitglieder von Swissavant

Nach einem herausfordernden wirtschaftlichen Jahr 2024 und der zunehmenden Verschärfung des geopolitischen Umfelds sind die Aussichten für das laufende Jahr leider nicht viel optimistischer. In einer Zeit, in der sich die langfristig etablierten Machtverhältnisse zwischen den globalen Akteuren zunehmend verschieben, wird es für uns alle von zentraler Bedeutung, unsere Geschäftsstrategien und -tätigkeiten kontinuierlich anzupassen. Diese Veränderungen auf globaler Ebene werden unweigerlich auch Auswirkungen auf unser eigenes Handeln haben. Daher wird es immer wichtiger, dass wir uns verstärkt auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren, ohne jedoch die Augen vor den neuen, disruptiven Trends zu verschliessen, die bereits jetzt unsere Branche prägen – insbesondere die Entwicklung der Künstlichen Intelligenz.

Künstliche Intelligenz und andere technologische Neuerungen bieten immense Chancen, verändern jedoch auch die Art und Weise, wie wir in Zukunft arbeiten. Die Herausforderung für uns alle liegt darin, diese Technologien zu nutzen, um unsere Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln und zukunftsfähig zu gestalten. In diesem Zusammenhang sehe ich eine der grössten Stärken von Swissavant: Der Verband verfolgt aktiv neue Technologien und Trends und leitet daraus praxisnahe Lösungen für unsere Branche ab. Dies ist der Mehrwert, den der Verband seinen Mitgliedern bietet und den es auch weiterhin auszubauen gilt.

Eine weitere Stärke von Swissavant ist die Fähigkeit, auf bildungspolitischer Ebene Einfluss zu nehmen und Angebote zu schaffen, die nicht nur den aktuellen Bedarf decken, sondern vor allem auch die zukünftigen Kompetenzen und Ressourcen für unsere Mitglieder sichern. Denn obwohl die Digitalisierung und die fortschreitende Automatisierung die Geschäftsprozesse zunehmend dominieren werden, bleibt der Mensch der entscheidende Faktor – es sind die Fachkräfte, die den Unterschied ausmachen.

Blickt man auf das vergangene Jahr zurück, so lässt sich feststellen, dass wir viele wichtige Meilensteine erreicht haben. Ein Beispiel hierfür ist die Einführung des neuen Beitragssystems. Darüber hinaus wurden neue Themen angestossen, die in der Zukunft für die Weiterentwicklung der Branche von entscheidender Bedeutung sein werden. Natürlich gab es auch Herausforderungen, wie zum Beispiel bei der Umsetzung der neuen E-Commerce-Ausbildung, die sich als zeitintensiver herausgestellt hat, als ursprünglich erwartet. Doch auch hier bleibt Swissavant beharrlich und kämpft weiterhin für die Realisierung dieses bedeutenden Projekts, das zweifellos einen enormen Mehrwert für die Branche bietet.

Abschliessend möchte ich uns allen weiterhin viel Zuversicht wünschen, den Mut, innovative Lösungen zu entwickeln und umzusetzen, und vor allem beste Gesundheit. Es sind herausfordernde Zeiten, aber ich bin überzeugt, dass wir gemeinsam, mit unserer Expertise und unserer Anpassungsfähigkeit, den bevorstehenden Veränderungen erfolgreich begegnen werden.

Mit besten Grüssen

Iso Raunjak, Vizepräsident



Iso Raunjak, Vizepräsident
Iso Raunjak, vice-président

Chers membres de Swissavant

Après un exercice financier 2024 plein de défis et l'aggravation progressive de la situation géopolitique, les prévisions pour l'année en cours ne sont malheureusement pas plus optimistes. A une époque où les rapports de force établis depuis longtemps entre les grandes puissances mondiales se modifient de plus en plus, il devient important pour nous tous d'adapter continuellement les stratégies et les activités de nos entreprises. Ces changements à l'échelon mondial exerceront inévitablement aussi des effets sur nos propres actions. C'est pourquoi il devient de plus en plus

important de nous concentrer sur nos compétences clés, sans toutefois fermer les yeux face aux nouvelles tendances perturbatrices qui marquent aujourd'hui déjà notre branche – en particulier le développement de l'intelligence artificielle.

L'intelligence artificielle et d'autres innovations technologiques offrent d'immenses opportunités, mais changent toutefois aussi notre manière de travailler à l'avenir. Le défi pour nous tous consiste à utiliser ces technologies pour faire évoluer nos modèles d'entreprise et les rendre viables pour l'avenir. C'est dans ce contexte que je vois l'une des plus grandes forces de Swissavant. L'Association suit activement les nouvelles technologies et tendances et en déduit des solutions proches de la pratique pour notre branche. C'est précisément là que réside la plus-value que l'Association offre à ses membres et qu'elle doit donc continuer à développer.

Un autre point fort de Swissavant est sa capacité d'influencer la politique de la formation et de créer des offres qui ne se bornent pas à couvrir les besoins actuels, mais assurent aussi avant tout et surtout les compétences futures et les ressources de nos membres. En effet, bien que la numérisation et l'automatisation domineront de plus en plus les processus commerciaux, le facteur humain reste décisif – c'est le personnel qualifié qui fait la différence.

En jetant un regard sur l'exercice écoulé, on constate que de nombreux objectifs importants ont été atteints. Par exemple le nouveau système de cotisations récemment introduit. En outre, de nouveaux projets ont été mis en route qui deviendront d'une importance capitale pour le développement ultérieur de notre branche. Bien entendu, il y a aussi eu des défis tels que la mise en œuvre de la nouvelle formation en e-commerce qui exige plus de temps que prévu initialement. Toutefois, ici encore Swissavant reste persévérante et poursuit le combat pour réaliser ce projet important qui offre indubitablement une plus-value considérable pour la branche.

Pour terminer, j'aimerais encore nous souhaiter à tous beaucoup de confiance et le courage pour développer et mettre en œuvre des solutions innovantes mais surtout une bonne santé. Les temps sont pleins de défis, mais je suis convaincu qu'avec notre expertise et notre capacité d'adaptation, nous saurons tous ensemble affronter avec succès les prochains changements.

Meilleurs sentiments

Iso Raunjak, vice-président





Serie - C45PRO *Neu mit breiterer Arbeitsplatte*



Serie - RSC 50



Serie - RSC 55

Gestalten Sie Ihre Arbeitsumgebung mit dem 3-D Konfigurator von Beta entsprechend Ihren Ansprüchen oder kontaktieren Sie uns



VORSTAND COMITÉ



Werte Mitglieder von Swissavant

In meiner Eigenschaft als Verbandskassier darf ich bereits seit dem Jahre 2012 und damit seit genau 12 Jahren über die finanzielle Lage unseres Verbandes berichten. Nach erfolgter Revision der Jahresrechnung 2024 im Januar mit uneingeschränktem Testat als Prüfungsergebnis reihen sich meine aktuellen Gedanken und Einschätzungen zu unserer finanziellen Lage des Verbandes nahtlos in die finanzielle Entwicklung der vergangenen Jahrzehnte ein. Zunächst einmal freue ich mich als Verbandskassier, dass wir trotz den herausfordernden Rahmenbedingungen, die geprägt sind von geopolitischen Unsicherheiten und einem tiefgreifenden Wandel in unserer Branche, eine solide Bilanz 2024 präsentieren können. Dies stellt mit Blick auf die umliegende Schweizer Verbandslandschaft beileibe keine Selbstverständlichkeit dar.

Der Ertragsüberschuss von über 13700.00 CHF dokumentiert zudem, dass wir mit einem klaren Fokus auf unsere Mitgliederorientierung erfolgreich zugunsten unserer Mitglieder wertvolle Dienstleistungen bereitstellen konnten. Die stringente Kostenoptik hat dabei erneut mitgeholfen, die massgebenden Bilanzrelationen zu stärken. Besonders positiv hervorzuheben ist die ausserordentliche Reduktion unserer Hypothek auf noch 1 Mio. CHF. Diese Massnahme stärkt nicht nur unsere Bilanzstrukturen, sondern ermöglicht es uns zusätzlich, keine Amortisationszahlungen mehr leisten zu müssen. Der gesunkene Verschuldungsgrad von aktuell 0.6 und die niedrige Fremdkapitalquote (0.4) sind weitere starke Indikatoren für unsere finanzielle Stabilität und zeigen, dass wir auf einer soliden Finanzbasis stehen. Die Entwicklung unserer Ertragspositionen 2024 ist ebenfalls erfreulich: Trotz eines leichten Rückgangs des Gesamtumsatzes konnten wir in wichtigen Sparten wie «Aus- und Weiterbildung» oder «Beratungen» budgetkonform abschliessen. Dies spricht meines Erachtens für die Attraktivität und den notwendigen Kollektivnutzen unserer Dienstleistungen für unsere Mitglieder.

Ein kleiner Wermutstropfen ist allerdings auszumachen und soll erwähnt sein: Der Rückgang des Wertschriftenertrages verhinderte einen noch besseren Abschluss 2024. Da es sich aber um nicht-realisierte Wertschriften-Kursverluste handelt, stellt dies für mich eine finanzielle Momentaufnahme dar. Wir sind überzeugt, dass das Wertschriftenportfolio den langfristigen Ertragserfordernissen entspricht und in den kommenden Jahren ein sechsstelliger Wertschriftenertrag erzielt werden kann. Insgesamt bin ich optimistisch, dass wir mit der Einführung des genehmigten Mitgliederbeitragsmodells 2025 und der bevorstehenden Verbandsfusion mit dem Verband Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF) finanziell gut aufgestellt sind, um auch zukünftig dank attraktiven Kollektivgütern erfolgreich zu agieren. Ich danke allen Mitgliedern für ihr entgegengebrachtes Vertrauen und die Unterstützung, die es uns ermöglicht, unsere Verbandsziele zu erreichen. Lassen Sie uns gemeinsam weiterhin an einer stabilen und erfolgreichen Verbandszukunft mit gleichzeitig einer soliden Finanzbasis zu arbeiten.

Andreas Diener, Kassier



Andreas Diener, Kassier
Andreas Diener, caissier

Chers membres de Swissavant

En ma qualité de caissier de l'Association, j'ai l'honneur de vous présenter le rapport financier de Swissavant depuis 2012, soit depuis exactement 12 ans. Après la révision des comptes annuels 2024 en janvier dernier, qui n'a donné lieu à aucune réserve, mes réflexions et mes estimations actuelles sur la situation financière de l'Association s'inscrivent dans la continuité de l'évolution financière de ces dernières années. D'abord, en tant que caissier de l'Association, je constate avec satisfaction que malgré des

conditions difficiles, marquées par des incertitudes géopolitiques et des changements profonds dans notre branche, nous sommes en mesure de présenter un bilan solide pour 2024. Ce résultat ne va pas de soi si l'on considère le paysage associatif suisse environnant.

L'excédent de plus de 13700.00 CHF prouve en outre qu'avec une claire orientation envers nos membres, nous avons réussi à leur fournir de précieux services. Une fois de plus, la stricte attention accordée aux coûts nous a aidés à renforcer les ratios déterminants du bilan. Il convient de souligner en particulier la réduction extraordinaire de notre hypothèque à seulement 1 mio. CHF. Cette mesure renforce non seulement la structure de notre bilan, mais nous permet en outre de ne plus devoir effectuer d'amortissement. Le taux d'endettement actuel de 0.6 et la faible part de capitaux étrangers (0.4) sont d'autres indicateurs forts de notre stabilité financière et montrent que nous disposons d'une base financière saine. L'évolution de nos postes de recettes en 2024 est également très satisfaisante. Malgré une légère baisse de notre chiffre d'affaires global, la clôture d'importants secteurs tels que la «Formation et le perfectionnement professionnels» ou les «Conseils» s'est faite conformément au budget. À mon avis, ce résultat témoigne de l'attractivité et de l'utilité collective des services en faveur de nos membres.

Un petit bémol mérite toutefois mention: le recul du produit des titres a empêché un bouclage encore meilleur en 2024. Vu qu'il ne s'agit toutefois que de pertes de cours non réalisées, je considère cette situation comme transitoire. Nous sommes convaincus que le portefeuille de titres correspond à nos besoins financiers à long terme et que ces prochaines années, un produit des titres à six chiffres pourra de nouveau être réalisé. Dans l'ensemble, je suis optimiste quant à notre situation financière. Avec l'introduction du modèle de cotisations approuvé pour 2025 et la fusion prochaine avec l'Association suisse des commerçants en peinture (ASCP), nous sommes financièrement bien placés pour continuer sur la voie de la réussite grâce à des biens collectifs attractifs.

Je remercie tous les membres de leur confiance et de leur soutien qui nous permettront d'atteindre les buts de notre Association. Continuons à travailler ensemble pour assurer la stabilité et le succès de notre Association tout en lui assurant une base financière solide.

Andreas Diener, caissier





MESSE
LUZERN

AUCH NACH DER MESSE
IN KONTAKT BLEIBEN.



Jetzt Anbieter auf
Hardware 365 werden.
hardware-luzern.ch

VORSTAND COMITÉ



Jahresrückblick 2024 – gemeinsam Tradition stärken, Branchenzukunft aktiv gestalten!

Am Ende meines 2. Verbandsjahres 2024 blicke ich als Vorstandsmitglied von Swissavant mit Freude und mit ein bisschen Stolz auf ein bewegtes Jahr zurück, in dem wir im Vorstand gemeinsam dank wertvoller Initiativen bedeutende Weichen für die Zukunft unserer Branche und für den Verband als Branchenorganisation gestellt haben.



Damian Roux, Vorstandsmitglied
Damian Roux, membre du comité

Nationaler Branchentag als Branchentreffpunkt

Der Nationale Branchentag 2024 hat sich zum wiederholten Male erfolgreich als bedeutende Plattform für den Austausch zwischen den Mitgliedern etabliert. Neben interessanten Fachreferaten standen die zwei «Ausbildungsbetriebe des Jahres» und die «Lernenden mit Bestnoten» im Mittelpunkt. Die duale Berufsbildung bleibt meines Erachtens ein zentrales Element für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit unserer Branche. Die Förderstiftung polaris zeigt hier seit über 15 Jahren mit ihren jährlichen Preisverleihungen auf, wie wichtig Anerkennungen für herausragende Leistungen in der Berufsbildung sind. Diese Ehrungen motivieren nicht nur die lernenden und die Ausbildungsbetriebe, sondern stärken die gesamte Branche nachhaltig.

Digitalisierung als Treiber der Wettbewerbsfähigkeit

In einer immer stärker digitalisierten Welt ist unser einzigartiges Branchenportal zu einem essenziellen Instrument für die Wettbewerbsfähigkeit von morgen geworden. Nachdem der Bestellprozess mehrheitlich in unserer Branche digitalisiert wurde, rückt das effiziente Datenmanagement von Produkten für verschiedene Vertriebskanäle zunehmend in den Branchenfokus. Die digitale Branchentransformation wird also weiterhin ein strategisches Schlüsselthema für uns bleiben.

Moderne Führungsarbeit und Branchenkommunikation

Die erfolgreiche präsidentiale Stabsübergabe von Andreas Müller an unseren neuen Präsidenten Kevin Feierabend war Swissavant als Branchenorganisation, für die zuständigen Gremien und auch für die angeschlossenen Institutionen ein bedeutendes Ereignis. Die professionelle Umsetzung dieses Präsidentschaftswechsels sichert verbandspolitische Kontinuität und eine mitgliedergerechte Weiterentwicklung unserer Verbandsdienstleistungen.

Solide Finanzen schaffen Handlungsspielraum

Da es im aktuellen Verbandsfeld keine Selbstverständlichkeit ist, und es aktuell viele schlechte Beispiele gibt, ist die anhaltend starke Finanzbasis von Swissavant an dieser Stelle zu erwähnen. Die soliden Finanzen eröffnen uns in strategischen Feldern wie der Berufsbildung oder der Digitalisierung wertvolle strategische Handlungsspielräume und ermöglichen uns langfristige Investitionen in die Weiterentwicklung Branche zu tätigen. Und: Eine starke Finanzbasis bei unserer Branchenorganisation bedeutet auch institutionelle Unabhängigkeit und verbandspolitische Flexibilität!

Damian Roux, Vorstandsmitglied

Rétrospective 2024 – renforcer ensemble la tradition et façonner activement l'avenir de la branche

Au terme de ma 2^e année au comité, c'est avec plaisir et une certaine fierté que je repense à l'année 2024, une année mouvementée durant laquelle nous avons posé ensemble des jalons importants pour l'avenir de notre branche et celui de l'Association grâce à de précieuses initiatives.

La Journée nationale de la branche, un point de rencontre

La Journée nationale de la branche s'est établie avec succès comme plateforme importante pour

l'échange entre nos membres. Outre des exposés intéressants, elle a mis à l'honneur deux entreprises formatrices de l'année et les apprentis ayant obtenu les meilleures notes. Le système dual de l'apprentissage reste à mon avis un élément essentiel pour assurer la compétitivité à long terme des entreprises de notre branche. Depuis plus de 15 ans, la fondation polaris souligne ici, par la remise annuelle de prix, l'importance de la reconnaissance des prestations exceptionnelles dans la formation professionnelle. Ces mises à l'honneur non seulement motivent les apprentis et les entreprises formatrices, mais renforcent durablement toute la branche.

La numérisation comme moteur de la compétitivité

Dans un monde de plus en plus numérisé, notre portail de la branche unique en son genre est devenu un instrument essentiel de la compétitivité de demain. Alors que la numérisation des processus de commande est généralement réalisée dans notre branche, l'accent porte désormais sur la gestion efficace des données de produits pour les différents canaux de vente. La transformation numérique restera pour nous un sujet clé stratégique.

Travail de direction et communication modernes au sein de la branche

Le passage du témoin présidentiel d'Andreas Müller à notre nouveau président Kevin Feierabend a constitué un événement important non seulement pour Swissavant comme organisation de branche, mais aussi pour les institutions affiliées. La mise en œuvre professionnelle de ce changement à la présidence assure la continuité de notre politique associative et le développement de nos services en faveur de nos membres.

Marge de manœuvre grâce à des finances saines

La base financière solide de Swissavant mérite d'être mentionnée ici. En effet, elle ne va pas de soi, dans l'environnement associatif actuel et les nombreux mauvais exemples ne manquent pas. Cette base financière nous ouvre des perspectives stratégiques dans des domaines tels que la formation prof. ou la numérisation et nous permet d'investir à long terme dans le développement de notre branche. Et il y a mieux: la base financière solide de l'organisation de notre branche est également garante d'indépendance institutionnelle et de flexibilité dans la politique associative.

Damian Roux, membre du comité



VORSTAND COMITÉ



Mein erstes Jahr als Vorstand von Swissavant

In meinem ersten Jahr als Vorstand von Swissavant überwiegen die positiven Eindrücke. Dass Swissavant ein sehr gut geführter Verband mit starker Branchenstrahlkraft ist – davon ging ich bei der Anfrage und meiner darauffolgenden Wahl in den Vorstand aus. Wurde ich enttäuscht? Ganz im Gegenteil. Professionalität, kollegiale und effiziente Zusammenarbeit, sowie die Fokussierung auf die Herausforderungen und Projekte der Branche stehen stets im Mittelpunkt. Ich wurde mehr als bestätigt, dass meine eingangs genannter Einschätzung stimmte und freue mich auf weitere spannende Themen und Projekte.

Einarbeitung in die Verbandsthemen

Mein Interesse und die Neugierde auf die anstehenden Strategie- und Branchenfragen im Vorstand unseres Verbandes war gross. Als neues Mitglied des Vorstandes von Swissavant genoss die Einarbeitung in die Verbandsthemen und anstehenden Projekte die grösste Priorität. Dank guter Unterstützung und offener Aufnahme im Vorstandsgremium konnte ich



Thomas Busenhart, Vorstandsmitglied
Thomas Busenhart, membre du comité

Ma première année comme membre du comité de Swissavant

Durant ma première année de membre du comité de Swissavant, les impressions positives prédominent. Lorsqu'on m'a demandé de devenir membre du comité de Swissavant, j'ai eu l'impression que Swissavant était une association très bien dirigée avec un fort rayonnement dans la branche et j'ai accepté d'être élu. Ai-je été déçu? Bien au contraire. Le comité fait preuve de professionnalisme, de collégialité et d'une collaboration efficace et se concentre en permanence sur les enjeux et les projets de la branche. Mon estimation initiale a été plus que confirmée et j'envisage avec plaisir de collaborer à de nouveaux sujets et projets passionnants.

Initiation aux sujets de l'Association

Mon intérêt et ma curiosité concernant la stratégie et les questions touchant à la branche au sein du comité étaient grands. En tant que nouveau membre du comité, j'ai été initié en priorité aux affaires courantes et aux projets. Grâce à un bon soutien et un accueil bienveillant par le comité, j'ai pu me faire

SpanSet®

**Sicherheit, die über das reine
Produkt hinausgeht.**

Sicherheit und höchste Qualität

Wir schaffen höchste Sicherheit für die **Absturzsicherung, Hebetchnik und Ladungssicherung**. Die beruhigende Gewissheit, alle Vorschriften zu erfüllen – damit Sie sich voll und ganz auf Ihre Arbeit konzentrieren können.



www.spanset.ch

**SpanSet
Certified
Safety**

mir schnell einen guten Überblick über die Organisation, die verschiedenen Gremien und Themen verschaffen. Auch dank professioneller Verbandsführung unseres Präsidenten, des Geschäftsführers und der Geschäftsstelle war ein erster Überblick schnell gemacht und die Phase der Einführung konnte effizient erledigt werden. Die professionelle und digitale Arbeitsweise des Vorstands von Swissavant lässt keine Wünsche offen. Jedoch ist mir bewusst, dass der Punkt der Einarbeitung noch nicht zu einhundert Prozent abgeschlossen ist. In einem Verband wie Swissavant, mit so einem breiten Handlungs- und Leistungsfeld, benötigt dieser Punkt noch etwas Zeit.

Ein grosses Dankeschön an die Geschäftsstelle, den Geschäftsführer und Vorstandskollegen

Persönlich ziehe ich nach einem Jahr folgende Bilanz: Der Ein-
sitz in den Vorstand war ein sehr guter Entscheid und ich freue
mich schon heute auf die weitere Vorstandsarbeit mit spannen-
den Themen und Projekten im Sinne der Branche und unserer
Mitglieder. Meinen Vorstandskollegen und dem Geschäftsfüh-
rer, Christoph Rotermund, danke ich für die gute Aufnahme
und Einführung in die Verbandsthemen.

Thomas Busenhart, Vorstandsmitglied

rapidement une idée globale de l'organisation, des différentes
commissions et des sujets traités. La direction professionnelle
de l'Association par notre président, le directeur et le centre
opérationnel m'a permis d'acquérir en peu de temps une vue
d'ensemble au cours d'une phase d'initiation efficace. Le mode
de travail professionnel et numérique du comité de Swissavant
ne laisse rien à désirer. Je suis toutefois conscient du fait que
mon initiation n'est pas encore achevée à cent pour-cent. Dans
une association telle que Swissavant avec un champ opératio-
nel et un éventail de prestations aussi étendus, il faut encore
un peu de temps pour y parvenir.

Un grand merci au centre opérationnel, au directeur et aux collègues du comité

Après une année, je dresse le bilan personnel suivant: siéger
au comité a été une très bonne décision et c'est avec plaisir
que j'envisage aujourd'hui d'aborder de nouvelles tâches pas-
sionnantes au comité dans l'intérêt de notre branche et de nos
membres. Je remercie mes collègues du comité et le directeur
Christoph Rotermund de leur aimable accueil et de m'avoir fa-
miliarisé avec les sujets relatifs à l'Association.

Thomas Busenhart, membre du comité



Wünschen Sie eine Offerte für die

Krankentaggeldversicherung Unfallversicherung Unfallzusatzversicherung

mit tiefen, stabilen Prämien? Wir beraten Sie gerne:



info@akforte.ch - 044 253 93 95



Work with the best.



Neuhusberg,
Schweiz

Work with the best.

PB Swiss Tools entwickelt und fertigt kompromisslose Schweizer Qualität seit 1878: präzise, innovativ und zuverlässig. Wer professionell schraubt, schätzt unsere exzellenten Werkzeuge und Medizinprodukte.

pbswisstools.com

 100% Swiss Made  Lifetime Garantie



«Solide Bilanz und budgetkonforme Rechnung 2024» «Bilan solide, compte d'exploitation selon budget»

Die Jahresrechnung 2024 von Swissavant ist trotz eines anspruchsvollen Verbandsumfeldes solide ausgefallen. Die verbandspolitischen Herausforderungen und der tiefgreifende Wandel in der Branche reflektieren die hohen Unsicherheiten, welche auch der geopolitischen Lage in Europa geschuldet sind. In einem von Unsicherheiten geprägten Branchenumfeld bleibt es deshalb entscheidend, mitgliederorientierte Dienstleistungen wie «Berufsbildung und Arbeitssicherheit»; «soziale Versicherungsangebote und digitale Dienstleistungen» anzubieten. Die Bilanz 2024 von Swissavant lässt weiterhin keine weiteren Abschreibungen mehr zu und deshalb lag es nahe, die Hypothek um 28,5 TCHF auf noch 1 Mio. CHF zurückzuführen, um mittelfristig in diesem Bereich weiteren Amortisationszahlungen entgegenzutreten. Les comptes annuels 2024 de Swissavant se sont avérés solides malgré un environnement associatif difficile. Les défis de la politique associative et le profond changement au sein de la branche reflètent les incertitudes dues notamment aussi à la situation géopolitique en Europe. Dans un environnement associatif caractérisé par des incertitudes, il est donc déterminant de fournir des services axés sur les membres tels que la formation professionnelle et la sécurité au travail, des offres d'assurances sociales et des prestations numériques. Le bilan 2024 de Swissavant ne permettant plus aucun amortissement, il était donc logique de réduire l'hypothèque de 28,5 KCHF à 1 mio. CHF, pour pouvoir faire face à moyen terme à d'autres amortissements dans ce domaine.

Allgemeines zur Finanzlage

Die Bilanzstrukturen 2024 von Swissavant konnten so erneut gestärkt werden, und die Jahresrechnung schliesst bei einem Gesamtumsatz von 3,199 Mio. CHF dank einer stringenten Kostenpolitik am Ende mit einem kleinen Überschuss von 13747.36 CHF (VJ: 5859.34 CHF) ab. Dies entspricht einem positiven «Umsatz-Aufwand-Verhältnis» von 1,004316. Der Verschuldungsgrad liegt mit 0,601 (VJ: 0,632) signifikant unter «1» und die Fremdkapitalquote kann mit tiefen 37,6% angezeigt werden. Bei einem 12-Jahres-Vergleich fällt damit positiv auf, dass die Fremdkapitalquote von 56% im Jahre 2012 um fast 33% abgesenkt werden konnte. Wie solide die aktuellen Bilanzrelationen im Jahre 2024 sich darstellen, lässt sich einerseits an der mittelfristigen Entwicklung und andererseits an der aus der Praxis stammenden Faustregel betreffend Fremdkapitalquote ablesen: Die Fremdkapitalquote soll-

Situation financière générale

Les structures du bilan 2024 de Swissavant ont ainsi pu être renforcées. Les comptes annuels, avec un chiffre d'affaires global de 3,199 mio. CHF, bouclent grâce à une gestion rigoureuse des coûts, par un modeste excédent de 13747,36 CHF (année préc. 5859,34 CHF). Le rapport entre chiffre d'affaires et dépenses est positif et s'élève à 1,004316. Le taux d'endettement est largement inférieur à «1» avec 0,601 (année préc. 0,632) et le taux de fonds étrangers d'un bas niveau de 37,6% se laisse voir. Une comparaison sur 12 ans montre que le taux de fonds étrangers de 56% en 2012 a pu être abaissé de près de 33%. La solidité des ratios du bilan en 2024 peut être déduite d'une part de l'évolution à moyen terme et d'autre part de la règle empirique sur le taux de fonds étrangers: celui-ci ne devrait pas, en règle générale, dépasser 67% de la somme

Jahresergebnis 2024 in Kürze:

- Leicht tieferer Gesamtumsatz von 3,199 Mio. CHF (VJ: 3,256 Mio. CHF), -1,8%;
- Ausbau der überbetrieblichen Kurse: ca. 40–60 TCHF;
- Tieferer Verwaltungsertrag von 564 TCHF (VJ: 629 TCHF), -10,4%;
- Leicht höherer Dienstleistungsertrag von 1,263 Mio. CHF (VJ: 1,198 Mio. CHF); +5,4%;
- Verbandszeitschrift mit konstantem Umsatzvolumen: 559 TCHF (VJ: 533 TCHF), +4,9%;
- Tieferer Wertschriftenerfolg von 71 TCHF (VJ: 177 TCHF), -59,8%;
- Einstellige Wertschriftenrendite von 2,9% (VJ: 7,3%) auf mittlerem Wertschriftenbestand;
- Wertschriftenbestand auf Vorjahresniveau: 2,441 Mio. CHF (VJ: 2,454 Mio. CHF), +/-0,0%;
- Aktuell keine Abschreibungen mehr möglich: 0,00 TCHF;
- Solider Ertragsüberschuss von 13747.36 CHF (VJ: 5859.34 CHF), +134,6%;
- A. o. Amortisation der «Hypothek» von 28,5 TCHF auf neu 1 Mio. CHF (VJ: 1,029 Mio. CHF);
- Bilanzsumme fällt minim von 3,359 Mio. CHF auf 3,320 Mio. CHF), -1,2%.

Résultats de l'exercice 2024 en bref:

- Chiffre d'affaires total: 3,199 mio. CHF, légère baisse de 1,8% (année préc.: 3,256 mio. CHF)
- Élargissement des cours interentreprises: env. 40–60 KCHF;
- Produit de l'admin.: 564 KCHF (a. p.: 629 KCHF), baisse de 10,4%;
- Produit des prestations de service: 1,263 mio. CHF, légère hausse de 5,4% (a. p.: 1,198 mio. CHF);
- Revue professionnelle: chiffre d'affaires constant: 559 KCHF (a. p.: 533 KCHF), +4,9%;
- Produit des titres: 71 KCHF (a. p. 177 KCHF), -59,8%;
- Rendement des titres: 2,9% en baisse (a. p.: 7,3%) sur le portefeuille moyen;
- Portefeuille de titres: inchangé à 2,441 mio. CHF (a. p.: 2,454 mio. CHF), +/-0,0%;
- Aucun amortissement possible actuellement: 0,00 KCHF;
- Excédent de produits satisfaisant de 13747.36 CHF (a. p.: 5859.34 CHF), +134,6%;
- Hypothèque: 1 mio. CHF, amortissement: 28,5 KCHF (a. p.: 1,029 mio. CHF);
- Somme du bilan: 3,320 mio. CHF, baisse minimale de 1,2% (a. p.: 3,359 mio. CHF).

FINANZBERICHT RAPPORT FINANCIER



te in der Regel nicht 67% von der Bilanzsumme übersteigen oder das Fremdkapital nicht höher als das Zweifache des Eigenkapitals sein. Die von der Generalversammlung gewählte Revisionsstelle CONVISA Revisions AG, Pfäffikon, hat die Jahresrechnung 2024 nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision geprüft und ist dabei nicht auf Sachverhalte gestossen, wonach die Jahresrechnung nicht Gesetz und Statuten entsprechen würde. Der Prüfungsbericht ist auf Seite 77 dieses Leistungsberichtes abgedruckt. Der finanzielle Ausblick 2025 ist mit der geplanten Einführung eines neuen Mitgliederbeitragsmodells 2025 und der anstehenden Verbandsfusion mit dem Verband Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF) grundlegend positiv.

Detaillierte Erläuterung zur Bilanz per 31.12.2024

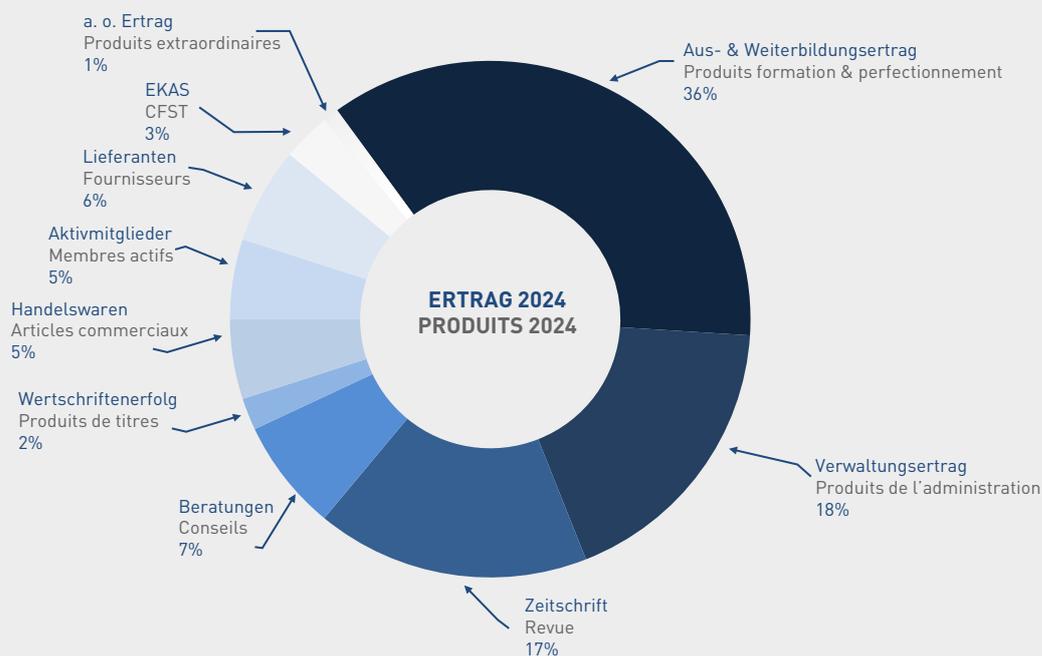
Die unbedeutende Abnahme der Bilanzsumme um $-1,2\%$ auf total 3,320 Mio. CHF (VJ: 3,359 Mio. CHF) ist per Saldo einerseits

du bilan, à savoir que le capital étranger ne devrait pas dépasser le double des fonds propres. L'organe de révision CONVISA Revisions AG, Pfäffikon, élu par l'assemblée générale, a révisé les comptes annuels 2024 selon la norme suisse de la révision restreinte et n'a pas découvert d'éléments qui n'auraient pas été conformes à la loi ou aux statuts. Le rapport de révision officiel figure en page 77 du présent rapport d'activité. Les perspectives financières pour 2025 sont foncièrement positives en raison de l'introduction du nouveau modèle de cotisation 2025 et de la fusion attendue avec l'Association suisse des commerçants en peintures.

Commentaire détaillé du bilan au 31.12.2024

La diminution insignifiante de $-1,2\%$ à 3,320 mio. CHF de la somme du bilan (année préc. 3,359 mio. CHF) est due d'une part au fort recul de la liquidité (-146 KCHF) et d'autre part à la

Ertragsstruktur 2024 Structure des revenus en 2024



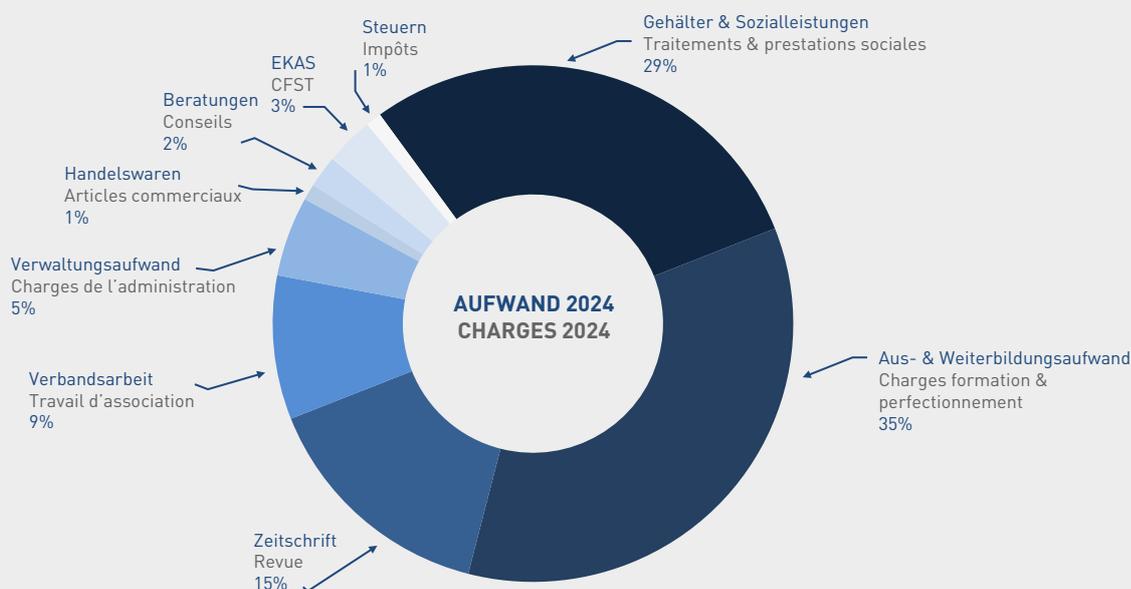
Die drei wichtigen Dienstleistungsfelder «Aus- & Weiterbildung» (36%), «Zeitschrift» (17%), «Verwaltungsertrag» (18%) ergeben ein Einnahmenniveau von 2,263 Mio. CHF; was 71% der gesamten Jahreseinnahmen 2024 bedeutet. Mit 2,263 Mio. CHF (VJ: 2,277 Mio. CHF, +/-0%) stellen diese drei Arbeitsbereiche weiterhin eine solide Einnahmebasis dar. Das anspruchsvolle Börsenumfeld liess lediglich ein absoluten Wertschriftenerfolg in Höhe von 71 TCHF (VJ: $-59,8\%$ oder -106 TCHF) zu. Damit trägt der Wertschriftenerfolg in Höhe von 71 TCHF oder relativ mit 2,2% zum Gesamtumsatz des Verbandes bei. Die Mitgliederbeiträge 2024 haben erneut dem langfristigen Trend folgend leicht abgenommen, nämlich um über 3 TCHF oder um 0,9% auf 350 TCHF (VJ: 353 TCHF), was aber wie im Vorjahr rund 11% aller Einnahmen entspricht.

Les trois principaux secteurs d'activités «Formation et perfectionnement professionnels» (36%), «Revue professionnelle» (17%) et «Produit de l'administration» (18%) représentent un revenu de 2,263 mio. CHF, soit 71% du total des revenus de l'exercice 2024. Comparé à l'exercice précédent (2,277 mio. CHF, différence +/-0%), ces 3 secteurs restent une base de revenus solide. L'environnement boursier difficile n'a permis qu'un produit net des titres de 71 KCHF (année préc. $-59,8\%$ ou -106 KCHF). Le produit des titres ne contribue donc qu'à raison de 71 KCHF, soit 2,2%, au recettes totales de l'Association. Une fois de plus, les cotisations des membres ont poursuivi leur tendance à long terme en diminuant de plus de 3 KCHF, soit 0,9%, pour s'établir à 350 KCHF (année préc. 353 KCHF), soit 11% du total des recettes comme pour l'exercice précédent.

auf den starken Rückgang der Liquidität (-146 TCHF) und andererseits auf den leichten Rückgang des Wertschriftenbestandes (-12 TCHF) zurückzuführen. Während der Anstieg des Debitorenbestandes um den Faktor 4.4 ausschliesslich mit der Verschiebung von Ausbildungswochen und deren Fakturierung zusammenhängt, ist der Anstieg des «Guthaben Verrechnungssteuer» um den Faktor 2.2 auf über 61 TCHF mit der periodengerechten Abgrenzung per Ende des Jahres 2024 begründet. Die bilanzielle Bestandsposition «verbandseigene Liegenschaft», aktuell mit 680 TCHF bewertet, reflektiert seit gut zwei Jahren kein steuerrechtliches Abschreibungspotenzial mehr. Die «bilanztechnische Bewertung» der verbandseigenen Immobilie ist zudem als «sehr konservativ» zu bezeichnen und beinhaltet deshalb erhebliche stille Reserven. Im Vergleich zum Vorjahr zeigt die Passivseite lediglich zwei erwähnenswerte Veränderungen: die «transitorischen Passiven» enthalten wie immer periodengerechte Abgren-

baisse légère du portefeuille (-12 TCHF). Alors que l'augmentation des débiteurs d'un facteur de 4.4 est due exclusivement au déplacement des semaines de formation et de leur facturation, l'augmentation des «avoirs fiscaux» d'un facteur de 2.2 à plus de 61 KCHF résulte de la délimitation cohérente de l'impôt anticipé à fin 2024. Le poste d'actifs au bilan «Immeuble de l'Association», évalué actuellement à 680 KCHF, ne présente plus, depuis deux ans, de potentiel d'amortissement fiscal. Cette valeur comptable de l'immeuble de l'Association inscrite au bilan peut être considérée comme «très prudente» et reflète donc de substantielles réserves tacites. Par comparaison avec l'exercice précédent, seuls deux postes du passif contiennent des changements dignes d'être mentionnés: les «passifs transitoires», qui contiennent comme d'habitude des postes de régularisation périodique pour les impôts, la révision et la comptabilisation de subventions des cours interentreprises ►►

Aufwandsstruktur 2024 Structure des dépenses en 2024



Die drei Aufwandspositionen «Gehälter & Sozialleistungen» (29%), «Aus- & Weiterbildung» (35%) und «Zeitschrift» (15%) machten mit 79% praktisch vier Fünftel aller Ausgaben aus. Die Aufwandsposition «Aus- & Weiterbildung» hat mit 35% aller Ausgaben oder absolut mit 1,114 Mio. CHF das dritthöchste Ausgabenniveau in der Geschichte des Verbandes erreicht. Die Abschreibungen in der Höhe von jeweils 100 TCHF gehören nun bereits seit zwei Jahren der Vergangenheit an, da die verbandseigene Liegenschaft bereits auf den steuerrechtlich relevanten Minimumwert abgeschrieben wurde. Im Total liegen die Ausgaben mit 3,185 Mio. CHF (VJ: 3,250 Mio. CHF) mit 2% um mehr als 65 TCHF tiefer. Der kleine Ertragsüberschuss von 13747.36 CHF (VJ: 5859.34 CHF) soll wie in der Vergangenheit dem Eigenkapital zugewiesen werden.

Les 3 postes de charges «Traitements & prestations sociales» (29%), «Formation et perfectionnement professionnels» (35%) et «Revue professionnels» (15%) ont représenté 79% des dépenses, soit pratiquement les quatre cinquièmes. Avec 35% du total des dépenses, soit 1,114 mio. CHF en chiffres absolus, le poste «Formation et perfectionnement» a atteint le troisième niveau le plus élevé de l'histoire de l'Association. Les amortissements, d'un montant de 100 KCHF par an, appartiennent au passé depuis 2 ans, l'immeuble de l'Association étant déjà amorti à la valeur fiscale minimale autorisée. Le total des dépenses, de 3,185 mio. CHF, est inférieur de 2%, soit plus de 65 KCHF, à celui de l'exercice précédent (3,250 mio. CHF). Le léger excédent de recettes de 13747.36 CHF (année préc.: 5859.34 CHF) sera attribué, comme par le passé, aux fonds propres.

FINANZBERICHT RAPPORT FINANCIER



zungspositionen für Steuern, Revision und Verbuchungen von Subventionen der überbetrieblichen Kurse und liegen mit 133 TCHF oder um 34,1% tiefer als im Vorjahr. Die Kreditoren sind dagegen um gut 44 TCHF auf 114 TCHF angestiegen. Die Bilanzrelationen 2024 wurden weiterhin gezielt gestärkt, da die zu Beginn ausgewiesene Hypothekarposition von 1,029 Mio. CHF im Verbandsjahr sukzessive auf 1 Mio. CHF zurückgeführt wurde. Diese stetige Reduktion der Hyposchuld hat letztlich zum Ziel, die Amortisationszahlungen einzustellen. Insgesamt darf das bilanzielle Zahlenkorsett per Ende Dezember 2024 als «sehr robust» bezeichnet werden, liegen doch alle quantitativen wie qualitativen Kennzahlen einer aktuellen Bilanzanalyse weit über den betriebs- oder finanzwirtschaftlichen Richtlinien.

Vertiefte Erläuterungen zur Erfolgsrechnung 2024

Der Jahresumsatz 2024 ist im Vergleich zum Vorjahr auf 3,199

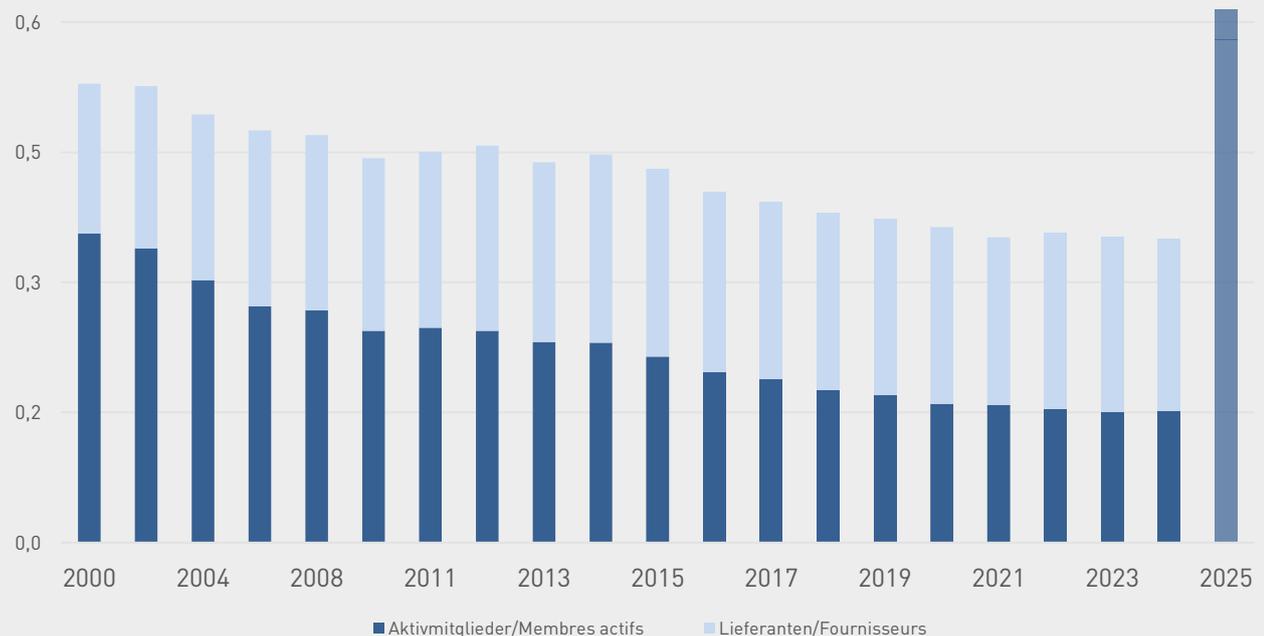
et se situent à 133 KCHF ou 34,1% au-dessous du niveau de l'exercice précédent. En revanche, les créanciers ont augmenté de 44 KCHF à 114 KCHF, Afin de continuer à renforcer la structure du bilan, le poste des hypothèques, qui était de 1,029 mio. CHF en début d'exercice, a été progressivement réduit à 1 mio. CHF en cours d'année. Le but final de cette réduction constante de la dette hypothécaire est de cesser les amortissements. En conclusion, la structure du bilan à fin décembre 2024 peut être considérée comme extrêmement saine, les ratios quantitatifs et qualitatifs d'analyse du bilan se situant actuellement tous bien au-dessus des valeurs de référence économiques ou financières.

Explications détaillées se rapportant au compte de résultats 2024

Comparé à l'exercice précédent, le chiffre d'affaires 2024 a re-

Aktivmitglieder/Lieferanten 2000–2024 Membres actifs/Fournisseurs 2000–2024

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



Die Mitgliederbeiträge von den Aktivmitgliedern liegen mit 151 TCHF (VJ: 151 TCHF, +/-0%) oder mit 4,7% (VJ: 4,6%) der Gesamteinnahmen seit mehreren Jahren konstant unter den Beiträgen von Seiten der «Lieferanten», die mit 198 TCHF (VJ: 201 TCHF) oder 6,2% (VJ: 6%) rund 47 TCHF mehr zu den Gesamteinnahmen beisteuern. Lag der Beitragskoeffizient (Handel/Lieferanten) im Jahr 2000 noch bei 2.06 kommt diese Verhältniszahl im Jahre 2024 mit 0.76 (VJ: 0.75) klar unter 1 zu liegen. Damit entrichten die Lieferanten mehr Mitgliederbeiträge als der Handel. In absoluten Zahlen reduzierten sich die Mitgliederbeiträge von 2000–2024 von 529 TCHF um über 179 TCHF auf aktuell 350 TCHF. Das Budget 2025 prognostiziert vor dem Hintergrund eines von der GV 2024 verabschiedeten neuen Mitgliederbeitragsmodell insgesamt Mitgliederbeiträge von 615 TCHF (VJ: 350 TCHF). Mit diesem Systemwechsel beim Beitragsmodell soll einerseits die Inflation den letzten 40 Jahren teilweise ausgeglichen und die aktuellen Marktgegebenheiten besser abgebildet werden.

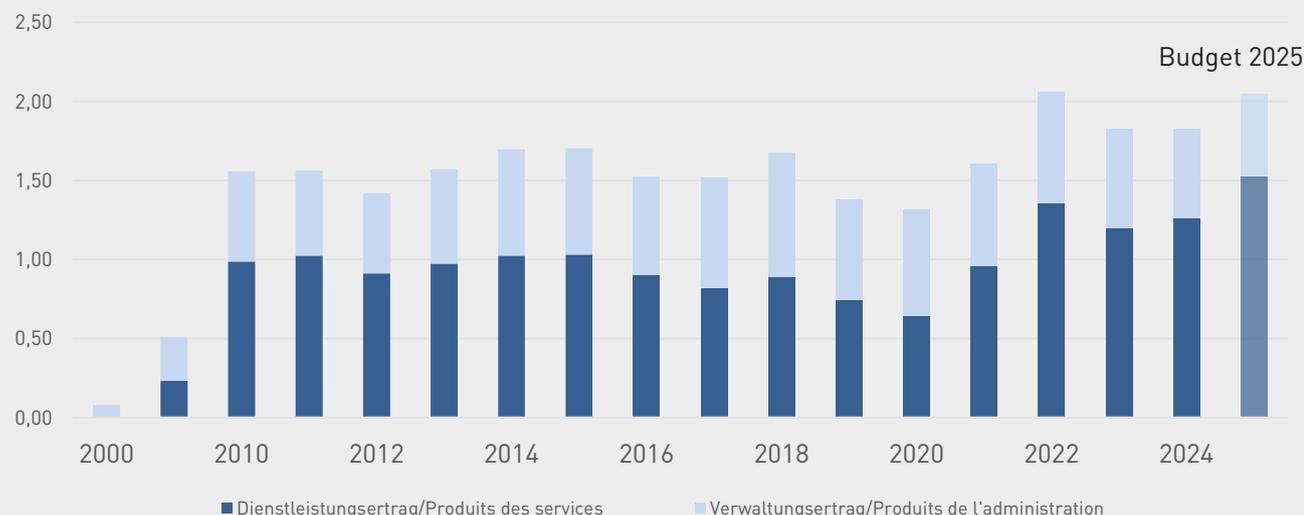
Les cotisations des membres détaillants se sont élevées à 151 KCHF [année préc. 151 KCHF, +/-0%]. Elles représentent 4,7% [a. p.: 4,6%] des recettes totales. Depuis des années, elles sont inférieures à celles des fournisseurs qui, avec 198 KCHF [a. p.: 201 KCHF], soit 6,2% [a. p.: 6%], ont contribué environ 47 KCHF de plus aux recettes globales. Alors qu'en 2000, le rapport entre les cotisations des commerçants et des fournisseurs était encore de 2.06, en 2024, il n'était plus que de 0.76 [a. p.: 0.75], donc nettement inférieur à 1. Les fournisseurs ont donc versé plus de cotisations que les commerçants. En francs, les cotisations des membres ont diminué d'environ 179 KCHF entre 2000 et 2024, passant de 529 KCHF à 350 KCHF actuellement. Le budget 2025 prévoit que les membres verseront un total de 615 KCHF de cotisations [a. p.: 350 KCHF] sur la base du nouveau modèle de cotisations adopté à l'assemblée générale 2024. Celui-ci vise d'une part à compenser en partie l'inflation des 40 dernières années et d'autre part à mieux refléter les conditions actuelles du marché.

Mio. CHF und damit um 1,8% zurückgeglitten. Der leichte Gesamttrückgang auf der Ertragsseite hängt überwiegend mit der negativen Differenz zum erzielten «Wertschriftenertrag 2024» von 71 TCHF zusammen, der über 106 TCHF unter dem Vorjahresergebnis von 177 TCHF zu liegen kommt. Alle anderen Ertragspositionen 2024 liegen nämlich entweder klar über dem entsprechenden Vorjahresergebnis oder dann auf der Budgetlinie. Dies betrifft insbesondere die vier wichtigen Ertragspositionen wie «Aus- und Weiterbildungsertrag» und Ertrag «Zeitschrift»; Ertrag «Handelswaren» und Ertrag «Beratungen», die zusammengefasst im Budgetabgleich um rund 5,9% oder um 116 TCHF über der «4-Positionen-Budgetsumme» liegen. Bei einem Vorjahresvergleich 2023/2024 resultiert immer noch ein kleiner Überschuss von 3,8% oder absolut von 77 TCHF. Die im Schlussquartal 2024 «gute Stimmung» der Investoren an den internationalen Börsen hat die Verluste zu Beginn des Anlagejahres teil-

culé à 3,199 mio. CHF, soit 1,8%. La légère diminution globale du côté des recettes résulte uniquement de la différence négative par rapport au «produit des titres 2024» de 71 KCHF, inférieur de plus de 106 KCHF au résultat de 177 KCHF de l'exercice précédent. Tous les autres postes de recettes 2024 sont en effet soit nettement supérieurs au résultat correspondant de l'exercice précédent, ou alors égaux au budget. Ceci concerne en particulier les quatre postes importants de recettes que sont la «Formation et le perfectionnement», la «Revue», les «Articles commerciaux» et les «Conseils» qui, à eux quatre, se situent à 116 KCHF, soit à environ 5,9% de plus que leur total au budget. En comparant les exercices 2023 et 2024 on constate encore un petit excédent de 77 KCHF, soit 3,8%. La bonne ambiance des marchés boursiers internationaux au dernier trimestre de 2024 a permis de compenser en partie les pertes subies en début d'année. Ainsi, le produit des titres d'un ►►

Dienstleistungs- und Verwaltungsertrag pro 2024 Produits de l'administration et des services en 2024

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



Es wurde auf Vorjahresbasis ein Ertragszuwachs von rund 5,4% realisiert. Die leicht positive Entwicklung bei den 2 Ertragspfeilern «Dienstleistungsertrag» (Aggregat aus Aus- & Weiterbildung, EKAS und a. o. Ertrag) (+65 TCHF) und «Verwaltungsertrag» (-66 TCHF) erklärt sich im Jahr 2024 mit dem «Zwischenjahr» im Bereich EKAS, da nur alle 2 Jahre Schulungen durchgeführt werden. Insgesamt trugen die 2 Einnahmequellen mit 1,827 Mio. CHF (VJ: 1,827 Mio. CHF, +/-0%) über 57% zum Einnahmentotal von 3,199 Mio. CHF bei. Während sich der «Verwaltungsertrag» um 10,4% reduzierte, verzeichnete der «Dienstleistungsertrag» einen leicht höheren Ertrag von 5,4% auf 1,263 Mio. CHF (VJ: 1,198 Mio. CHF). Das Budget 2025 sieht für diese 2 Bereiche mit 2,045 Mio. CHF ein 2-stelliges Wachstum von 12% vor, wobei bei einem geplanten Einnahmenvolumen von 3,650 Mio. CHF (VJ: 3,199 Mio. CHF, +14,1%) die 2 Ertragspositionen mit 56% trotz der angestrebten Fusion mit dem (VSF) klar mehr als die Hälfte aller Einnahmen widerspiegeln werden.

Comparé à l'exercice 2023, les recettes ont augmenté d'environ 5,4%. En 2024, la faible augmentation des deux piliers de revenus «Produit des services» (agrégat des postes «Formation et perfectionnement professionnels», «CFST» et «Produits extraordinaires»), (+65 KCHF) et «Produits de l'administration» (-66 KCHF) s'explique par le fait que les formations de la CFST n'ont lieu que tous les deux ans. En 2024, ces deux sources de revenus ont contribué 1,827 mio. CHF (année préc.: 1,827 mio. CHF, +/-0%) plus de 57% du total des recettes de 3,199 mio. CHF. Alors que le «Produit de l'administration» a diminué de 10,4%, le «Produit des services» a enregistré une légère hausse de 5,4% à 1,263 mio. CHF (année préc. 1,198 mio. CHF). Pour ces deux domaines, le budget 2025 prévoit une croissance à deux chiffres de 12%, avec 2,045 mio. CHF, soit 56% des recettes totales prévues de 3,650 mio. CHF (année préc.: 3,199 mio. CHF, +14,1%), malgré la fusion attendue avec l'ASCP.

FINANZBERICHT RAPPORT FINANCIER



weise eliminiert, und so fällt der Wertschriftenerfolg in der Höhe von 71 TCHF im Vorjahresvergleich zwar um 106 TCHF tiefer aus, doch der Wertschriftenertrag kann mit einer einstelligen Wertschriftenrendite von 2,9% (VJ: 7,3%) einen kleinen Beitrag auf der Ertragsseite abliefern. Da es sich beim Wertschriftenportefeuille mehrheitlich um nicht-realisierte Kursgewinne handelt, wird sich bei einer Normalisierung der Börsenlage der Wertschriftenerfolg entsprechend dem langjährigen Durchschnitt von rund 6% annähern. Unter dem Strich darf bei der Ertragsseite wie in der Vergangenheit von einer in sich stabilen Ertragskonstruktion mit attraktiven wie nutzenstiftenden Dienstleistungen für die gesamte Branche und damit für die Mitglieder aus Industrie und Handel gesprochen werden. Was für die Ertragsseite gilt, gilt im Grossen und Ganzen im umgekehrten Sinne auch für die Ausgabenseite: Eine permanente Kostenkontrolle ermöglichte wiederum eine hohe Budgetkonformität, die eine fast zu vernachlässigende Abweichung von gerademal 2,4% aufweist. Die konstante Abschreibungspolitik in der Höhe von 100–150 TCHF der letzten Jahrzehnte hat einen «buchhalterischen Zwischenhalt» erreicht, da sowohl die «Mobilien» wie die «Immobilien» des Verbandes zum zweiten Mal in Folge kein Abschreibungspotenzial reflektieren. Die aktuelle Infrastruktur des Verbandes stellt ohne Frage eine gute Basis für den notwendigen mittelfristigen betriebswirtschaftlichen Leistungsverzehr dar, und das angesparte Verbandsvermögen offeriert zudem eine hohe operative Flexibilität, die es dem Vorstand als strategisches Führungsorgan zusammen mit dem Geschäftsführer erlaubt, jederzeit strategische Projekte oder «unvorhergesehene Opportunitäten» für den Verband wahrzunehmen und zum Wohle der Mitglieder umzusetzen. Darüber hinaus garantiert eine solch gute finanzielle Ausgangsbasis eine «gewisse Investitionskraft des Verbandes» für die kommenden Jahre.

Positiver Ausblick 2025

Trotz den globalen wirtschaftlichen Herausforderungen und den nach wie vor unsicheren Rahmenbedingungen für die Schweizer Wirtschaft und der Gesellschaft im Allgemeinen kann ein positiver Ausblick 2025 formuliert werden. Die robuste Schweizer Währung und die absehbaren Zinssenkungen im ersten Halbjahr 2025 durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) werden wohl den «Motor der Schweizer Wirtschaft» am Laufen halten und für ein Wachstum in Höhe von rund 2% sorgen. Im Verbandsjahr 2025 wird zudem ein neues Mitgliederbeitragsmodell zur Anwendung gelangen, welches die Kaufkraftverluste der letzten 40 Jahre beim Verband ausgleichen soll, sodass in Verbindung mit der geplanten Fusion «VSF-Swissavant» 2025 die Ertragsseite des Verbandes substanziell gestärkt wird. Für 2025 wird angesichts dieser positiven Rahmenbedingungen eine deutliche Steigerung der Ertragsseite auf 3,650 Mio. CHF (VJ: +14,1%) erwartet, die allerdings auch gerade zur richtigen Zeit kommt, denn die Aufwandsseite steigt im Jahr 2025 aufgrund anstehender Pensionierungen ebenfalls stark an, da gewisse Arbeitsbereiche des Verbandes phasenweise und damit für eine gewisse Zeit – wegen des Wissenstransfers – doppelt besetzt werden müssen. Das Budget 2025 von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt bleibt aber – wie in all den letzten 50 Jahren – ausgeglichen.

montant de 71 KCHF est certes inférieur de 106 KCHF à celui de l'exercice précédent, mais ce poste a néanmoins contribué au recettes de l'exercice à raison d'un pourcentage à un chiffre de 2,9% (année préc. 7,3%). Comme il s'agit le plus souvent de gains de cours non réalisés, une fois que la situation boursière se sera normalisée, les produits des titres se rapprocheront de la moyenne pluriannuelle d'environ 6%. Au bout du compte, on peut parler d'une structure de recettes stables, comme par le passé, avec des prestations de services aussi attractifs qu'utiles à toute la branche et donc aux membres industriels et commerçants. Les remarques concernant les recettes valent en général aussi pour les dépenses, mais en sens inverse. Un contrôle permanent des coûts a permis une fois de plus de maintenir une conformité élevée au budget, qui affiche un écart presque négligeable d'à peine 2,4%. Dans la politique d'amortissement constante de ces dernières décennies, d'un montant de 100 à 150 KCHF, il a fallu faire une pause comptable, vu que pour la deuxième fois de suite, tant les biens mobiliers qu'immobiliers de l'Association ne disposent plus d'aucun potentiel d'amortissement. L'infrastructure actuelle de l'Association constitue indubitablement une bonne base pour la consommation économique de prestations nécessaire à moyen terme. La fortune accumulée par l'Association offre en outre une grande flexibilité opérationnelle. Le comité peut ainsi, en tant qu'organe dirigeant et en collaboration avec le directeur, assumer des projets stratégiques ou saisir des «opportunités imprévues» et les mettre en œuvre en tout temps pour le bien des membres. De plus, une si bonne base de départ financière garantit à l'Association une certaine capacité d'investir en prévision des prochaines années.

Prévisions positives pour 2025

Malgré les défis économiques mondiaux et les conditions-cadre restant incertaines pour l'économie suisse et la société en général, on peut formuler une perspective positive pour 2025. La force du franc suisse et les baisses prévisibles de taux d'intérêt au premier semestre 2025 par la Banque Nationale (BNS) devraient maintenir le «moteur de l'économie suisse» en marche et assurer une croissance d'environ 2%. En 2025, l'Association appliquera le nouveau modèle de cotisation qui permettra de compenser la perte de pouvoir d'achat qu'elle a subie durant ces 40 dernières années. En combinaison avec la fusion prévue entre l'ASCP et Swissavant, les recettes de l'Association seront considérablement renforcées en 2025. En 2025, compte tenu de ces conditions-cadre favorables, on peut s'attendre à une augmentation nette et opportune des recettes à 3,650 mio. CHF, soit 14,1% de plus que l'année précédente. En effet, les dépenses augmenteront fortement elles aussi en 2025, en raison de plusieurs départs à la retraite, car il faudra doubler les postes à repourvoir pendant les phases de familiarisation et de transfert du savoir. Mais le budget 2025 de Swissavant, Association économique Artisanat et Ménage, restera équilibré, comme il l'a été ces 50 dernières années.

kostenlos testen!

nexmart

Simply eBusiness



Ihre Vorteile:

- Höhere Produktivität durch entlasten interner Ressourcen
- Einfache und schnelle Bestellerfassung
- Reduzierte Fehlerquote in der Beschaffung
- Hardware-Flexibilität (iOS und Android)
- Intuitive Benutzerführung
- Mehrsprachigkeit
- Einfache Konfiguration und Administration

Jetzt ohne Risiko für 3 Monate testen!

Weitere Informationen unter:
www.nexmart.swiss/tradeapp
oder mit dem QR-Code unten.



**Die TradeApp
jetzt 3 Monate
kostenlos testen!**



BILANZ | ERFOLGSRECHNUNG
 BILAN | COMPTE D'EXPLOITATION

Bilanz | Bilan

Aktiven (alle Beträge in CHF)	31.12.2023	31.12.2024	Actifs (tous les montants en CHF)	
Umlaufvermögen			Capital circulant	
Flüssige Mittel	157 208.25	11 703.78	Liquidités	
Wertschriften	2 453 500.00	2 441 222.00	Titres	
Debitoren	28 509.85	16 509.85	125 806.45	Débiteurs
Delkredere	-12 000.00		-12 000.00	Du croire
Guthaben Verrechnungssteuer	27 451.65	61 322.80	Avoirs fiscaux	
Aktive Rechnungsabgrenzung	24 323.60	11 875.20	Actifs transitoires	
Anlagevermögen			Immobilisations	
Beteiligung	1.00	1.00	Participation	
Liegenschaften (Grundpfand)	680 000.00	680 000.00	Immeubles (gage foncier)	
	3 358 994.35	3 319 931.23		
Passiven	31.12.2023	31.12.2024	Passifs	
Kurzfristiges Fremdkapital			Capital étranger à crt terme	
Kreditoren	69 548.70	114 035.22	Créanciers	
Passive Rechnungsabgrenzung	201 588.70	132 791.70	Passifs transitoires	
Langfristiges Fremdkapital			Capital étranger à long terme	
Hypotheken	1 028 500.00	1 000 000.00	Hypothèques	
Anschaffungsreserven	230 000.00	230 000.00	Réserve pour investissements	
Förderungsfonds	354 626.01	354 626.01	Fonds de développement	
Dispositionsreserve	379 242.88	379 242.88	Réserve à disposition	
Ausbildungsfonds	156 022.47	156 022.47	Fonds de formation	
Kapitalvortrag 1.1.2023/2024	933 606.25	939 465.59	Capital 1.1.2023/2024	
Ergebnis 2023/2024	5 859.34	13 747.36	Excédent 2023/2024	
	3 358 994.35	3 319 931.23		

Erfolgsrechnung | Compte d'exploitation

Ertrag (alle Beträge in CHF)	2023 Ist	2024 Budget	2024 Ist	2025 Budget	Produits (tous les montants en CHF)
Eintrittsgebühren	5 120.00	3 000.00	2 150.00	5 000.00	Primes d'entrée
Aktivmitglieder	151 370.00	150 000.00	151 407.30	580 000.00	Membres actifs
Lieferanten/Passivmitglieder	196 169.20	195 000.00	196 079.95	30 000.00	Fournisseurs/Membres passifs
Ertrag «Zeitschrift»	533 250.05	490 000.00	559 497.75	480 000.00	Produits «revue»
Aus- & Weiterbildungsertrag	1 114 940.00	1 160 000.00	1 139 698.90	1 150 000.00	Formation & perfectionnement
EKAS-Branchenlösung	68 237.35	112 000.00	99 635.60	115 000.00	CFST – Solution de branche
Verwaltungsertrag	629 146.30	550 000.00	563 567.30	520 000.00	Produits de l'administration
Wertschriftenerfolg	177 087.36	120 000.00	71 204.42	160 000.00	Produits des titres
Ertrag «Handelswaren»	129 832.41	130 000.00	167 669.06	140 000.00	Produits «articles commerciaux»
Ertrag «Beratungen»	235 799.40	195 000.00	223 810.75	210 000.00	Produits «conseils»
a. o. Ertrag	15 007.75	5 000.00	24 049.60	260 000.00	Produits extraordinaires
Total Ertrag	3 255 959.82	3 110 000.00	3 198 770.63	3 650 000.00	Total produits
Aufwand	2023 Ist	2024 Budget	2024 Ist	2025 Budget	Charges
Branchentag/GV	61 056.13	60 000.00	79 160.30	70 000.00	Journée de la branche/AG
Vorstand, Del. & Kom.	185 846.39	120 000.00	172 836.77	150 000.00	Comité, délég. & commis.
Aufwand «Zeitschrift»	502 605.38	430 000.00	473 165.69	440 000.00	Charges «revue»
Beiträge/Mitgliedschaften	15 119.00	15 000.00	15 429.60	17 000.00	Cotisations/affiliations
Aus- & Bildungsaufwand	1 102 510.79	1 050 000.00	1 113 536.13	1 100 000.00	Formation & perfectionnement
EKAS-Betriebsaufwand	55 255.00	95 000.00	103 325.00	115 000.00	Charges CFST
Gehälter & Sozialleistungen	882 157.46	920 000.00	917 420.25	1 050 000.00	Traitements & prestations sociales
Hypothekar- & Liegenschaftsaufwand	36 177.90	40 000.00	26 639.05	50 000.00	Charges hypothécaires & charges des immeubles
Verwaltungsaufwand	232 389.30	185 000.00	176 072.77	195 000.00	Charges de l'administration
Aufwand «Handelswaren»	66 765.86	88 000.00	20 425.73	105 000.00	Charges «articles commerciaux»
Aufwand «Beratungen»	81 971.82	93 000.00	70 993.33	80 000.00	Charges «conseils»
Steuern	28 245.45	9 000.00	16 018.65	18 000.00	Impôts
Abschreibungen	0.00	0.00	0.00	0.00	Amortissements
a. o. Aufwand	0.00	5 000.00	0.00	260 000.00	Charges extraordinaires
Total Aufwand	3 250 100.48	3 110 000.00	3 185 023.27	3 650 000.00	Total charges
Vorschlag zur Verwendung des Ertragsüberschusses	31.12.2023		31.12.2024		Proposition d'affectation de l'excédent
Zuweisung an Dispositionsreserve	–		–		Attribution à la réserve à dispo.
Zuweisung an Eigenkapital	5 859.34		13 747.36		Attribution au capital propre
Total Ergebnisüberschuss	5 859.34		13 747.36		Totaux excédent produits



Seit Jahrzehnten stehen wir für Qualität und Zuverlässigkeit in der Werkzeug- und Sicherheitstechnik. Unser umfangreiches Sortiment, gepaart mit persönlicher Beratung, macht uns zum idealen Partner. Wir verstehen die Bedürfnisse des Handels und bieten massgeschneiderte Lösungen. Schnelle Lieferzeiten und reibungslose Logistik sind für uns selbstverständlich.



Unser Kernangebot umfasst drei Bereiche:

- **Premium Tools:** Hochwertige Werkzeuge wie Bandmasse, Wasserwaagen und Gliedermeter für präzises Arbeiten.
- **Security Products:** Umfassende Objektsicherheit, vom robusten Hangschloss bis zum sicheren Tresor.
- **Werbemeter:** Individuell bedruckte Gliedermeter aus Holz oder Kunststoff als effektive Werbeträger.

Qualität, Präzision und Zuverlässigkeit stehen bei uns an erster Stelle. Darauf vertrauen unsere langjährigen Partner.



Anhang zur Jahresrechnung 2024 | Annexe aux comptes annuels 2024

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 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.

31.12.2023 31.12.2024

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% | 100% |
| Gesamtes Gesellschaftskapital | 150 000.00 | 150 000.00 |

Belastung von Aktiven zur Sicherung eigener Verpflichtungen sowie Aktiven unter Eigentumsvorbehalt

- Liegenschaften (Grundpfand) 680 000.00 680 000.00

Erläuterungen zu Positionen in Bilanz und Erfolgsrechnung

- Die Ertragslage wird als Absatzerfolgsrechnung dargestellt.
- Der Lohnaufwand vor Umlage in die direkten Kosten beträgt 1 208 547.55 CHF (VJ: 1 189 822.20 CHF). Nach Lohnumlage 605 943.35 CHF (VJ: 596 109.79 CHF) und unter Berücksichtigung der Sozialleistungen 314 816.05 CHF (VJ: 288 445.05 CHF) beträgt der Personalaufwand 917 420.25 CHF (VJ: 882 157.46 CHF).
- Die kurzfristig gehaltenen Wertschriften sind zum Börsenkurs am Bilanzstichtag bewertet. Auf die Bildung einer Schwankungsreserve wird verzichtet.
- Der Wertschriftengewinn/-verlust von 71 204.42 CHF (VJ: 177 087.36 CHF) enthält realisierte Wertschriftenerträge von 123 023.87 CHF (VJ: 112 477.84 CHF) und nicht-realisierte Kursgewinne und -verluste von -51 819.45 CHF (VJ: 64 609.52 CHF).
- Ausserordentlicher Ertrag oder Aufwand betrifft periodenfremde Geld- ein- oder -ausgänge.

Transaktionen mit nahestehenden Institutionen

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

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)

Commentaires sur certains postes du bilan et du compte de résultats

- La situation des revenus est présentée sous forme de compte de résultat des ventes.
- Les salaires avant ventilation dans les frais directs s'élèvent à 1 208 547.55 CHF (AP: 1 189 822.20 CHF). Après ventilation des salaires 605 943.35 CHF (AP: 596 109.79 CHF) et compte tenu des prestations sociales 314 816.05 CHF (AP: 288 445.05 CHF) les salaires s'élèvent à 917 420.25 CHF (AP: 882 157.46 CHF).
- Les titres à court terme 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 71 204.42 CHF (AP: 177 087.36 CHF) contient des produits réalisés de 123 023.87 CHF (AP: 112 477.84 CHF), des gains et des pertes de cours non réalisés de -51 819.45 CHF (AP: 64 609.52 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.

KÄRCHER



BOOST YOUR KÄRCHER.

Der neue hocheffiziente eco!Booster von Kärcher spart Wasser, Energie und Zeit. Ein echter Gamechanger! [kaercher.ch](https://www.kaercher.ch)

NEU



+50%

REINIGUNGSLEISTUNG*



+50%

WASSEREFFIZIENZ**



+50%

ENERGIEEFFIZIENZ**



* Im Vergleich zur Reinigungsleistung mit Flachstrahl.

** Basierend auf 50% mehr Fläche, welche mit dergleichen Menge an Energie und Wasser gereinigt werden kann im Vergleich zum Flachstrahl.

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 31.12.2024 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 Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns nicht dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entsprechen.

CONVISA Revisions AG

Markus Schuler

Zugelassener Revisionsexperte, leitender Revisor
 responsable du mandat, réviseur agréé

Schwyz, 7. Februar 2025

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 31/12/2024. 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 révision, nous n'avons pas rencontré d'éléments nous permettant de conclure que les comptes annuels et la proposition relative à l'emploi du bénéfice inscrit au bilan ne seraient pas conformes à la loi suisse et aux statuts.

CONVISA Revisions AG

Ralph Gwerder

Zugelassener Revisionsexperte
 réviseur agréé

Schwyz, le 7 février 2025

Ein- und Austritte Mitglieder Fachhändler | Lieferanten per Ende 2024 Adhésion et démission des membres distributeurs | fournisseurs pour fin 2024

Eintritte | Adhésion

Fachhändler | distributeurs

FAND AG, 8408 Winterthur

Riedo Mobilbau AG, 3186 Düringen

Lieferanten | fournisseurs

CCL Label AG, 5426 Lengnau

Premium Tools Services AG, 4624 Härkingen

Austritte | Démission

Fachhändler | distributeurs

Alterszentrum Am Hungeligraben, 5702 Niederlenz

Debons-Tacchini, 1965 Savièse

Fixtool GmbH, 6261 Entlebuch

Loher Eisenwaren AG, 9463 Oberried

MondoCasa Haushalt & Dekoration GmbH, 9230 Flawil

W. Marti-Schlunegger, 3818 Grindelwald

Zausch AG, 8645 Jona

Lieferanten | fournisseurs

Bossard AG, 6301 Zug

Bürstenfabrik Erzinger AG, 8820 Wädenswil

Cleversys GmbH, 6166 Hasle

Puag AG, 5620 Bremgarten

Reisser Schraubentechnik GmbH, 74653 Ingelfingen-Criesbach (DE)

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

For every place that matters

Ein Ort der verbindet: Bernapark

Wo Menschen arbeiten, wohnen und leben, sorgt dormakaba für sicheren Zutritt. Ob im Bernapark oder anderswo – wir machen Zutritt einfach und zuverlässig.

[dormakaba.ch](https://www.dormakaba.ch)





VICTORINOX

BEREIT, ALLES IM HANDUMDREHEN ZU ERLEDIGEN

Unser Swiss Tool X Plus. 38 Funktionen. Ein ganzer Werkzeugkasten in einem praktischen Lederetui. Bereit, nahezu jede Aufgabe im Handumdrehen zu erledigen.



FROM THE MAKERS OF THE ORIGINAL SWISS ARMY KNIFE™
ESTABLISHED 1884