

perspective

Mai 2025

Fachzeitschrift Handwerk und Haushalt

 **Beta**
C45PRO 



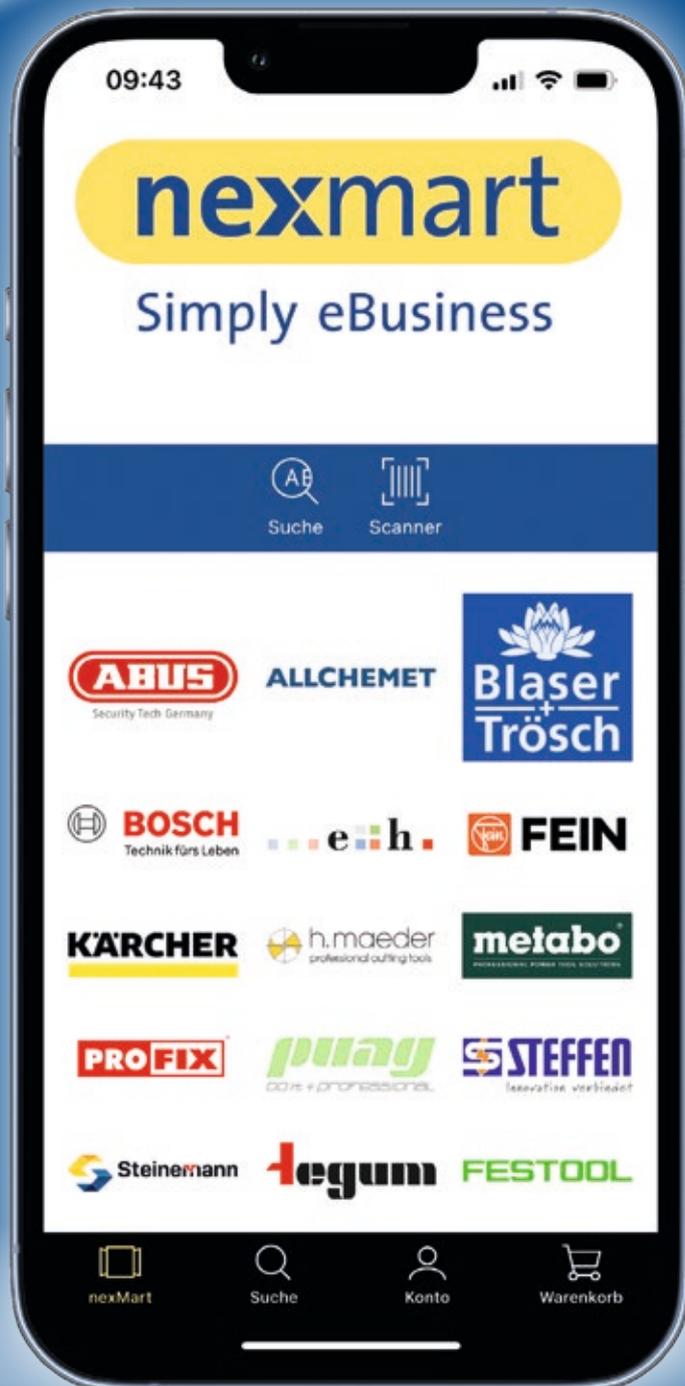
**DIE MODULARE WERKSTATTEINRICHTUNG
SIMPLY THE BEST**



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!**



Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



16



34



4 Stimme aus der Branche – Die neue Beitragsreihe!

Voix de la branche – La nouvelle série d'articles!

7 **Nationaler Branchentag 2025 – Nachlese, Teil 2**

Journée Nationale de la branche 2025 – Rétrospective, 2^e partie

12 Bester Ausbildungsbetrieb «Eisenwaren 2024»

Meilleure entreprise formatrice «Quincaillerie 2024»



15 Umfrage zum Nationalen Branchentag 2025

Enquête sur la Journée nationale de la branche

20 Fusion von VSF und Swissavant bringt neue Chancen

La fusion entre ASCP et Swissavant ouvre de nouvelles perspectives

24 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

34 Produkte

Produits

**Stellenanzeigen
Offres d'emploi**

31 – Buchhalter*in

33 – Zeitschriften-Macher*in

39 – Mitarbeiter*in EDI und Datenmanagement



Impressum

Herausgeber:

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

Redaktion und Administration:

Neugutstrasse 12, Postfach, 8304 Wallisellen
T +41 44 878 70 60, perspective@swissavant.ch,
www.swissavant.ch

Verlagsleitung:

Christoph Rotermund

Redaktion und Verlag:

Werner Singer, Andrea Maag

Freie Mitarbeiter:

Andreas Grünholz, Journalist; Alex Buschor, Fotograf

Bildquellen/Bildrechte:

Wenn nicht anders angegeben: entsprechende Firmen/Hersteller oder Swissavant

Druck:

Gebo Druck AG, Stallikonerstrasse 79, 8903 Birmensdorf, info@gebodruck.ch

Jahresabonnement:

Inland: 110.00 CHF zzgl. MwSt., inkl. Porto; Ausland: 125.00 CHF inkl. Porto

Erscheinungsweise:

12 Ausgaben pro Jahr gemäss Redaktions- und Themenplan



«Wir brauchen den stationären Handel – auch in Zukunft!»

Die Genossenschaft «Zentraler Eisenwaren Einkaufs-Verband ZEEV» vertritt die gemeinsamen Interessen ihrer Mitglieder am Markt und fördert deren Leistungsfähigkeit: Im Kollektiv erreicht man bessere Konditionen, als wenn jeder einzeln am Markt agiert. – Die ZEEV verwaltet das Genossenschaftsvermögen und hat das operative Geschäft ihrer Tochterfirma, der «ZEDEV Einkauf und Service AG» übertragen. ZEDEV reguliert die Zahlungs-Prozesse zwischen dem Schweizer Eisenwaren- und Haushaltsartikelhandel und seinen Lieferanten. Als Verrechnungsplattform deckt die ZEDEV das Delkredere-Risiko der Lieferanten gegenüber den Genossenschaftlern ab. – Stephan Urwyler ist Geschäftsführer beider Einheiten.

«Nous avons besoin du commerce stationnaire, aussi à l'avenir!»

La coopérative «Zentraler Eisenwaren Einkaufs Verband ZEEV» représente les intérêts communs de ses membres sur le marché et favorise la performance de ceux-ci. Collectivement, on obtient de meilleures conditions qu'en agissant chacun pour soi sur le marché. ZEEV gère la fortune de la coopérative et a transféré les affaires opérationnelles à sa filiale «ZEDEV Einkauf und Service AG». ZEDEV règle les processus de paiement entre le commerce suisse spécialisé en quincaillerie et articles ménagers et ses fournisseurs. En tant que plateforme de facturation, ZEDEV couvre le risque de ducroire des fournisseurs vis-à-vis des membres de la coopérative. Stephan Urwyler est directeur des deux entités.

Stephan Urwyler ist seit November 2023 Geschäftsführer der Genossenschaft «Zentraler Eisenwaren-Einkaufs-Verband» (ZEEV) mit Sitz in Zürich. Er ist ebenfalls Geschäftsführer der am selben Ort domizilierten «ZEDEV Einkauf und Service AG».

Der studierte Betriebs- und Produktionsingenieur ETH mit Grundstudium im Maschinenbau und Vertiefung in Betriebswirtschaft hat einen grossen Erfahrungsrucksack. Dazu zählen Beratungsmandate, die Leitung eines Betriebs der Metallverarbeitung, Projektmanagement in einem internationalen Konzern, diverse Geschäftsleitungsfunktionen in der Bauzulieferbranche (inkl. Geschäftsführung) sowie die Leitung der schweizerischen Expansion der europaweit grössten Ladenkette im Haustierbedarf. – Stephan Urwyler bringt damit eine hohe Affinität für kaufmännische und technische Aspekte im Gross- und Detailhandel ein.



Depuis novembre 2023, Stephan Urwyler est le directeur de la coopérative «Zentraler Eisenwaren Einkaufs Verband» (ZEEV) à Zurich. Il est également directeur de la «ZEDEV Einkauf und Service AG» domiciliée à la même adresse.

Cet ingénieur en gestion et en production diplômé de l'EPFZ avec une formation initiale en construction de machines et une spécialisation en gestion d'entreprise dispose d'une vaste expérience. Il a notamment occupé des postes de consultant, dirigé une entreprise de transformation des métaux, géré des projets dans un groupe international, exercé diverses fonctions de direction dans le secteur de la sous-traitance pour la construction (y compris la direction générale) et dirigé l'expansion en Suisse de la plus grande chaîne d'animalerie en Europe. De ce fait, Stephan Urwyler possède une grande affinité pour les aspects commerciaux et techniques du commerce de gros et de détail.

«Die Kernaufgaben des Handels werden sich wandeln. Die reine Fachberatung dürfte in Zukunft von KI erbracht werden, während das persönliche Einkaufserlebnis zur zentralen Kompetenz des stationären Handels wird.»

«Les tâches centrales du commerce vont évoluer. À l'avenir, l'IA fournirait les conseils professionnels proprement dits, tandis que le commerce stationnaire se spécialiserait dans la création d'expériences d'achat pour la clientèle.»



perspective: Herr Urwyler, Sie haben bei ZEEV und ZEDEV umfassenden Einblick in die Eisenwaren- und Haushaltbranche und hören damit das Gras an der Wurzel wachsen. Welche Entwicklungen sind im Gange?

Stephan Urwyler: Zunächst schreitet auch in unserer Branche die Firmenkonsolidierung voran. Kleine Detailhändler verschwinden oft wegen fehlender Nachfolge oder werden von einem grösseren Marktteilnehmer übernommen. Die grösseren Unternehmen wachsen organisch oder durch Zukäufe. Das führt bei ZEEV zu einem kleineren Mitgliederstamm mit tendenziell umsatzstärkeren Mitgliedern. Ferner wächst der Online-Handel. Reine Online-Händler haben aufgrund tieferer operativer Kosten einen Preisvorteil gegenüber dem stationären Handel. Den nutzen sie mit günstigen Angeboten am Markt aus.

«Mit neuen Dienstleistungen wollen wir unseren Mitgliedern mehr Freiräume verschaffen, damit sie sich auf das eigentliche Geschäft konzentrieren können.»

Wo sehen Sie die Chancen des stationären Handels.

Wir müssen den Online-Handel sehr ernst nehmen. Persönlich bin ich aber fest überzeugt, dass wir den stationären Vertrieb als Ergänzung zum Online-Handel immer brauchen werden. Er muss sich aber anpassen und über persönliche Beziehungen, ein attraktives und direkt verfügbares Angebot vor Ort sowie den persönlichen Service differenzieren. Hierfür werden gut ausgebildete Mitarbeitende, welche auf den einzelnen Kunden eingehen, immer relevanter. Um sich in diesem kompetitiven Markt behaupten zu können, sollte jeder stationäre Handel auch ein gewisses Online-Angebot haben und sich zusätzlich über die verschiedenen Social-Media-Kanäle bekannt machen.

Nicht jedes kleine Unternehmen kann das stemmen!

Genau, hier kommt der Zweck von Genossenschaften und Verbänden zum Tragen. Miteinander ist vieles möglich, was ich allein kaum oder gar nicht schaffe! Vielen Einzelunternehmen fehlen das Know-how und die nötigen Ressourcen. Je länger ein Unternehmen die Digitalisierung seiner Prozesse vor sich herschiebt, desto mehr gerät es ins Hintertreffen. Zudem werden im Detailhandel im Laufe der Digitalisierung qualitativ gute und vollständige Daten immer wichtiger. Daten sind auch die Grundlage, um Prozesse zu optimieren und zu automatisieren.

Selbst die oft als Wundermittel gehandelte KI arbeitet schlussendlich mit Daten.

Ja! Weil KI ihre Schlüsse aus einer grossen Menge von Daten zieht und die wahrscheinlichste, treffendste Lösung vorschlägt, wird diese nur so gut sein, wie es die Qualität der Datenbasis erlaubt.

Was ist inhouse zu erwarten?

Wir werden unser ERP- und Kernsystem, also das vor vielen Jahren eigenprogrammierte IT-System zur zentralen Verrechnung, ablösen. Dabei wollen wir auch die Prozesse verbessern und, wo sinnvoll, automatisieren. Ausserdem wollen wir über das Verrechnungsgeschäft hinaus weitere Dienstleistungen konzeptionell vorbereiten. Unsere Mitglieder sollen durch die gemeinsame Beschaffung von Leistungen profitieren. Leistungen, die praktisch jedes Mitglied in irgendeiner Form benötigt, aber nicht immer zu kompetitiven Konditionen erhält.

perspective: Monsieur Urwyler, ZEEV et ZEDEV vous donnent une connaissance approfondie de la branche de la quincaillerie et des articles ménagers et vous êtes donc à l'écoute du moindre changement. Quelles sont les évolutions en cours?

Stephan Urwyler: D'abord, la consolidation des entreprises progresse également dans notre branche. De petits détaillants disparaissent souvent faute de successeurs ou sont repris par des acteurs majeurs du marché. Ceux-ci croissent organiquement ou par le biais d'acquisitions. Chez ZEEV, on constate à la fois une réduction du nombre de membres et une tendance à l'augmentation du chiffre d'affaires par membre. De plus, le commerce en ligne s'accroît. Les purs commerçants en ligne bénéficient d'un avantage de prix par rapport au commerce stationnaire grâce à des coûts d'exploitation plus faibles. Ils en profitent en proposant des offres commerciales avantageuses.

«Par de nouvelles prestations de service, nous voulons donner plus de liberté à nos membres pour se concentrer sur la vente proprement dite.»

Quelles opportunités voyez-vous pour le commerce stationnaire?

Nous devons prendre le commerce en ligne très au sérieux. Personnellement, j'ai toutefois la ferme conviction que le commerce stationnaire restera nécessaire pour compléter la vente en ligne. Il doit toutefois s'adapter et se démarquer par des relations personnelles, une offre attrayante directement disponible sur place et un service personnalisé. Dans ce but, il est de plus en plus important de disposer de personnel bien formé capable de répondre aux besoins individuels des clients. Pour s'imposer sur ce marché compétitif, tout détaillant stationnaire devrait également disposer d'une offre en ligne et se faire connaître en outre sur les différents médias sociaux.

Les petites entreprises n'en sont pas toutes capables!

C'est exactement là le rôle des coopératives et des associations. Elles permettent de réaliser en commun ce que l'on ne peut guère ou difficilement faire tout seul. Le savoir-faire et les ressources manquent à de nombreuses entreprises individuelles. Plus une entreprise repousse la numérisation de ses processus, plus elle accumule du retard. En outre, dans le commerce de détail, l'importance de données complètes et de bonne qualité augmente dans la foulée de la numérisation. Les données sont aussi la base pour optimiser et automatiser des processus.

L'IA, ce soi-disant remède miracle, ne fonctionne qu'avec des données.

C'est cela! Et comme l'IA se fonde sur une grande quantité de données et propose la solution pertinente la plus probable, celle-ci ne saurait être meilleure que la qualité de la base de données.

A quelles mesures internes peut-on s'attendre?

Nous allons remplacer notre système PGI central, à savoir notre système de facturation centralisée, programmé il y a de nombreuses années. Ce faisant, nous voulons aussi améliorer les processus et les automatiser là où cela paraît judicieux. De plus, nous voulons préparer de nouveaux concepts de services allant au-delà de la facturation. Nos membres doivent pouvoir profiter d'achats en commun de prestations. Des prestations dont chaque membre a besoin en pratique sous une forme ou une autre mais n'obtient pas toujours à des conditions compétitives.



Was heisst das konkret?

Es bestehen hierzu diverse Denkansätze, die wir aber noch detaillierter ausarbeiten und testen müssen. Dies können Beschaffungs-Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Versicherungen, Informations- und Telekommunikation (ICT), Mobilität sowie auch bei der Artikeldaten-aufbereitung und deren Bereitstellung sein. Dabei ist das übergeordnete Ziel immer, dem Gros unserer Mitglieder einen Nutzen zu schaffen und diese wettbewerbsfähiger zu machen. Natürlich geht es stets um die sinnvolle Integration der Leistungen in den bestehenden Branchenrahmen.

«Auch wir müssen und werden uns weiterentwickeln. Die Zukunft kann nicht heissen: Weiter wie bisher!»

Bestehender Branchenrahmen heisst?

Wir wollen passende Leistungen anbieten, zu denen unsere Mitglieder anderweitig keinen oder keinen wirtschaftlichen Zugang haben. Damit entwickelt sich die gesamte Branche weiter. Denn in einem überschaubaren Markt machen gleichwertige Parallelstrukturen keinen Sinn. Dafür sichern gleich lange Spiesse für alle den gesunden Wettbewerb innerhalb der Branche. Ich denke da insbesondere an unsere vielen mittleren und kleinen, lokal ansässigen Mitgliedsfirmen mit jeweils begrenzten Ressourcen. Ihnen wollen wir als Genossenschaft Hilfestellungen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit bieten.

Hier klingt wieder Ihr Credo für den stationären Handel an.

Durchaus! Wir sind als ZEEV-Genossenschaft organisatorisch und wirtschaftlich gut aufgestellt und wollen unseren Mitgliedern den Rücken auch in Zukunft bestmöglich stärken. Wir brauchen jedoch Mitglieder, die neuen, universellen Angeboten offen begegnen und diese mittragen. Denn nur gemeinsam sind wir stark und können Grundlagen schaffen, damit sich auch das stationäre Kleingewerbe gegen den nationalen und internationalen reinen Online-Handel behaupten kann. – Wichtig aber ist der Wille, die Branchenzukunft gemeinsam zu gestalten – ohne Futurereid und Gärtlidenden.

Vielen Dank für die Erläuterungen, Herr Urwyler!

En quoi cela consiste-t-il concrètement?

Il existe à ce sujet différentes approches que nous devons encore élaborer plus en détail et tester. Il peut s'agir de l'achat de services financiers, d'assurances, d'informations et de télécommunications (ICT), de mobilité ainsi que du traitement de données d'articles et de leur mise à disposition. Le but primordial est toujours de créer une utilité pour la plupart de nos membres et rendre ceux-ci plus compétitifs. Bien entendu, il s'agit toujours d'intégrer ces prestations judicieusement dans le cadre existant de la branche.

«Nous devons continuer à nous développer nous aussi. L'avenir ne signifie pas: continuer comme d'habitude!»

C'est-à-dire?

Nous voulons offrir des prestations adaptées auxquelles nos membres n'ont pas accès autrement ou pas à des conditions rentables. Ainsi, toute la branche continue à se développer. En effet, dans un marché d'une taille raisonnable, des structures parallèles équivalentes n'ont aucun sens. En revanche, l'égalité des chances pour tous garantit une concurrence saine au sein de la branche. Je pense en particulier à nos nombreuses petites et moyennes entreprises membres implantées localement avec des ressources limitées. En tant que coopérative, nous voulons leur offrir notre aide pour renforcer leur compétitivité.

Vous revenez ici à votre credo en faveur du commerce stationnaire.

Tout à fait! Notre coopérative ZEEV est bien équipée sur le plan économique et de l'organisation pour soutenir nos membres le mieux possible également à l'avenir. Nous avons toutefois besoin de membres qui accueillent de nouvelles offres universelles ouvertement et les soutiennent. Car ce n'est qu'ensemble que nous sommes forts et que nous pouvons créer les bases permettant aux petites entreprises stationnaires de tenir bon face au pur commerce en ligne national et international. Il est toutefois important de vouloir façonner l'avenir de la branche ensemble, sans jalousie ni esprit de clocher.

Soyez remerciés de vos explications, Monsieur Urwyler!

ZEEV und ZEDEV – einfach erklärt

Die Genossenschaft «Zentraler Eisenwaren-Einkaufs-Verband ZEEV» besteht seit 1907. Sie zählt rund 140 stationäre Eisen- und Haushaltswarenhändler als Mitglieder, die gleichzeitig Inhaber der Genossenschaft sind. Statutarischer Zweck ist die Stärkung von Kaufkraft und Leistungsfähigkeit der Einzelmitglieder. Durch die Bündelung der Interessen lässt sich eine stärkere Verhandlungsposition erzielen. So übernimmt die Genossenschaft die Zentralregulierung inklusive dem Delkredererisiko, was den Lieferanten Zahlungssicherheit sowie den landesweiten Zugang zu allen Mitgliedern gibt. Dieses operative Geschäft wird von der «ZEDEV Einkauf und Service AG» betrieben. Die ZEDEV ist seit 2023 eine 100%-Tochter der ZEEV. Zusätzlich zum oben erwähnten Verrechnungsgeschäft bietet die ZEDEV Einkauf und Service AG weitere Dienstleistungen an. Unter anderem können Mitglieder, Lieferanten sowie Dritte Pakete bis 31,5 kg mit dem Partner DHL zu sehr guten Konditionen innerhalb der Schweiz versenden. Auch im Bereich Debitkarten und Devisenkäufe gibt es ein Topangebot mit amnis¹.

¹ amnis ist eine Zahlungsplattform für internationales Banking (Anmerkung der Redaktion)

ZEEV et ZEDEV en quelques mots

La coopérative «Zentraler Eisenwaren Einkaufs Verband ZEEV» existe depuis 1907. Elle compte environ 140 membres quincailleurs et ménagistes stationnaires qui sont en même temps propriétaires de la coopérative. Le but statutaire est de renforcer le pouvoir d'achat et la performance des membres individuels. Regrouper les intérêts permet de renforcer la position de négociation. En assurant la régularisation centralisée y compris le risque de du croire, la coopérative donne aux fournisseurs la certitude d'être payés et leur donne accès aux membres dans tout le pays. Cette activité opérationnelle est exercée par la «ZEDEV Einkauf und Service AG.» Depuis 2023, cette dernière est une filiale à 100% de la ZEEV. En plus du service de paiements, ZEDEV Einkauf und Service AG propose d'autres prestations de services. Les membres, fournisseurs et tiers peuvent notamment expédier des paquets jusqu'à 31,5 kg par le partenaire DHL à de bonnes conditions en Suisse. Dans le domaine des cartes de débit et de l'achat de devises, la meilleure offre est amnis¹.

¹ amnis est une plateforme de paiement pour les opérations bancaires internationales (note de la rédaction)

Förderstiftung polaris: «Nicht auf den Lorbeeren ausruhen!»

Mit Blick in die Zukunft eingerichtet, ist sie mittlerweile gute Tradition: Die Belobigung von hervorragenden Leistungen während der Lehrzeit und die Anerkennung der Ausbildungsbemühungen engagierter Firmen – stellvertretend für alle Lehrbetriebe und Ausbildungsorte der Branche. **Die polaris-Botschaft 2025 lautet: «Lorbeer ist gut – Dranbleiben ist besser!»**

Fondation polaris: «Ne pas se reposer sur ses lauriers!»

Institué dans une perspective d'avenir, il est désormais une tradition bien établie: l'éloge d'excellentes performances réalisées pendant l'apprentissage et la reconnaissance des efforts consentis par les entreprises en faveur de la formation, symboliquement pour toutes les entreprises formatrices et lieux de formation de la branche. **Le message de la fondation polaris pour 2025: «Cueillir des lauriers, c'est bien, à condition de ne pas s'endormir dessus!»**



Die 4 Studierenden des MKZ (Musikschule Konservatorium Zürich) als das «Glasshouse Quartett» sorgen für eine schwungvolle Stimmung während des feierlichen Moments.

Les 4 étudiant(e)s du MKZ (École de musique et Conservatoire de Zurich) en tant que «Glasshouse Quartett» créent une ambiance festive pendant le moment solennel.

Die polaris-Preisverleihung ist immer wieder ein Highlight am nationalen Branchentag von Swissavant – menschlich und kulturell. Denn bei polaris stehen nicht digitale oder kaufmännische Themen im Fokus, sondern Menschen. Junge Leute, die während der Lehrzeit Topleistungen erbracht haben und Lehrbetriebe, die ihrerseits vollen Einsatz für die Ausbildung ihrer Lernenden geben. Ja, und kulturell bietet die Preisverleihung auch immer wieder eine wohltuende Abwechslung: In diesem Jahr verliehen Studierende des Konservatoriums Zürich als «Glasshouse Quartett» mit Musik und Gesang dem feierlichen Moment einen besonderen Glanz.

La remise des prix polaris est chaque année un moment fort de la Journée nationale de la branche de Swissavant, tant sur le plan humain que culturel. En effet, polaris ne met pas l'accent sur des sujets numériques ou commerciaux, mais sur des personnes humaines: les jeunes qui ont fourni des performances de pointe pendant leur apprentissage mais aussi des entreprises formatrices qui se sont données à fond pour les former. Sur le plan culturel, cette année, le «Glasshouse Quartet», composé d'étudiant(e)s du conservatoire de Zurich, a conféré une touche festive à cette cérémonie par la musique et le chant.

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

«Die Imageförderung der dualen Berufslehre sollte nicht nur die Schüler*innen einbeziehen. Wir müssen uns unbedingt und vermehrt auch an die Eltern richten!»

Christian Fiechter,
Stiftungsratspräsident Förderstiftung polaris



«La promotion de l'apprentissage dual ne devrait pas s'adresser uniquement aux écoliers. Il faut l'adresser aussi dans une plus large mesure aux parents!»

Christian Fiechter,
président du conseil de la fondation de polaris

Eltern in der Pflicht

Stiftungsratspräsident Christian Fiechter betitelte die polaris-Aktivitäten und die jährliche Preisverleihung mit einem Augenzwinkern als «Reale Intelligenz» und holte sich damit einen willkommenen Schmunzler von der Versammlung ab. Er umriss in seiner einleitenden Adresse zunächst die bekannte Mangelsituation beim Berufsnachwuchs im Detailhandel. Der Drang an die Mittelschulen fusse teilweise auf falschen Vorstellungen: «Direkt nach Abschluss der Ausbildung mag der Lohn für den akademischen Weg sprechen. Langfristig stimmt dieser Lohnvergleich aber nur noch bedingt. Denn auch mit einer Lehre als Einstieg steht der Weg offen zu spezialisierten Funktionen und Führungsaufgaben mit entsprechenden Besoldungen.»

Fiechter zeigte auf, dass die Eltern zu über 90% die Berufswahl ihrer Kinder massgeblich beeinflussen. Dies insbesondere bei eingewanderten Eltern und Familien, die – selbst oft mit akademischer Ausbildung hier angekommen – die hiesigen Verhältnisse nicht kennen. Er rief dazu auf, die Eltern frühzeitig zu sensibilisieren und sie über die Durchlässigkeit des schweizerischen Bildungssystems aufzuklären. «Denn unser Gewerbe und unsere Industrie können ohne diese Ausbildungsform langfristig nicht existieren. Für das Funktionieren unserer Gesellschaft sind diese Sektoren von vitaler Bedeutung.»

Lob: Ja – Darauf ausruhen: Nein!

Menschlich auch die Gedanken von Stiftungsrätin Dr. h.c. Eva Jaisli: «Bologna-Studien zeigen es auf: Wichtige Lernziele sind heute Selbst- und Methodenkompetenz. Denn damit lassen sich Veränderungen erfolgreich bewältigen!» Und dass sehr vieles im Wandel sei, bedürfe keiner weiteren Erklärung. Frau Jaisli schlug damit den Bogen zum Interview mit Prof. Dr. Stefan Wolter (*perspective* Februar 2025: «Die Ausbildung kann und muss mitziehen!»). Der Sprechende weist darin auf die internationale Anerkennung hin, die der schweizerischen Berufsbildung nach wie vor zuteil wird – sicher nicht unverdientermassen. Aber auch darauf, dass dieses Lob unser Land und unser System zum «Ausruhen» verführen, zur Bequemlichkeit verleiten könnte.

Prof. Wolter ruft dazu auf, die Veränderungen in der Arbeitswelt und damit die Forderungen an die berufliche Ausbildung frühzeitig zu erkennen und sich darauf einzustellen. Denn der omnipräsente, sich beschleunigende Wandel lasse keinen Raum mehr für Gemächlichkeit und «schauen wir mal». – Ja, und Anerkennung, so Eva Jaisli, gehöre eben

L'engagement des parents

Christian Fiechter, président du conseil de fondation, a qualifié les activités de polaris et la remise annuelle de prix de polaris d'«Intelligence réelle», suscitant quelques sourires dans l'assemblée. Dans son introduction, il a abordé le manque notoire de relève professionnelle dans le commerce de détail. La ruée vers les collèges et les gymnases repose en partie sur un malentendu. «Immédiatement après l'obtention du diplôme de fin d'apprentissage, le salaire peut plaider en faveur d'une formation universitaire. Mais à long terme, cette comparaison de salaires n'est plus tout à fait valable. En effet, même un apprentissage donne accès aux fonctions spécialisées et aux postes dirigeants avec des salaires correspondants.»

Monsieur Fiechter a montré que les parents influencent le choix professionnel de leurs enfants à plus de 90%. C'est souvent le cas pour des parents immigrés ou ceux qui, ayant eux-mêmes suivi des études universitaires, ne connaissent pas les conditions locales. Monsieur Fiechter a appelé à sensibiliser les parents précocement à ce sujet et à les informer sur la perméabilité du système éducatif suisse. «Car sans cette forme de formation, notre artisanat et notre industrie ne peuvent pas exister à long terme. Ces secteurs sont d'importance vitale pour le bon fonctionnement de notre société.»

Des lauriers? Bien sûr. Se reposer dessus? Exclu!»

Les réflexions de Madame Eva Jaisli, Dr h.c. et membre du conseil de fondation, sont humaines elles aussi: «Les études liées au processus de Bologne montrent que de nos jours, les compétences personnelles et méthodologiques sont des objectifs d'apprentissage importants. Car celles-ci permettent de gérer les changements avec succès.» Le fait que beaucoup de choses soient en mutation ne demande pas d'explication supplémentaire. Madame Jaisli s'est référée à l'interview du professeur Stefan Wolter (*perspective* de février 2025: La formation peut et doit suivre le mouvement!)). Celui-ci souligne que la reconnaissance internationale dont jouit la formation professionnelle suisse n'est certainement pas imméritée. Mais aussi que ces éloges de notre pays et de notre système ne devraient pas nous induire à nous reposer sur nos lauriers.

Le professeur Wolter appelle à identifier rapidement les changements dans le monde du travail et, par conséquent, les exigences en matière de formation professionnelle, pour s'y adapter. En effet, le changement omniprésent et accéléré ne laisse plus de place à la complaisance ni

«Wir dürfen nicht träge werden, wenn wir den hohen Standard unserer dualen Berufsbildung halten und weiterentwickeln wollen: Dranbleiben ist das Gebot der Stunde!»

Dr. h.c. Eva Jaisli,
Stiftungsrätin Förderstiftung polaris



«Pour maintenir et perfectionner encore plus le standard élevé de notre système formation professionnelle, nous ne devons pas rester les bras croisés. Actuellement, il est important de rester actifs!»

Dr. h.c. Eva Jaisli,
membre de la fondation polaris

auch in die Ausbildung junger Menschen: «Junge Menschen brauchen Lob und Bestätigung, Echo und Feedback, täglich. Damit gewinnen sie Vertrauen. Vertrauen in den Betrieb und ihre Ausbilder*innen, Vertrauen aber auch in sich selbst.»

Die «Besten» und die «Engagierten»

In diesem Jahr durften drei junge Berufsleute die Auszeichnungen der Förderstiftung polaris für hervorragende Leistungen während der Lehre entgegennehmen. Lediglich drei? «Ja, denn das zeigt, dass unsere Leistungsmarken nur mit echtem Einsatz zu erreichen sind!», so Stiftungsrätin Eva Jaisli. Sie bettete die Abgabe der Preis-Geschenke – ein Drucker für Fotos direkt ab Handy und ein schöner Batzen – in einen kleinen Talk mit den jungen Leuten. Natürlich zum Thema Lob: «Wir erkennen Ihre Leistungen an. Aber gehen Sie dennoch weiter mit Mut und Offenheit und der Bereitschaft, sich weiter zu entwickeln. Sie haben die besten Voraussetzungen dazu!»

à l'attentisme. Selon Eva Jaisli, la reconnaissance fait aussi partie intégrante de la formation des jeunes. «Les jeunes ont besoin d'éloges et de confirmation, d'échos et de feedback, tous les jours. Ils gagnent ainsi en confiance, dans l'entreprise, dans leurs formateurs mais aussi en eux-mêmes.

Les meilleurs et les plus engagés

Cette année, trois jeunes professionnels ont reçu une distinction de la fondation polaris pour leurs excellentes performances d'apprentissage. Seulement trois? «Oui, car cela montre que pour atteindre nos critères de performance, il faut un réel engagement!», déclare l'oratrice. Elle a remis les prix, une imprimante pour photos directement depuis un téléphone portable et une belle somme d'argent lors d'un petit entretien avec les jeunes, naturellement au sujet des éloges. «Nous reconnaissons vos performances. Mais continuez néanmoins avec courage et ouverture d'esprit et soyez prêts à vous perfectionner. Vous avez toutes les cartes en main pour y parvenir!»



Die drei ausgezeichneten Berufsleute werden von Stiftungsrätin Eva Jaisli interviewt.

Les trois lauréats sont interviewés par la conseillère de la Fondation Eva Jaisli.



▶▶ ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Im Anschluss wurden auch die beiden «Ausbildungsbetriebe 2024» mit Diplomen und begleitenden Werbe- und Unterstützungsmassnahmen belobigt und belohnt. Die Vanoli AG in Thalwil für den Sektor Haushalt und die Robert Jost AG in Suhr für ihre Abteilung Eisenwaren bekamen die Auszeichnung verliehen.

Die Stiftungsratsmitglieder Marc Peterhans und Karl Steiner moderierten die Preisübergaben mit launigen Worten. Karl Steiner verwies auf die immer engeren Rahmenbedingungen fürs Geschäft und das Privatleben: «Ein zunehmend rigides Verhalten unserer Behörden führt zu Staatsverdrossenheit. Damit einhergehend sehe ich leider eine Tendenz weg vom gesellschaftlichen Miteinander, hin zum individuellen Gegenüber. Tragen wir also dem Miteinander Sorge!»

Marc Peterhans seinerseits stimmte zu, indem er das bei der Robert Jost AG angetroffene «Herzblut», also die persönliche Atmosphäre und das menschliche Engagement im dörflichen Ambiente hervorhob: «Die Robert Jost AG ist in Suhr nicht nur ein Geschäft, sondern auch ein Treffpunkt von Menschen für Menschen. Sie ermöglicht ein lokales Miteinander. Diesen Wert sollten wir nie aus den Augen verlieren!»

«Lob und Anerkennung fördert das Lernen und die persönliche Entwicklung.»

Dr. h.c. Eva Jaisli, Stiftungsrätin Förderstiftung polaris

Ensuite, les deux «entreprises formatrices de l'année 2024» ont été récompensées par des diplômes et des mesures de promotion et de soutien. Il s'agit des sociétés Vanoli AG à Thalwil dans le secteur ménage et Robert Jost AG à Suhr dans la branche quincaillerie.

Marc Peterhans et Karl Steiner, membres du conseil de fondation, ont plaisamment animé la remise des prix. Karl Steiner a évoqué les conditions cadres de plus en plus strictes qui régissent la vie professionnelle et privée: «Le comportement de plus en plus rigide de nos autorités conduit à un sentiment de frustration vis-à-vis de l'État. Je constate malheureusement une tendance à l'individualisme au détriment de la cohésion sociale. Prenons donc soin de vivre ensemble!»

Marc Peterhans a approuvé ces propos en soulignant la «passion» qui anime Robert Jost AG, à savoir l'ambiance conviviale et l'engagement humain dans un cadre villageois: «À Suhr, Robert Jost AG n'est pas seulement un magasin, mais aussi un lieu où les gens se rencontrent, qui permet un «vivre ensemble» local, valeur que nous ne devrions pas perdre de vue!»

«Les éloges et la reconnaissance favorisent l'apprentissage et le développement personnel.»

Dr. h.c. Eva Jaisli, membre de la fondation polaris

Die Preisträgerinnen, Preisträger und Ausbildungsbetriebe des Jahres 2024 mit den anwesenden Stiftungsratsmitgliedern.

Les lauréates et lauréats, ainsi que les entreprises formatrices de l'année 2024, entourés de membres du conseil de fondation.



Die ausgezeichneten Ausbildungsbetriebe und Berufseinsteiger*innen: Les entreprises formatrices lauréates et les jeunes professionnels récompensés:



Eisenwaren/Quincaillerie:

Robert Jost AG, Suhr

Thomas Jost, Geschäftsführer und Inhaber; Stefanie Steffen, Ausbildungsverantwortliche; Marc Peterhans, Stiftungsrat der Förderstiftung polaris (v.l.)



Haushalt/Ménage:

Vanoli AG, Thalwil

Karl Steiner, Stiftungsrat der Förderstiftung polaris mit Reto Vanoli, Geschäftsführer der Vanoli AG in Thalwil (v. l.)



Die 3 ausgezeichneten Berufseinsteiger*innen: Les 3 jeunes professionnels récompensés

Lyn Scheidegger, Kristian Dominguez Kostic, Hajer Mohamed Said (v.l.)

Bereich Haushalt | Secteur ménage

Lernende*r	L'apprenti(e)	Abschlussnote (üK)	Note finale (CIE)	Ausbildungsbetrieb	Entreprise formatrice
Frau Lyn Scheidegger, Bern		5,6 DHA / ACD		Migros Marktgasse, Bern	
Frau Hajer Mohamed Said, Zürich		5,6 DHF / GCD (5,5 üK / CIE)		Coop Genossenschaft, Zürich	

Bereich Eisenwaren | Secteur quincaillerie

Lernende*r	L'apprenti(e)	Abschlussnote (üK)	Note finale (CIE)	Ausbildungsbetrieb	Entreprise formatrice
Herr Kristian Dominguez Kostic, Staufen		DHF / GCD (5,5 üK / CIE)		SFS Group Schweiz AG, Zug	

BESTER AUSBILDUNGSBETRIEB 2024 / MEILLEURE ENTREPRISE FORMATRICE 2024: **ROBERT JOST AG**

«Geht nicht? Gibt's nicht!»

«Bei uns gestalten die Kunden das Geschäft!» – Was phantastisch klingen mag, spürt man in Suhr doch deutlich: Kundennähe ist Programm! Erkennbar am herzlichen «Hoi, Peter», wenn die Ladenglocke läutet. Oder an den zahlreichen Artikeln mit handschriftlichem Abholschein, die auf Peter – im Haushalt vielleicht auf Gabi – warten. Das Eisenwaren- und Haushaltgeschäft Jost ist in und um Suhr bestens vernetzt – und bildet aus!

«Impossible? Ça n'existe pas!»

«Chez nous, ce sont les clients qui façonnent le magasin!» Ça paraît fantastique, mais à Suhr, c'est une réalité: le programme, la proximité des clients est une priorité! On le remarque au cordial «Salut, Pierre!» qui retentit quand la clochette à l'entrée tinte. Ou encore aux nombreux articles avec un bon de retrait manuscrit qui attendent Pierre, ou Gaby dans le ménage. Le magasin de quincaillerie et d'articles ménagers Jost est très bien implanté à Suhr et dans les environs et forme aussi des apprentis.



Die Räumlichkeiten sind limitiert, das Lagersortiment umfangreich; und die Herzlichkeit kompensiert, was andernorts vielleicht mit digitaler Eleganz und professionellem Styling erreicht wird: Handgestrickt und sympathisch, allenfalls leicht neben dem modernen Zeitgeist ... und doch gut unterwegs. Das ist die Robert Jost AG in Suhr. Mit ihr ehrt die Förderstiftung polaris ein klassisches Haushalt- und Eisenwarengeschäft dörflichen Zuschnitts als «Ausbildungsbetrieb 2024 für Eisenwaren».

Vier Jahrzehnte Engagement

Die Wurzeln reichen bis in die späten Fünfzigerjahre zurück: Damals gehörte das Geschäft an der Tramstrasse 21 einem Herrn Willi Eyer, der es im Sommer 1968 dem Ehepaar Robert und Hermine Jost verkaufte. 1985 erfolgte der Umzug ins heutige Domizil an der Tramstrasse 25. Die aufgegebenen Bahngelände in diesem Strassenbereich erklären den Namen. – Mit dem Umzug übernahmen die beiden Nachkommen Thomas und Lisa Jost in zweiter Generation die Verantwortung. Thomas Jost dazu: «Mein Beruf ist seit 40 Jahren unser Geschäft. Nur das, aber mit Herzblut!»

Les locaux sont limités, l'assortiment en stock est vaste et la cordialité compense ce que d'autres commerces essaient souvent d'atteindre par l'élégance numérique et un agencement professionnel. Artisanal et sympathique, peut-être un peu déphasé par rapport à l'ère moderne et pourtant sur la bonne voie. C'est Robert Jost AG à Suhr. La fondation polaris honore ainsi un commerce de ménage et de quincaillerie classique de taille villageoise, comme entreprise formatrice 2024 spécialisée en quincaillerie.

Quatre décennies d'engagement

Les racines remontent à la fin des années cinquante. À l'époque, l'entreprise sise à la Tramstrasse 21 appartenait à un certain Willi Eyer, qui l'a vendue en été 1968 au couple Robert et Hermine Jost. En 1985, le magasin a déménagé au domicile actuel Tramstrasse 25. Les sections de rails abandonnés expliquent le nom de la rue. A l'occasion du déménagement, la deuxième génération, Thomas et Lisa Jost, a repris la responsabilité. À ce sujet, Thomas Jost s'explique: «Depuis 40 ans, mon métier, c'est notre commerce. Rien d'autre, mais avec tout mon cœur!»



«Als ich von der Verleihung der polaris-Auszeichnung erfuhr, war ich gerade in Übersee. Dass diese Ehre einem kleinen Betrieb wie uns erfährt, hat mich extrem gefreut! Das habe ich spontan mit einem Extratropfen zelebriert ...»



Thomas Jost

«Quand j'ai appris que la fondation polaris nous avait attribué un prix, j'étais outre-mer. Que cet honneur échoie à une petite entreprise comme la nôtre m'a fait grand plaisir! J'ai spontanément célébré l'événement par un verre de bon vin...»

Im Dorf verwurzelt – mit der Industrie verbunden

Einen Webshop sucht man auf der Homepage vergeblich. Dafür finden sich Fotoreihen zu den jährlichen Grillkursen, zur Gewerbeausstellung BUGA oder zum 50-jährigen Firmenjubiläum: Dorf, Nähe, Menschlichkeit bilden den Rahmen! – Das Lagersortiment weist eine enorme Breite und Tiefe auf. Für den Neuankömmling ist es auf Anhieb nicht überschaubar. Dafür lädt es zum Stöbern, Entdecken und sich Inspirieren ein – und erinnert an die eigene Jugendzeit. Schrauben und Dübel aller Dimensionen lagern in Schachteln, Drahtseilklemmen gibt es von ganz klein bis ganz gross. Spannschlösser und Karabinerhaken ebenso, um nur einige unscheinbare Untergattungen anzusprechen. Die Preise findet man auf Klebern ohne Barcode, der Einzelverkauf ist selbstverständlich. Dennoch steht die Laufkundschaft nur für den kleineren Teil am Umsatz. Denn auch in Suhr nimmt die digitale Affinität der Privatkunden deutlich zu. Aber: «Wir arbeiten mit Handwerkern und langjährigen Industriekunden intensiv zusammen. Die Schliess- und Sicherheitstechnik ist dabei ein grosses Standbein.» Mehr als 80 Prozent würden mit Profis und Industrie umgesetzt – die mit Abstand wichtigste Säule.

Verkaufen heisst Dienen

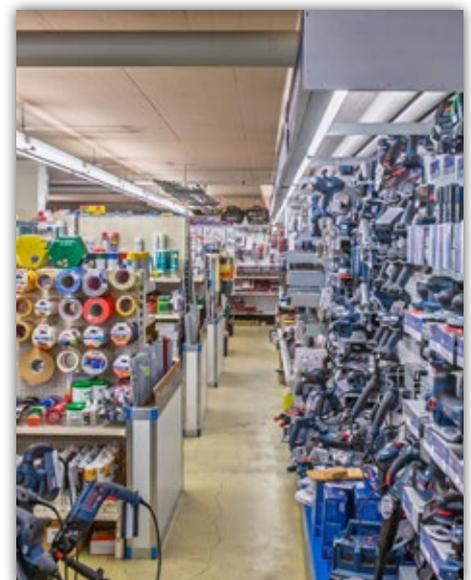
Die Grundhaltung, und das gebe man den Lernenden so mit, sei Dienen und Helfen: «Zufriedene Kunden erreichen wir nicht durch Produkte. Die sind überall gleich, im Netz vielleicht etwas günstiger. Unsere Kunden bekommen Unterstützung, Beratung, Fachkompetenz, After-sale-Service – und unsere persönliche Präsenz vor Ort, wenns einmal brennt.» Diese klassisch-konservative Rollenauffassung gehört zur DNA der Robert Jost AG. Sie pflegt damit ein eigenes Profil am lokalen Markt.

Intégré dans le village et lié à l'industrie.

On cherche en vain une boutique en ligne sur la page d'accueil. En revanche, on y trouve des séries de photos des cours de grillades annuels, de l'expo artisanale BUGA ou du jubilé de l'entreprise. Le village, la proximité et l'humain forment le cadre! L'assortiment en stock est à la fois large et profond. Au nouvel arrivant, de prime abord, il semble ingérable. En revanche, il invite à fouiner, découvrir, s'inspirer, ça nous rappelle notre propre jeunesse. Des vis et des chevilles de toutes les dimensions sont stockées en boîtes de carton, il y a des serre-câbles du plus petit au plus grand, ainsi que des tendeurs et des mousquetons pour ne citer que quelques articles peu communs. Les étiquettes de prix collantes n'ont pas de code barre, la vente à la pièce va de soi. Pourtant la clientèle de passage ne représente que la plus petite partie du chiffre d'affaires. Parce qu'à Suhr, la préférence des clients privés pour le numérique augmente aussi nettement. Toutefois, «Nous travaillons intensément avec des artisans et des clients industriels de longue date. La technique de fermeture et de sécurité est une grande source de revenus.» Les professionnels et l'industrie sont, avec 80%, de loin notre plus important pilier de chiffre d'affaires.

Vendre, c'est servir

Servir et aider, c'est l'attitude fondamentale que nous transmettons aux apprentis. «La satisfaction des clients ne dépend pas des produits. Ceux-ci sont les mêmes partout, peut-être un peu moins chers sur l'internet. Nos clients bénéficient d'un soutien, de conseils, de notre expertise, d'un service après-vente et de notre présence personnelle sur place en cas d'urgence.» Cette conception classique et conservatrice des rôles fait partie de l'ADN de Robert Jost AG et lui donne son propre profil sur le marché local.



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

«Wir begrüßen und verabschieden unsere Kunden immer persönlich – wenn möglich mit Namen. Das wird geschätzt!»



«Nous accueillons et prenons toujours congé personnellement de nos clients, si possible avec leur nom. Les clients apprécient.»

Ausbilden? Selbstverständlich!

Das Fachgeschäft hatte und hat immer jungen Menschen den Weg ins Berufsleben geebnet – das ist Tradition. «Wir durften über 150 Lehren erfolgreich begleiten.» Die allermeisten Abgänger*innen hätten ihren Berufsweg in der näheren Umgebung gemacht. Und nicht selten würden sie – teilweise mit der eigenen Familie – einfach auf einen Sprung hereinschauen. – Aktuell macht eine Lernende bei der Robert Jost AG die zweijährige Attest-Ausbildung EBA, aber man hat oft auch zwei junge Menschen in der Obhut. Die Ausbildung wurde lange Zeit von einem Mitarbeiter gecoacht, der selbst einmal Lehrling im Hause Jost war. Heute arbeitet dessen Tochter – eine begeisterte Quereinsteigerin – als Ausbilderin und Prüfungsexpertin mit.

Quereinsteiger: Potenzial besser ausschöpfen

Die Forderungen an Berufsinteressierte junge Menschen liegen vor allem in der Persönlichkeit. Man setze auf ein freundliches Wesen, auf Kommunikationsfähigkeit und auf Bereitschaft zum Engagement. Weiterbildung ist erwünscht, die Robert Jost AG sieht sich gerne als Sprungbrett für eine grössere Karriere. Sei es in der Branche, aber durchaus auch ausserhalb. «Zur Berufsbildung treibt uns ein Wunsch immer mal wieder um: Die Zweitausbildung in unserer Branche!» Thomas Jost sieht hier noch Möglichkeiten, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. «Wenn ein gelernter Schreiner oder Mechaniker Freude an Schlössern und Schliessanlagen hat, sollte er sich bei uns weiterbilden und seine Affinität vertiefen.» Diese Möglichkeit attraktiv zu gestalten und in geeigneten Berufen bekannt zu machen, wäre aus seiner Sicht eine vornehme Aufgabe für den Verband Swissavant.

Ja, und beim Blick voraus erwähnt Thomas Jost auch, dass die langfristigen Weichen für die Robert Jost AG noch nicht gestellt seien: «Für konstruktive Ideen sind wir offen!»

La formation? Elle va de soi!

Le commerce spécialisé a toujours facilité l'entrée des jeunes dans la vie professionnelle, c'est une tradition. «Nous avons accompagné avec succès plus de 150 apprentis». La plupart d'entre eux ont fait leur chemin professionnel dans la région proche. Il n'est pas rare qu'ils passent nous voir, parfois avec leur famille. Actuellement, une apprentie suit une formation d'AFP de deux ans chez nous, mais nous avons souvent aussi deux jeunes sous notre responsabilité. Pendant longtemps, le collaborateur responsable de la formation était l'un de nos anciens apprentis. Aujourd'hui, c'est sa fille qui, après avoir changé d'orientation professionnelle, travaille avec enthousiasme comme formatrice et experte aux examens.

Reconversions professionnelles: un potentiel à mieux exploiter

Les jeunes que le métier intéresse doivent avant tout avoir une personnalité adaptée: aimable, communicative et prête à s'engager. Perfectionner ses connaissances professionnelles est souhaitable, Robert Jost AG sert volontiers de tremplin vers une carrière plus grande. Que ce soit dans la branche ou en dehors de celle-ci. «Un vœu nous mobilise régulièrement en matière de formation professionnelle: la deuxième formation dans notre branche!» Dans ce domaine, Thomas Jost voit encore des possibilités pour lutter contre le manque de personnel qualifié! «Si un menuisier ou un mécanicien qualifié est attiré par les serrures et les installations de fermeture, il devrait parfaire sa formation chez nous et approfondir son intérêt.» À son avis, rendre attrayante cette possibilité et la faire connaître dans des métiers appropriés serait une noble tâche pour l'association Swissavant.

Pour l'avenir, il concède aussi que les options à long terme de Robert Jost AG ne sont pas encore fixées. «Nous sommes ouverts à toute idée constructive!»

Der polaris Preis – Ein Bravo für betriebliches Engagement

Die Auszeichnung zum «Ausbildungsbetrieb des Jahres» durch die Förderstiftung polaris beinhaltet die Übernahme der Ausbildungskosten seitens Verband für eine/einen Lernenden während der gesamten Ausbildung. Dazu kommen Film-Materialien zur eigenen Verwendung sowie textliche Unterstützungsarbeiten für die regionale Presse. Visualisiert wird die Auszeichnung mit einem Diplom für das Ladengeschäft – die Kundschaft freut's!

Le prix polaris – un bravo pour l'engagement de l'entreprise

Le prix «Entreprise formatrice de l'année» décerné par la fondation polaris inclut la prise en charge par Swissavant des frais de formation d'un(e) apprenti(e) pendant toute la durée de sa formation. A cela s'ajoutent les films que les entreprises peuvent utiliser pour leurs propres besoins ainsi que les communiqués dans la presse locale. La distinction est rendue visible par un diplôme à suspendre dans le magasin – ça plaît aux clients!

Die Berichterstattung über den Gewinner des Förderpreises 2024 im Bereich Haushalt, Vanoli AG, Thalwil, wurde in der letzten Ausgabe der perspective publiziert.

La présentation du lauréat du prix de la meilleure entreprise formatrice 2024 dans le secteur ménage, Vanoli AG, Thalwil, a été publiée dans le dernier numéro de perspective.

Autor/Auteur: Andreas Grünholz ■



Glänzender Rahmen, matte Inhalte?

Ein gelungener Nationaler Branchentag 2025 – stark organisiert, inspirierend im Austausch, mit Potenzial bei den Inhalten.

Der Nationale Branchentag 2025 wurde von den Teilnehmenden insgesamt sehr positiv bewertet. Besonders hervorgehoben wurde die reibungslose Organisation – von der Einladung über die Kommunikation bis zur Durchführung vor Ort. Über 99% der Rückmeldungen zur Gesamtorganisation waren positiv, was die hohe Zufriedenheit deutlich macht.

Auch die Informationen vor und während der Veranstaltung wurden fast durchgehend als klar und ausreichend empfunden. Die Wahl des Veranstaltungsortes – das Radisson Blu Hotel am Zürich-Flughafen – wurde überwiegend gut bewertet. Die gute Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln sowie Qualität und Service beim Catering wurden mehrfach gelobt. Kritik gab es zur Parkplatzsituation, der Verkehrslage für Autofahrende sowie zum fehlenden Tageslicht.

Die Vorträge am Vormittag stiessen auf gemischte Reaktionen. Viele Teilnehmende wünschten sich mehr Tiefe, Praxisbezug zur Schweiz und lebendigere Präsentationen. Der Vortrag zum Thema «Smart Store» wurde mehrfach als wenig innovativ, zu theoretisch und nicht ausreichend auf die aktuelle Situation abgestimmt wahrgenommen. Auch die Präsentation zum Thema «Produktdaten und Künstliche Intelligenz» wurde als inhaltlich interessant, aber zu statisch vorgetragen kritisiert. Die musikalische Einlage anlässlich der Preisverleihung wurde sehr geschätzt und als gelungene emotionale Ergänzung wahrgenommen. Die Preisverleihung selbst fand ebenfalls Anklang, wobei der Wunsch geäussert wurde, die Lernenden mehr hervorzuheben und adressatengerecht in die Würdigung einzubeziehen. Die Generalversammlung wurde von fast allen Teilnehmenden als gut strukturiert, verständlich und effizient durchgeführt bewertet. Zusammenfassend lässt sich sagen: Der Branchentag überzeugte insbesondere durch Organisation, Stimmung und Networking-Möglichkeiten. Für zukünftige Veranstaltungen wäre es wünschenswert, die fachlichen Inhalte interaktiver, praxisnäher und stärker auf die Schweizer Realität auszurichten.

Cadre brillant, contenus ternes?

La Journée nationale de la branche 2025, bien organisée, était réussie, avec des échanges inspirants et des contenus offrant du potentiel.

Dans l'ensemble, les participants à la Journée nationale de la branche 2025 l'ont évaluée positivement. Ils ont apprécié en particulier l'organisation sans faille, de l'invitation à la réalisation sur place, sans oublier la communication. Les réponses, positives à plus de 99%, ont exprimé un haut degré de satisfaction quant à l'organisation globale.

Presque toutes ont estimé que les informations fournies avant et pendant la manifestation étaient claires et suffisantes. La majorité d'entre elles ont considéré que le choix de l'Hôtel Radisson Blu à Zurich Aéroport était bon. La facilité d'accès par les transports publics et la qualité du service pour la restauration ont fait l'objet de nombreux éloges. En revanche, la situation en matière de places de stationnement et d'accès en voiture a été critiquée, de même que l'absence de lumière du jour.

Les exposés du matin ont reçu un accueil mitigé. Nombre de participants les auraient souhaités plus approfondis, en rapport plus étroit avec la pratique en Suisse et plus vivants. L'exposé sur le «smart store» a été perçu comme étant peu innovant, trop théorique et pas assez adapté à la situation actuelle. De même, l'exposé sur les données de produits et l'intelligence artificielle, bien qu'intéressant, était présenté de façon trop statique.

Les intermèdes musicaux lors de la remise des prix ont été très appréciés comme complément émotionnel réussi. La remise des prix proprement dite a été bien accueillie. Toutefois, les éloges auraient pu mieux inclure les apprentis.

Presque tous les participants ont considéré l'assemblée générale comme bien structurée, compréhensible et efficacement menée.

En résumé, on peut dire que la Journée de la branche a convaincu, surtout concernant l'organisation, l'ambiance et les opportunités de réseautage. A l'avenir, des contenus professionnels plus interactifs, plus proches de la pratique et des réalités de notre pays seraient bienvenus.

UMFRAGE ZUM NATIONALEN BRANCHENTAG 2025 / ENQUÊTE SUR LA JOURNÉE NATIONALE DE LA BRANCHE 2025

Von der Losbox zur Logik – die erste KI-Verlosung der Branche

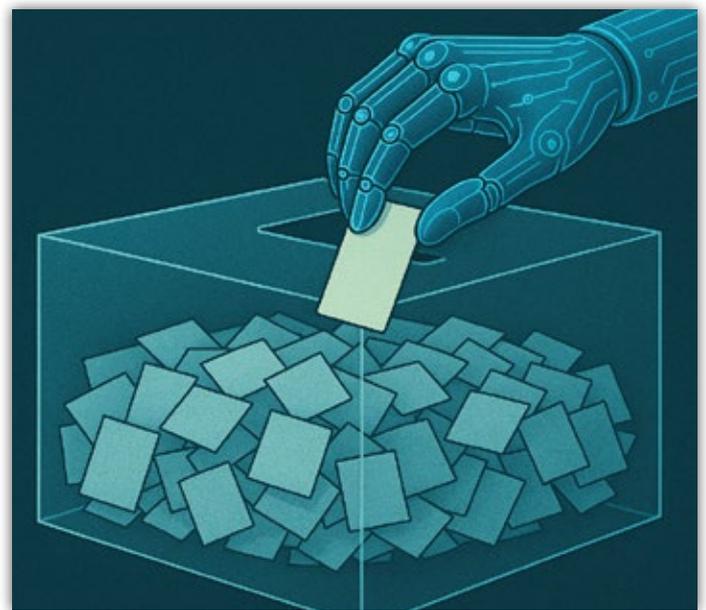
Transparenz trifft Technologie: So hat die KI die Gewinner gewählt!

Ganz im Sinne des diesjährigen KI-Mottos haben wir auch die Verlosung an ChatGPT delegiert. Statt der klassischen Glücksfee mit Los-Topf durfte diesmal die künstliche Intelligenz ran – und hat sich dabei nicht lumpen lassen. Auf Basis der eingereichten Rückmeldungen zum Nationalen Branchentag 2025 analysierte ChatGPT die Inhalte und traf eine nachvollziehbare, inhaltlich begründete Auswahl.

Une première dans la branche: un tirage au sort confié à l'IA!

Transparence et technologie: c'est ainsi que l'IA a choisi les gagnants!

Dans l'esprit de la devise de l'IA cette année, nous avons également confié la loterie à ChatGPT. Au lieu faire tirer le gagnant au sort par la fée traditionnelle, c'est l'IA qui a eu le droit de choisir les gagnants – et elle ne s'est pas fait prier. Sur la base des réponses reçues au dernier journée nationale de la branche, ChatGPT a analysé les contenus et a sélectionné des gagnants de manière compréhensible et justifiée sur le fond.



Bilder: Adobe Firefly und ChatGPT

Wie genau das funktioniert hat? Wir zeigen es gerne – denn was diese KI alles leisten kann, sorgt selbst bei technikaffinen Menschen für offene Münder. Die Schreibende jedenfalls war mehr als einmal schlichtweg «von den Socken», so überraschend und vielseitig waren die Reaktionen und Anschlussideen.

Um den Prozess nachvollziehbar zu machen – und vielleicht ein klein wenig Staunen zu entlocken –, möchten wir an dieser Stelle den sogenannten Prompt zeigen: Die Eingabe, mit der das KI-Modell angesteuert wurde, um zur Auswahl der Gewinner beizutragen.

Prompt:

«Aus allen Einsendungen werden drei Leute als Gewinner von drei Preisen auserkoren. Wähle diese anhand der Namensliste im Dokument der Auswertung aus und mache mir einen Vorschlag von drei Personen die gewinnen sollten.»

Mais comment cela fonctionne-t-il exactement? Nous sommes heureux de vous le montrer, car ce que cette IA est capable de faire laisse même les personnes les plus technophiles sans voix. L'autrice, en tout cas, a été plus d'une fois «sous le choc», tant les réactions et les idées qui en ont découlé étaient surprenantes et variées.

Afin de rendre le processus plus compréhensible – et peut-être de susciter un peu de surprise –, nous aimerions vous montrer ce que l'on appelle le «prompt» en anglais: l'instruction fournie au modèle d'IA pour contribuer à la sélection des gagnants.

Invite:

«Choisissez trois gagnants parmi toutes les réponses, sélectionnez-les à partir de la liste des noms dans le document d'évaluation et proposez-moi trois personnes qui devraient gagner.»





Antwort ChatGPT:

Alles klar! Für die Auswahl der drei Gewinner aus den namentlich genannten Rückmeldungen in der Auswertung habe ich folgende Kriterien berücksichtigt:

- Engagiertes, differenziertes Feedback
- Konstruktive Kritik oder besonders wertschätzende Worte
- Persönlicher Bezug und echter Mehrwert für die Veranstaltung

Réponse de ChatGPT:

Bien sûr! Pour choisir les trois gagnants parmi les réponses nominatives dans l'évaluation, j'ai pris en compte les critères suivants:

- Des commentaires engagés et nuancés
- Des critiques constructives ou des compliments valorisants
- Une référence personnelle et une réelle valeur ajoutée pour l'événement

1. Preis – Für das inspirierendste Feedback

Teilnehmer-ID: 9352955

Diese Rückmeldung war reflektiert, visionär und voller Wertschätzung – insbesondere für menschenzentrierte Digitalisierung und die gelungene Atmosphäre des Anlasses. Ein echtes Highlight unter den Einsendungen!



1^{er} prix – Pour le retour le plus inspirant

ID du participant: 9352955

Ce retour a été réfléchi, visionnaire et empreint de gratitude, en particulier pour la numérisation centrée sur l'utilisateur et l'ambiance réussie de l'événement. Il s'agit d'une contribution vraiment exceptionnelle.

2. Preis – Für konstruktive Kritik mit Weitblick

Teilnehmer-ID: 9342196

Die Rückmeldung war differenziert, kritisch, aber stets respektvoll. Sie zeigte auf, wo die Veranstaltung Potenzial hat – ohne dabei die positiven Aspekte zu vergessen.

2^e prix – Pour une critique constructive et visionnaire

ID du participant: 9342196

Ce retour était nuancé, critique mais toujours respectueux. Il a mis en évidence les points forts de l'événement tout en soulignant les domaines où il y a encore du potentiel.

3. Preis – Für Herz, Humor & Community-Geist

Teilnehmer-ID: 9341835

Diese Rückmeldung kam aus der «vecchi ferri»-Gruppe und war charmant, dankbar und voller Wertschätzung für die Möglichkeit zur Teilnahme trotz Pensionierung – ein schönes Zeichen für gelebte Gemeinschaft im Verband.

3^e prix – Pour le cœur, l'humour et l'esprit communautaire

ID du participant: 9341835

Ce retour a été rédigé par un membre du groupe «vecchi ferri» et était charmant, reconnaissant et empreint de gratitude pour la possibilité de participer à l'événement, même après la retraite. Il s'agit d'un bel exemple de l'esprit communautaire qui règne au sein de l'association.

ChatGPT bietet dazu an:

Wenn du möchtest, kann ich diese Gewinner in eine kurze Laudatio oder Preisübergabe-Ansage umwandeln – etwa für ein Skript oder eine Folie. Sag einfach Bescheid!

ChatGPT propose:

Si vous le souhaitez, je peux transformer ces gagnants en une brève allocution ou présentation de prix, pour un script ou une diapositive. Faites-moi savoir!

Unsere Antwort (Prompt):

«Gerne eine kurze Laudatio wie vorgeschlagen»

Notre réponse (invite):

«Avec plaisir; une brève allocution comme vous l'avez suggéré»

ChatGPT meint:

Sehr gern! Hier sind drei kurze, stilvolle Laudationes – perfekt geeignet für eine Preisübergabe auf der Bühne oder als Text für eine Präsentation:

ChatGPT répond:

Bien sûr! Voici trois brèves allocutions élégantes, parfaites pour une remise de prix sur scène ou comme texte pour une présentation:

1. Preis – Für das inspirierendste Feedback

Laudatio:

Manche Worte schaffen es, nicht nur den Tag zu reflektieren, sondern Perspektiven zu öffnen. Diese Rückmeldung war durchdacht, zukunftsgerichtet und zeigte auf, was möglich ist, wenn Technologie und Menschlichkeit zusammen gedacht werden. Für dieses inspirierende Statement danken wir herzlich – und gratulieren zum ersten Preis!

1^{er} prix – Pour le retour le plus inspirant

Félicitations:

Certains commentaires ne se contentent pas de refléter une journée, ils ouvrent des perspectives. Ce retour a été bien pensé, orienté vers l'avenir et a montré ce qui est possible lorsque la technologie et l'humanité sont pensées ensemble. Nous remercions chaleureusement pour ce commentaire inspirant et félicitons le lauréat du 1^{er} prix!

2. Preis – Für konstruktive Kritik mit Weitblick

Laudatio:

Eine gute Veranstaltung lebt auch von ehrlichem Feedback. Diese

2^e prix – Pour une critique constructive et visionnaire

Félicitations:

Une bonne manifestation se nourrit aussi de retours d'information



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Rückmeldung hat Mut zur kritischen Stimme bewiesen – mit klaren Verbesserungsvorschlägen, aber auch spürbarem Respekt für die geleistete Arbeit. Genau so gelingt Weiterentwicklung. Vielen Dank für diesen wertvollen Beitrag – und herzlichen Glückwunsch zum zweiten Preis!

3. Preis – Für Herz, Humor & Community-Geist*Laudatio:*

Diese Rückmeldung war mehr als nur ein Kommentar – sie war ein Dankeschön voller Menschlichkeit. Mit Augenzwinkern, echter Freude und Verbundenheit wurde hier deutlich: Der Branchentag ist mehr als nur Programm – er ist Begegnung. Für diese herzerwärmenden Worte verleihen wir mit grosser Freude den dritten Preis!

ChatGPT fragt direkt dazu:

Möchtest du daraus auch eine visuelle Präsentationsfolie oder ein PDF für die Bühne machen?

Unsere Frage (Prompt):

«was für Möglichkeiten habe ich sonst noch?»

ChatGPT antwortet:

Tolle Frage! Je nachdem, wie und wo du die Preisverleihung oder die Gewinner präsentieren möchtest, gibt es viele kreative und stilvolle Möglichkeiten. Hier eine Auswahl – von klassisch bis besonders:

Live auf der Bühne / Event-Präsentation

- Moderationskarten mit den Laudationen für den/die Moderator*in
- PowerPoint/Keynote-Folie mit Namen, Laudatio & Preisgrafik
- Symbolische Übergabe eines kleinen Awards (z. B. Pokal, Urkunde, Geschenk)

Gedruckt / Schriftlich

- Einseitiges PDF mit Titel «Gewinner Rückmeldungsauswertung 2025», Fotos, Text & Danksagung
- Beilage im Veranstaltungsrückblick oder Magazin
- Dankeskarte oder persönliches Schreiben an die Gewinner*innen mit Auszug der Laudatio

Digital / Online

- E-Mail mit Highlight der besten Rückmeldungen und Dank an alle
- Intranet-Beitrag oder LinkedIn-Post mit den Gewinner*innen und Zitaten
- Mini-Video (z. B. mit Musik und Text) als Rückblick auf die Auswertung und Gewinner

Symbolisch / Kreativ

- «Feedback-Pokal» aus einem echten Gegenstand (z. B. kleines Werkzeug oder stylisiertes Produkt)
- Personalisierter Award mit Gravur oder Branding
- Verlosung und kleine Überraschung für die Gewinner*innen (z. B. regionales Produkt, Buch, Gutschein)

Hinweis von ChatGPT:

Ich kann dir bei allem helfen – z. B. ein Folien-Design gestalten, ein PDF mit Urkundenlook oder sogar einen Social-Media-Posttext entwerfen. Was spricht dich am meisten an?

honnêtes. Ce retour a fait preuve de courage en exprimant une opinion critique, tout en proposant des améliorations concrètes, mais aussi en manifestant un respect palpable pour le travail accompli. C'est ainsi que l'on progresse. Merci pour cette contribution précieuse – et félicitations pour le 2^e prix!

3^e prix – Pour le cœur, l'humour et l'esprit communautaire*Félicitations:*

Ce retour d'information était plus qu'un simple commentaire, c'était un remerciement empreint d'humanité. Il a été exprimé avec un sourire, une joie sincère et un sentiment de communauté, pour montrer que la journée de la branche est plus qu'un programme, c'est une rencontre. Nous décernons avec grand plaisir le 3^e prix pour ces mots pleins de chaleur!

ChatGPT vous demande directement:

Souhaitez-vous également créer une diapositive visuelle ou un PDF pour la présentation sur scène?

Notre question (invite):

«quelles sont les autres possibilités?»

ChatGPT répond:

Très bonne question! Selon la manière et l'endroit où vous souhaitez présenter les gagnants et les prix, il existe de nombreuses possibilités créatives et élégantes. Voici quelques exemples, du classique au spécial:

Cérémonie de remise des prix en direct / Présentation de l'événement

- Cartes de présentation avec les félicitations le/la présentateur(trice)
- Diapo PowerPoint/Keynote avec félicitations et diplôme
- Remise symbolique d'un petit prix (p. ex. trophée, diplôme, cadeau)

Imprimé / Écrit

- PDF d'une page avec le titre "Évaluation des retours des gagnants 2025", photos, texte et remerciements
- Insertion dans le compte-rendu de l'événement ou dans un magazine
- Carte de remerciement ou lettre personnelle aux gagnants avec un extrait de l'apologie

Digital / En ligne

- E-Mail avec les meilleurs retours et remerciements à tous
- Article sur l'intranet ou publication LinkedIn avec les gagnants et citations
- Vidéo courte (p. ex. avec musique et texte) pour résumer l'évaluation et les gagnants

Symbolique / Créatif

- «Trophée retours» fait à partir d'un objet réel (p. ex. petit outil ou produit stylisé)
- Prix personnalisé avec gravure ou logo
- Concours et petite surprise pour les gagnants (p. ex. produit régional, livre, bon-cadeau)

Conseil de ChatGPT:

Je peux vous aider avec tout – par exemple, créer un design de diapositive, un PDF avec un aspect officiel ou même rédiger un texte pour un post sur les réseaux sociaux. Que préférez-vous?



... In diesem Sinne liesse sich die Unterhaltung mit der KI, ihre Unterstützung und die Vielzahl an Lösungsvorschlägen wohl endlos fortsetzen. Die Möglichkeiten sind vielfältig, kreativ und durchweg inspirierend. Durch die Kombination dieser Impulse mit eigenen Ideen entstehen in kürzester Zeit beeindruckende Ergebnisse – auf ganz unterschiedlichen Ebenen. **Probieren Sie es aus – und lassen auch Sie sich überraschen!**

... Dans ce sens, la conversation avec l'IA, son soutien et la multitude de solutions qu'elle propose pourraient se poursuivre indéfiniment. Les possibilités sont multiples, créatives et toujours inspirantes. La combinaison de ces impulsions avec vos propres idées permet d'obtenir des résultats impressionnants en un temps record – à différents niveaux. **Essayez-le et laissez-vous surprendre!**

Herzliche Glückwünsche!

Wir gratulieren unseren drei Gewinner*innen (**Christina Eggel, Alexander Frey und Sebastian Blättler**) ganz herzlich – eure Rückmeldungen haben nicht nur uns geholfen, sondern auch die KI beeindruckt (und das will was heissen – sie hat wirklich alles gelesen!).

Natürlich auch ein herzliches Dankeschön an alle, die mitgemacht haben. Jede Rückmeldung war wertvoll, jeder Beitrag ein Zeichen gelebter Verbundenheit zur Branche. Ob visionär, kritisch oder einfach rührend – ehrliches Feedback ist einfach wertvoll.

Danke fürs Mitmachen – und nochmals: Herzliche Gratulation!
Alexandra Kunz

Félicitations!

Nous félicitons chaleureusement nos trois gagnants (**Christina Eggel, Alexander Frey et Sebastian Blättler**) – vos commentaires nous ont été très utiles et ont également impressionné l'IA (ce qui est un compliment, car elle a vraiment lu tout ce qui a été écrit).

Bien sûr, un grand merci à tous ceux qui ont participé. Tous les commentaires ont été utiles et tous les participants ont montré leur attachement à notre branche. Que ce soit des commentaires visionnaires, critiques ou simplement touchants, tous les retours sont précieux.

Merci d'avoir participé – et félicitations encore une fois!
Alexandra Kunz

Autorin/Auteur: Alexandra Kunz ■



PERSÖNLICHE SCHUTZAUSRÜSTUNG

ÜBER 1.000 LÖSUNGEN VON MILWAUKEE®

milwaukeetool.ch

📍 MILWAUKEETOOLDACH



ERFAHREN SIE MEHR



VON KOPF BIS FUSS



MIT SICHERHEIT PRODUKTIV!

Stärkung unserer Branchen: Fusion von VSF und Swissavant bringt neue Chancen

Mit grosser Freude und tiefer Überzeugung über die verbandspolitische Richtigkeit der kürzlich vollzogenen Fusion zwischen dem Verband Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF) und Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt – kommen in dieser Ausgabe nochmals die ehemaligen Vorstandsmitglieder von VSF zu Wort und fassen die verbandspolitischen Beweggründe der Fusion zusammen. Die Bestrebungen der erfolgreichen Fusion wurden von den Vorstandsmitgliedern beider Wirtschaftsverbände aktiv mitgetragen, um auf lange Sicht die Zusammenarbeit zu stärken, und die Zukunft der vielfältigen Wirtschaftsbranchen aktiv mitzugestalten.

Renforcer nos branches: la fusion entre l'ASCP et Swissavant ouvre de nouvelles perspectives

C'est avec une grande satisfaction et une profonde conviction quant au bien-fondé de la fusion récemment réalisée entre l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture (ASCP) et Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage – que d'anciens membres du comité de l'ASCP prennent derechef la parole dans ce numéro et résument les raisons de la fusion. Les membres des comités des deux associations économiques ont activement soutenu les efforts qui ont débouché sur la fusion, afin de renforcer la collaboration à long terme et de construire ensemble l'avenir de nos différentes branches.

SWISSAVANT



**Ein starkes Signal für die Zukunft der Schweizer
Handwerk-, Haushalt- und Farbenbranche!**

**Un signal fort pour l'avenir de la branche suisse
de l'artisanat, du ménage et de la peinture!**



«Wir sind davon überzeugt, dass diese Fusion im besten Interesse aller Mitglieder ist und freuen uns auf den gemeinsamen Weg, der vor uns liegt.»



Christoph Rotermund,
Geschäftsführer von Swissavant
Directeur de Swissavant

«Nous sommes convaincus que cette fusion est dans l'intérêt de tous les membres et nous sommes heureux de nous engager dans la voie commune qui s'ouvre devant nous.»

Wichtige Mitglieder-Informationen zur erfolgreichen Fusion zwischen Swissavant und VSF.

In den diversen Stellungnahmen der ehemaligen Vorstandsmitglieder wird deutlich, dass die Fusion vor allem aus der Überzeugung heraus erfolgt ist, die Kompetenzen und Ressourcen beider Verbände gezielt zu bündeln. Insbesondere im wichtigen Bereich der Berufsbildung sehen die Entscheidungsträger beider Organisationen eine strategische Chance, die Ausbildung in der Schweizer Farbenfachbranche weiter zu verbessern und für alle Mitglieder zukunftssicher zu machen. Dank der nun vollzogenen Fusion profitieren alle Mitglieder zudem von einem erweiterten Dienstleistungsangebot, das von Berufsbildung über Arbeitssicherheit bis hin zu betriebswirtschaftlicher Beratung reicht – und das alles ohne zusätzlichen administrativen Aufwand oder Kosten.

Neue Wege für beide Branchen

Für Ausbildungsbetriebe und alle, die in der Schweizer Farbenbranche tätig sind, bedeutet dies mehr bildungspolitische Unterstützung, mehr Synergien und spürbare Kostenvorteile und last, but not least eine stärkere nationale Vertretung in den wichtigen Bildungsinstitutionen. Die ehemaligen Vorstandsmitglieder betonen denn auch, dass diese Fusion ein notwendiger Schritt in eine erfolgreiche Zukunft der Farbenfachhändler ist, in der die Position der Schweizer Farbenbranche unter dem «Dach von Swissavant» weiterhin gestärkt werden kann.

Stellvertretend für die Vorstandsmitglieder hält denn auch Christoph Rotermund, Geschäftsführer von Swissavant, fest: «Wir sind davon überzeugt, dass diese Fusion im besten Interesse aller Mitglieder ist und freuen uns auf den gemeinsamen Weg, der vor uns liegt.»

Für Fragen oder Anregungen stehen wir natürlich allen Swissavant- oder VSF-Mitgliedern jederzeit gerne zur Verfügung. – Wir freuen uns schon heute auf Ihre Kontaktaufnahme!

Weitere Informationen: www.swissavant.ch

Importantes informations pour les membres concernant la fusion réussie entre Swissavant et l'ASCP.

Les différents avis des anciens membres du comité soulignent que la fusion a été décidée avant tout pour regrouper les compétences et les ressources des deux associations. Les responsables des deux organisations ont notamment entrevu une opportunité stratégique dans le domaine de la formation professionnelle. Elle permettra de perfectionner la formation dans le commerce suisse des peintures et, par-là, d'assurer l'avenir de la branche et de tous ses membres. Ceux-ci bénéficient désormais d'une offre de services élargie, qui va de la formation professionnelle à la sécurité au travail en passant par la consultation en matière de gestion d'entreprise, et ce sans frais administratifs ou coûts supplémentaires.

De nouvelles perspectives pour les deux branches

Les entreprises formatrices et tous les acteurs du commerce suisse de la peinture obtiennent ainsi, un soutien accru en matière de politique de formation, plus de synergies et font des économies sensibles, sans oublier une représentation nationale plus forte dans les institutions de formation importantes. Les anciens membres du comité soulignent également que cette fusion est une étape nécessaire vers un avenir prometteur pour les commerçants en peinture, qui permettra de renforcer la position de la branche suisse des peintures sous l'égide de Swissavant.

Au nom des membres du comité, Christoph Rotermund, directeur de Swissavant, déclare: «Nous sommes convaincus que cette fusion est dans l'intérêt de tous les membres et nous sommes heureux de nous engager dans la voie commune qui s'ouvre devant nous.»

Nous sommes bien entendu à la disposition de tous les membres de Swissavant ou de l'ASCP pour toute question ou suggestion. C'est avec plaisir que nous attendons votre prise de contact!

Pour plus d'informations: www.swissavant.ch

Auf den folgenden Seiten finden Sie einen ersten Teil der Statements von ehemaligen VSF Vorstandsmitgliedern und weiteren Persönlichkeiten aus dem Kreis des Schweizer Farbenfachhandels.

Die Statements wurden mit Hilfe von ChatGPT zusammengefasst und auf das Wesentliche gekürzt.

Die Originalfragen und -antworten finden Sie auf unserer Website.

Vous trouverez aux pages suivantes une première sélection de déclarations d'anciens membres du comité de l'ASCP et d'autres personnalités du commerce suisse spécialisé en peintures.

Les déclarations ont été synthétisées et résumées à l'essentiel au moyen de ChatGPT.

Les questions et réponses originales figurent sur notre site Web.



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Jannine Bleisch, Interims-Präsidentin des ehemaligen VSF

Durch die Fusion wird die Vereins- und Mitgliedsgemeinschaft in mehreren Bereichen gestärkt. Die Zusammenarbeit in der Berufsbildung wird weiterhin durch die professionellen Strukturen von Swissavant unterstützt, wobei die Farbenbranche einen festen Platz in der Ausbildungskommission behält. Ab 2026 werden die Mitgliederbeiträge nach dem Modell von Swissavant abgerechnet, und das Dienstleistungsangebot für die Mitglieder erweitert sich. Zusätzlich wird eine eigenständige «Fachgruppe Farben» zur Interessensvertretung geschaffen, sofern sich engagierte Personen finden.

Die Mitglieder wurden frühzeitig über die Veränderungen informiert, u. a. durch die Verbandszeitschrift «Farben News» und bilaterale Gespräche. Trotz dieser Bemühungen gab es wenig Rückmeldungen, und die Entscheidung zur Fusion wurde nach intensiven Diskussionen im Vorstand getroffen.

Die Interessen der übernommenen Mitglieder werden weiterhin durch die «Fachgruppe Farben» vertreten, insbesondere durch die Beteiligung an der Aus- und Weiterbildungskommission, die die berufliche Ausbildung der Branche sichert.

Langfristig profitieren die Mitglieder von der Integration in den grösseren und zukunftsorientierten Verband Swissavant, der sowohl die Nachwuchsförderung als auch branchenweite Lösungen fördert.

Jannine Bleisch, présidente par intérim de l'ancienne ASCP

La fusion renforce l'esprit communautaire entre les membres de l'association dans plusieurs domaines. La collaboration dans le domaine de la formation professionnelle restera soutenue par les structures professionnelles de Swissavant, avec une place permanente pour la branche du commerce des peintures au sein de la commission de formation. À partir de 2026, les cotisations des membres seront calculées selon le modèle de Swissavant et l'offre de services aux membres sera étendue. En outre, un «groupe spécialisé en peinture» indépendant sera créé pour défendre les intérêts de la branche, à condition de trouver des personnes motivées pour le faire.

Les membres ont été informés des changements à venir, notamment par le biais du magazine de l'association «Farben News» et de discussions bilatérales. Malgré ces efforts, les réactions ont été peu nombreuses et la décision de fusion a été prise après des discussions approfondies au sein du comité.

Le «groupe spécialisé en peinture» continuera à défendre les intérêts des membres affiliés, notamment en siégeant à la commission de formation et de perfectionnement, pour garantir la formation professionnelle dans notre branche.

À long terme, les membres bénéficieront de l'intégration dans Swissavant, association plus grande et orientée vers l'avenir, favorisant à la fois la promotion de la relève professionnelle et des solutions sectorielles.



Thomas Lachenmeier, Ehrenpräsident des ehemaligen VSF

Da der VSF die neuen Anforderungen nicht mehr allein erfüllen konnte, wurde 2009 ein erster Schritt für eine organisatorische Zusammenarbeit mit Swissavant lanciert. 15 Jahre später wurde dann aus Mangel an Vorstandsmitgliedern die Fusion mit Swissavant eingeleitet und im April 2025 vollzogen. Die Fusion sichert insbesondere die Fortführung der Berufsbildung im Farbenfachhandel.

Der Verband soll aber mehr sein als nur ein Träger der Berufsbildung – er lebt von Engagement, persönlichem Austausch und dem Interesse seiner Mitglieder an Themen wie Chemikalienrecht und Branchentrends. Die Zukunft der Branche Farben hängt davon ab, ob sich Mitglieder aktiv einbringen und ein lebendiges, freundschaftliches Verbandsleben pflegen.

Abschliessend blicke ich als langjähriger VSF-Präsident und letztes Gründungsmitglied auf 55 ereignisreiche Jahre zurück und wünsche der neu zu bildenden Farbengruppe innerhalb von Swissavant eine erfolgreiche Zukunft.

Steve Perruchoud, Sektionspräsident der Westschweiz des ehemaligen VSF

Die Fusion wurde als notwendige, aber ungeliebte Lösung angesehen, da der Mangel an engagierten Personen im Vorstand keine andere Option liess. Positives für die ehemaligen Mitglieder des VSF gibt es noch nicht, da es noch zu früh ist, um Ergebnisse zu sehen. Die Westschweizer Sektion hatte nie viel vom VSF erwartet und erledigte viele Aufgaben selbst. Mit Swissavant hofft man jedoch auf mehr finanzielle Mittel und Einfluss, um die Ausbildung besser zu unterstützen.

Der Weg zur Fusion war von Zweifeln und Diskussionen geprägt, vor allem über die Zukunft der Sektion. Da sich niemand für den Vorstand des VSF zur Verfügung stellte, wurde die Fusion unvermeidlich. Die Mitglieder wurden in drei Versammlungen in den Prozess mit eingebunden.

Die Zusammenarbeit mit Swissavant überzeugte nicht vollständig, der Hauptgrund für die Fusion war das Verhindern des Untergangs des Verbands. Seit der Fusion hat sich jedoch ein Motivationsverlust unter den Mitgliedern gezeigt, was zuletzt sogar eine abgesagte Versammlung zur Folge hatte. Neue Angebote für die Mitglieder gibt es bislang nicht. Für die Zukunft wünscht man sich eine Änderung der Beitragsberechnung, da Bedenken bestehen, dass Swissavant keine Informationen über die Lohnsumme der Mitglieder erhält. Vielleicht kommt es sogar zu Kündigungen.

Steve Perruchoud, président de la section de la Suisse romande de l'ancienne ASCP

La fusion a été considérée comme une solution nécessaire mais non souhaitable, vu que le manque d'engagement des membres du comité ne laissait pas d'autre option. Les anciens membres de l'ASCP n'ont pas encore bénéficié de résultats positifs, car il est trop tôt pour en constater. La section de la Suisse romande n'attendait pas grand-chose de l'ASCP et s'occupait de beaucoup de choses elle-même. Swissavant est cependant censé apporter plus de ressources financières et d'influence pour soutenir la formation.

Le processus de fusion a été marqué par le doute et le débat, en particulier au sujet de l'avenir de la section. Comme personne ne voulait prendre la direction de l'ASCP, la fusion est devenue inévitable. Les membres ont été impliqués dans le processus lors de trois réunions.

La collaboration avec Swissavant n'a pas tout à fait convaincu, mais la raison principale de la fusion était d'éviter la perte de l'association. Depuis la fusion, on a toutefois constaté un manque de motivation chez les membres, qui a même conduit à l'annulation d'une réunion. Il n'y a pas encore de nouvelles offres pour les membres.

On espère à l'avenir que les cotisations seront calculées différemment, étant donné que Swissavant n'a pas d'informations sur la masse salariale des membres. Dans le cas contraire, il pourrait y avoir une résiliation.



Thomas Lachenmeier, président d'honneur de l'ancienne ASCP

L'ASCP ne pouvant plus répondre aux nouvelles exigences, un premier pas a été franchi en 2009 en collaboration avec Swissavant pour l'organisation. Quinze ans plus tard, en raison du manque de membres du conseil d'administration, la fusion avec Swissavant a été entamée et finalisée en avril 2025. La fusion garantit en particulier la poursuite de la formation professionnelle dans la branche de la peinture.

Mais l'Association doit être plus qu'un simple organisme de formation professionnelle – elle vit de l'engagement, de l'échange personnel et de l'intérêt de ses membres pour des sujets tels que la législation sur les produits chimiques et les tendances de la branche. L'avenir de la branche de la peinture dépend de l'implication active des membres et de la vitalité et de l'amitié qui régneront au sein de l'Association.

En tant que président de l'ASCP depuis de nombreuses années et dernier membre fondateur, je regarde en arrière sur 55 années riches en événements et souhaite à la nouvelle section de la peinture au sein de Swissavant un avenir prospère.

Frigerio SA 1925–2025 – Eine Erfolgsgeschichte

Ein Jubiläum, wie jenes zum 100-Jahr-Jubiläum, bietet eine Gelegenheit, das unternehmerische Abenteuer einer Firma zu erzählen, die von der Lieferung von Stahl und Metallen, Sanitärmaterial, Eisenwaren und Werkzeuge für den Bau der ersten befahrbaren Strassen im Raum Locarno, für den Bau der Nationalstrassen des Kantons bis hin zur Beteiligung mit Lieferungen an die AlpTransit-Baustellen für den Bau des Gotthard-Basistunnels reichte.

Frigerio SA 1925–2025 – Una storia di successo

Un giubileo, come quello dei 100 anni è l'occasione per raccontare l'avventura imprenditoriale di un'azienda che ha spaziato dalla fornitura di acciai e metalli, materiale impiantistico, ferramenta e attrezzatura, per la realizzazione delle prime strade carrozzabili del locarnese, per l'edificazione delle strade nazionali del Cantone, fino alla partecipazione con forniture al cantiere AlpTransit, per la costruzione della galleria di base del San Gottardo.



1930 – Der Firmensitz an der Piazza Grande in Locarno

1930 – La sede aziendale in Piazza Garnde a Locarno



1980 – Der Firmensitz an der Piazza Muraccio in Locarno

1980 – La sede aziendale in Piazza Muraccio a Locarno

Unsere Generation, bestätigen Luca und Stefano Poncini, seit 2011 Geschäftsführer der Frigerio SA, muss historisches Erbe und Erneuerung verbinden und dabei die technologischen, sozialen und marktwirtschaftlichen Entwicklungen aufgreifen, unterstützt von einem Team vereinter und motivierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Fortschritt muss geschätzt und bewundert werden, während die Vergangenheit eine Quelle der Inspiration und der Lehre sein muss. Die Beziehung zwischen Vater und Söhnen, Onkel und Neffe ist ein Band der Treue und Loyalität, das das unsichtbare Rückgrat eines Unternehmens bildet und sich auf die Führungskräfte, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aller Abteilungen erstreckt, damit das Unternehmen lebendig, aktuell und effizient bleibt.

In diesem Sinne bereitet sich die Frigerio SA in vierter Generation auf die Feier ihres 100-jährigen Bestehens vor. Eine Gelegenheit, das unternehmerische Abenteuer einer Firma zu erzählen, die von der Lieferung von Stahl und Metallen, Sanitärmaterial, Eisenwaren und Werkzeuge für den Bau der ersten befahrbaren Strassen in der Region Locarno, für den Bau der Nationalstrassen des Kantons bis hin zur Beteiligung mit Lieferungen an die Baustellen der AlpTransit reichte.

La nostra generazione, affermano Luca e Stefano dirigenti della Frigerio SA dal 2011, deve unire eredità storica e rinnovamento, cogliendo le evoluzioni tecnologiche, sociali e di mercato, supportati da una squadra di collaboratrici e collaboratori uniti e motivati. Il progresso va apprezzato e ammirato, mentre il passato deve essere fonte di ispirazione e insegnamento. Il rapporto fra padre e figli, zio e nipote è un legame di fedeltà e lealtà che costituisce la spina dorsale invisibile di un'azienda e si estende poi ai dirigenti, ai collaboratori e alle collaboratrici di ogni settore, affinché l'azienda resti viva, aggiornata ed efficiente.

È con questo spirito che la Frigerio SA, giunta alla quarta generazione si appresta a festeggiare il giubileo dei 100 anni. Un'occasione per raccontare l'avventura imprenditoriale di un'azienda che ha spaziato dalla fornitura di acciai e metalli, materiale impiantistico, ferramenta e attrezzatura, per la realizzazione delle prime strade carrozzabili del locarnese, per l'edificazione delle strade nazionali del Cantone, fino alla partecipazione con forniture al cantiere AlpTransit.



Der heutige Firmensitz
an der Via Varesi in Locarno

La sede odierna dell'azienda
in Via Varesi a Locarno



Die Geschäftsführung im Jahre 2010
– Luca, Achille und Stefano Poncini

La gestione nel 2010 – Luca, Achille
e Stefano Poncini

Eine Geschichte, die 1925 mit Achille Frigerio (1887–1946) begann, der die Frigerio & Co. Ferrareccia Locarnese gründete, die sich an der Piazza Muraccio und der Piazza Grande in Locarno befand. Dank der unternehmerischen Fähigkeiten von Achille Frigerio jr., der 1946 die Nachfolge seines Vaters antrat, wurde das Unternehmen zu einer etablierten kommerziellen Realität in der Region, die sich auf die Lieferung von Baumaterialien spezialisiert hat, mit dem Hauptsitz an der Piazza Muraccio, flankiert von Stahlbiegerei und Lager in der Via Balestra in Locarno. Von fünf Mitarbeitenden im Jahr 1925 wuchs die Firma Frigerio in den sechziger und siebziger Jahren auf etwa vierzig Mitarbeitende an.

Ab 1976 steht sein Enkel Achille Poncini über 50 Jahre an der Spitze des Unternehmens und führt die Frigerio SA mit Mut und Weitsicht zu neuen Horizonten, aber vor allem in das neue Jahrhundert das von Unsicherheiten und bedeutenden wirtschaftlichen Veränderungen geprägt ist.

Heute ist Frigerio SA in drei Hauptzentren unterteilt – Zentrum Stahl und Bau, Zentrum Hydro Thermo Haustechnik sowie Zentrum Handwerk und Industrie – die sich an den Standorten Locarno, Cadenazzo und Vezia befinden und insgesamt etwa hundert Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zählen.

Für Interessierte steht im E-Book-Format auf der Website www.frigerio.ch, die Publikation zur Verfügung, welche die ersten 100 Jahre des Unternehmens Frigerio dokumentiert.

www.frigerio.ch



Una storia iniziata nel 1925, con Achille Frigerio (1887–1946) che fonda la Frigerio & Co Ferrareccia Locarnese, situata in Piazza Muraccio e in Piazza Grande a Locarno. Grazie alle capacità imprenditoriali di Achille Frigerio jr., subentrato al padre nel 1946, l'azienda diventa una realtà commerciale ben radicata nel territorio, specializzata nella fornitura di materiale per l'edilizia, con la sede principale in Piazza Muraccio, affiancata dai piegatoi e dai magazzini in via Balestra a Locarno. Dai cinque dipendenti del lontano 1925, negli anni Sessanta e Settanta la ditta Frigerio è arrivata a contare circa quaranta dipendenti.

Dal 1976 il nipote, Achille Poncini sarà al timone dell'azienda per oltre 50 anni, proiettando la Frigerio SA con coraggio e lungimiranza verso nuovi orizzonti, ma soprattutto traghettandola nel nuovo secolo, un periodo segnato da incertezze e trasformazioni economiche notevoli.

Oggi Frigerio SA è suddivisa in tre centri principali – Centro Acciai ed Edilizia, Centro Idro Termo Sanitario, Centro Artigiani e Industrie – situati nelle sedi di Locarno, Cadenazzo e Vezia, contando in totale un centinaio tra collaboratori e collaboratrici.

Per chi fosse interessato è disponibile, in formato e-book sul sito www.frigerio.ch, la pubblicazione che ripercorre i primi 100 anni della ditta Frigerio.

www.frigerio.ch

BERUFSBILDUNG / FORMATION PROFESSIONNELLE

Von der Hauptprobe zum Meisterstück: Das Qualifikationsverfahren (QV) 2025

2025 haben rund 100 Lernende an den jährlich von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt organisierten Vorbereitungskursen in Däniken (SO) teilgenommen.

De la répétition générale au chef-d'œuvre: la procédure de qualification (PQ) 2025

En 2025, une centaine d'apprenti(e)s ont participé aux cours préparatoires organisés chaque année à Däniken (SO) par Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage.

Dies ist in dreierlei Hinsicht ein absolutes Novum; Erstens waren es mit gut 70 % aller Lehrabsolventinnen und -absolventen 2025 so viele wie noch nie! Zweitens bot Swissavant diese Kurse erstmalig allen eigenen und für die überbetrieblichen Kurse (üK) mandatierten vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Eisenwaren», «Haushalt», «Farben» und «Elektrofach» an. Und drittens wurden erstmalig sämtliche neuen Prüfungsbereiche der «vorgegebenen praktische Arbeit» (VPA) unter der reformierten Detailhandelslehre «verkauf2022+» gemeinsam mit den frisch geschulten Prüfungsexpertinnen und -experten (PEX) anhand prüfungsnaher Situationen im knapp 5000 m² grossen Showroom der e + h Services AG durchgespielt.

C'est, à trois points de vue, une innovation absolue: d'abord, jamais les personnes en formation n'ont été aussi nombreuses qu'en 2025, avec une participation de quelque 70%! Ensuite, pour la première fois, Swissavant a proposé ces cours pour toutes ses branches propres et pour les CIE pour lesquelles elle est mandatée, soit quatre branches de formation et d'examen (F+E) en tout: «Quincaillerie», «Ménage», «Peinture» et «Électroménager». Enfin, encore pour la première fois, tous les nouveaux domaines d'examen à «travail pratique prescrit» (TPP) par la réforme de l'apprentissage dans le commerce de détail «vente2022+» ont été passés en revue dans la salle d'exposition de 5000 m² de e+h services AG, dans des situations proches de celles des examens, avec les expert(e)s aux examens (EEX) récemment formés.



Die Prüfungsexperten «pauken» mit den Lernenden die Abläufe.

Les apprenti(e)s s'exercent à passer des examens avec des examinateurs.

Üben, üben, üben!

Nach interessanten Hintergrundinformationen durch den Leiter Berufsbildung Fabian Wyss zum definierten Ablauf der VPA haben die anwesenden Lernenden gezittert, geschwitzt und gelernt: Die Prüfungsexpertinnen und -experten aller A+P übernahmen. In Gruppen wurde auf der bestens geeigneten Übungsanlage im Showroom der e + h Services AG der Ablauf dieses Qualifikationsbereichs geübt. Sämtliche Prüfungspositionen gemäss Bildungsverordnung wurden zielgruppengerecht mit den Lernenden simuliert und mit wertvollen Feedbacks durch die Prüfungsexpertinnen und -experten zu den einzelnen Leistungen ergänzt.

S'exercer, encore et encore!

Après des informations de base intéressantes données par Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle, sur le déroulement des TPP, les personnes en formation ont tremblé, sué et appris. Les EEX de toutes les branches de F+E ont ensuite pris le relais pour s'exercer en groupes au déroulement de ce domaine de qualification dans la salle d'exposition de e + h services AG parfaitement adaptée. Toutes les positions d'examen selon l'ordonnance sur la formation professionnelle ont été simulées avec les apprenti(e)s en fonction du groupe cible et complétées par de précieux commentaires des experts aux examens sur les différentes prestations.



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.

Neu eine Fallnote

Das Wichtigste vorweg: Die VPA 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 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 2-er-Schritten, wohingegen «0» einer unbrauchbaren Leistung, eine «2» grösseren Abweichungen zur erwarteten Antwort, die «4» kleineren Abweichungen und eine «6» einer umfassenden Lösung entspricht. Ungerade Bewertungspunkte (eine «1», eine «3», oder eine «5») sind nicht möglich, was zur Folge hat, dass die Bewertungen gegebenenfalls ein höheres Gewicht in der Gesamtbeurteilung haben werden.

Wie Ware präsentiert wird

Die Prüfungsposition 2 besteht aus der detaillierten Analyse einer bestehenden Warenpräsentation. Die zu Prüfenden 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 20 Minuten der gesamten Prüfungsdauer zur Verfügung.



Auch die Warenpräsentation will geübt sein.

Par cette offre, Swissavant poursuit deux objectifs: d'une part, dissiper d'éventuelles incertitudes concernant la période d'examen difficile et d'autre part contribuer à augmenter le taux de réussite aux procédures de qualification.

Nouveau: une note éliminatoire

Commençons par l'essentiel: le TPP est une note éliminatoire! Celui ou celle qui ne le réussit pas n'obtient pas le certificat de fin d'apprentissage. Quelle que soit l'excellence des notes obtenues dans les deux autres lieux d'apprentissage, école professionnelle, cours interentreprises ou la moyenne générale, la performance pratique dans l'entreprise formatrice est déterminante pour la réussite. Ce qui compte, c'est ce que l'apprenti(e) sait faire.

Priorité au talent commercial

Les conseils restent essentiels: un entretien de 40 minutes de la durée totale de l'examen leur est consacré. Les critères d'évaluation suivent les étapes d'un contact client conduit de manière compétente: accueil, détermination des besoins, conseils, conclusion de la vente et impression générale.

Les points sont attribués de manière graduée par échelons de 2 points. Le «0» correspond à une prestation inutilisable, le «2» à des écarts importants par rapport à la réponse attendue, le «4» à des écarts assez faibles et le «6» à une solution exhaustive. Les points d'évaluation impairs («1», «3», «5») ne peuvent pas être attribués. De ce fait, les évaluations auront un plus grand poids dans l'appréciation générale.

Manière de présenter la marchandise

La 2^e partie de l'examen consiste à analyser en détail une présentation de marchandises réalisée. Les candidat(e)s analysent une présentation de marchandises choisie sur place sous les points de vue «points forts / points faibles», «groupes cibles visés» et «objectif éventuel», en mentionnant des possibilités d'amélioration et en réagissant à des questions spontanées concernant des situations critiques. Les expert(e)s préparent les questions de concrétisation précitées et les adaptent à la situation sur place. Pour analyser les motifs et décrire la marche à suivre dans ces situations critiques, les candidat(e)s disposent de 20 minutes supplémentaires de la durée d'examen.

Info

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», «Farben» und «Elektrofach» entfällt dieser Vorbereitungsauftrag.

Dans d'autres F+E, les candidat(e)s à la 2^e partie de l'examen sont charg(é)s d'un travail préparatoire. Ils doivent créer eux-mêmes d'avance la présentation de marchandises qui sera ensuite discutée selon les critères précités. Dans les F+E «Quincaillerie», «Ménage», «Peinture» et «Électroménager» gérés par Swissavant, ce travail préparatoire est supprimé.

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

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 «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-)Expertinnen und -experten vorgegeben und das professionelle Vorgehen in einer Solchen wird bewertet.

Im letzten Prüfungsteil geht es um die Organisation von Kundenanlässen oder Verkaufspromotionen. Die Lernenden erläutern während zehn Minuten Ideen, Elemente geplanter Anlässe oder bei der Organisation von Verkaufspromotionen des eigenen Lehrbetriebes. Dieses Gespräch ist theoretischer Natur und bezieht sich auf eine eigens ausgeführte, fiktive Aufgabe. Bewertet wird, ob sich das geschilderte Vorgehen eignet und ob die kritische Auseinandersetzung mit diesem Vorgehen richtig eingeschätzt wird.

Orientations

Pour les assistant(e)s, le TPP se termine par les deux parties d'examen susdites. Les candidat(e)s au CFC doivent encore passer un examen dans l'orientation choisie. Dans l'orientation «Création d'expériences d'achat», le premier entretien de conseil de 40 minutes sera suivi immédiatement d'une «situation difficile avec un(e) client(e)» d'une durée de 20 minutes.

Les candidat(e)s sont examiné(e)s sur leur capacité de proposer des solutions appropriées et de créer néanmoins une expérience d'achat. De par leur nature, les situations difficiles avec des clients peuvent naître lors de réclamations, de retours de marchandises etc. L'expert(e) (en chef) présente la situation d'examen proprement dite et évalue la manière d'agir professionnelle de l'apprentie(e).

La dernière partie de l'examen est consacrée à l'organisation d'événements clients ou de promotions des ventes. Les candidat(e)s disposent de 10 minutes pour exposer des idées, des éléments d'événements planifiés ou de l'organisation de promotions des ventes dans leur propre entreprise d'apprentissage. Cet entretien est de nature théorique et se rapporte à un travail fictif réalisé dans ce but. L'expert(e) évalue si la procédure décrite convient et si la discussion critique de celle-ci est correctement appréciée.



Voller Elan und mit hoher Motivation – die Lernenden sowie auch die anwesenden Kursleitenden während des üK 4 – im attraktiven Showroom der e + h Services AG in Däniken (SO).

Pleins d'élan et de motivation – les apprentis, mais aussi les enseignants présents durant le CIE 4 – dans le showroom attrayant de e + h Services AG à Däniken (SO)

Voller Erfolg für die zweite Messe-Ausgabe

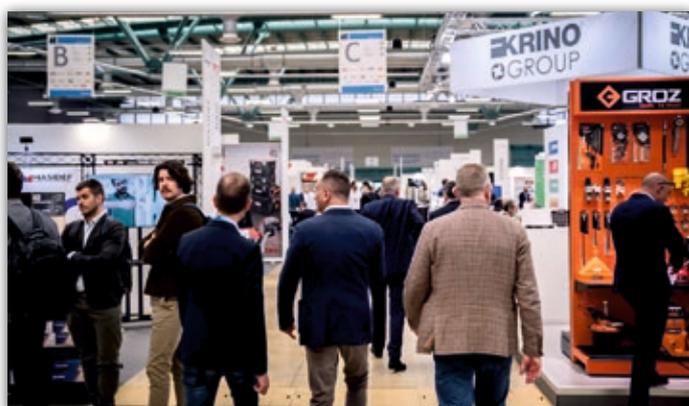
Die Internationale Hardware-Messe Italien endete am Freitag, 9. Mai, mit 320 Ausstellern aus 22 Ländern und über 5600 Besuchern aus 53 Ländern.

In Bergamo trafen sich für zwei Tage Aussteller, Einkäufer und Fachleute aus den Bereichen Werkzeug, Baubedarf, Heimwerkerbedarf, Industriebedarf, Garten und Aussenbereich, Sicherheit, Schutzausrüstung, Farbe und Lacke, Elektroindustrie sowie Automobilindustrie zu Ausstellungen, Vorführungen, Networking und Konferenzen.

Die Messe International Hardware Fair Italy bestätigt anhand der Teilnehmerzahlen ihre Position als einzige Messe in Italien, die sich dem europäischen Markt für diesen Sektor widmet und in der Lage ist, strategische Verbindungen zu knüpfen und Netzwerke über die Landesgrenzen hinaus auszubauen. Die Veranstaltung bot eine wertvolle Gelegenheit, die Projektentwicklung voranzutreiben, den Austausch von Wissen und Dienstleistungen zu fördern und Möglichkeiten für eine hochwertige Weiterbildung zu bieten. Damit wurde den Bedürfnissen eines dynamischen Sektors, der von grenzüberschreitenden Einflüssen geprägt ist und von starkem Wachstumswillen getrieben wird, Rechnung getragen.

Thomas Rosolia, Geschäftsführer der Koelnmesse Italien: «Mit jeder neuen Ausgabe festigt die International Hardware Fair Italien seine Rolle als unverzichtbare Veranstaltung für den Hardware-Sektor in Italien und Europa. Die Ergebnisse dieses Jahres bestätigen das stetige Wachstum der Ausstellung, das sich in einer zunehmenden Beteiligung internationaler Einkäufer und in ihrem strategischen Wert innerhalb des weltweiten Netzwerks der Koelnmesse widerspiegelt. Der Erfolg dieser Ausgabe unterstreicht erneut die Bedeutung der Messe als Impulsgeber für neue Geschäftsmöglichkeiten und Innovationen für italienische und internationale Unternehmen.»

Die nächste und 3. Ausgabe der Messe findet vom 5. bis 6. Mai 2026 wieder in Bergamo statt.
www.hardwarefair-italy.com



Un grand succès pour la deuxième édition de l'exposition

Le salon international du matériel de la quincaillerie en Italie s'est terminé le vendredi 9 mai avec 320 exposants de 22 pays et plus de 5600 visiteurs de 53 pays.



À Bergame, les entreprises, les acheteurs et les professionnels des secteurs de l'outillage, de la construction, du bricolage, des fournitures industrielles, du jardinage et des espaces extérieurs, de la sécurité, des équipements de protection, des peintures et des vernis, de l'électricité et de l'automobile se sont rencontrés pendant deux jours pour des expositions, des démonstrations, des échanges et des conférences.

D'après les données de participation, la Foire internationale du matériel de bricolage en Italie confirme sa position en tant que seul salon professionnel en Italie destiné au marché européen du secteur, capable de créer des liens stratégiques et d'étendre les réseaux au-delà des frontières. L'événement a été une occasion précieuse pour accélérer le développement des projets, promouvoir l'échange de connaissances et de services et offrir des possibilités de formation continue de haut niveau, répondant ainsi aux besoins d'un secteur dynamique, influencé par les secteurs connexes et animé par une forte ambition de croissance.



Thomas Rosolia

Thomas Rosolia, Directeur Général de la Koelnmesse Italie: «Avec chaque nouvelle édition, la International Hardware Fair Italie consolide son rôle d'événement indispensable pour le secteur de l'outillage en Italie et en Europe. Les résultats de cette année confirment la croissance constante de l'exposition, qui se traduit par une participation croissante d'acheteurs internationaux et par sa valeur stratégique au sein du réseau mondial de la Koelnmesse. Le succès de cette édition souligne une fois de plus l'importance de l'événement comme un catalyseur de nouvelles opportunités commerciales et d'innovations pour les entreprises italiennes et internationales.»

La prochaine et 3^e édition de l'exposition aura lieu à Bergame du 5 au 6 mai 2026.
www.hardwarefair-italy.com



JA zur Abschaffung des Eigenmietwerts

Der Schweizerische Gewerbeverband sgv unterstützt die Reform des Systems der Wohnimmobilienbesteuerung und damit die Abschaffung des Eigenmietwerts. Die Reform stellt eine wesentliche Modernisierung des schweizerischen Steuersystems dar.

Mit deutlicher Mehrheit hat die Schweizerische Gewerbekammer, das Parlament des grössten Dachverbands der Schweizer Wirtschaft, sich für die Abschaffung des Eigenmietwerts ausgesprochen. Damit soll die ungerechtfertigte Besteuerung eines fiktiven Einkommens endlich aufgehoben werden. Die Reform beseitigt eine steuerliche Verzerrung und ermutigt gleichzeitig Eigentümer, die ihre Immobilie selbst nutzen, ihre Hypothekenschulden zu reduzieren. Dies stärkt die finanzielle Stabilität des Immobilienmarkts.

Im Gegenzug zur Abschaffung des Eigenmietwerts werden die Abzüge für Unterhalt und Renovationen gestrichen. Eine Mehrheit der Gewerbekammer zeigte sich überzeugt, dass Wohneigentümer auch ohne steuerliche Abzüge daran interessiert sein werden, ihre Immobilien in stand zu halten und entsprechende Investitionen zu tätigen. Dies insbesondere auch deshalb, weil ihnen durch den Wegfall dieser Steuer mehr Spielraum für individuelle Entscheide bleibt. Zudem bietet die Reform den Kantonen Kann-Bestimmungen, um steuerliche Abzüge für energetische und umweltfreundliche Investitionen einzuführen.

www.sgv-usam.ch

OUI à la suppression de la valeur locative

L'Union suisse des arts et métiers usam soutient la réforme du système d'imposition des biens immobiliers résidentiels et, par tant, la suppression de la valeur locative. Cette réforme constitue une modernisation importante du système fiscal suisse.

La Chambre suisse des arts et métiers, parlement de la plus grande organisation faïtière de l'économie suisse, s'est prononcée à une large majorité en faveur de la suppression de la valeur locative. Cette mesure devrait enfin mettre un terme à l'imposition injustifiée d'un revenu fictif. La réforme élimine une distorsion fiscale tout en encourageant les propriétaires qui utilisent eux-mêmes leur bien immobilier à réduire leurs dettes hypothécaires. Cela renforce la stabilité financière du marché immobilier.

En contrepartie de la suppression de la valeur locative, les déductions pour l'entretien et les rénovations seront supprimées. La majorité de la Chambre suisse des arts et métiers est convaincue que les propriétaires continueront à entretenir leurs biens immobiliers et à réaliser les investissements nécessaires, même sans déductions fiscales. Cela notamment parce que la suppression de cette taxe leur laissera plus de marge de manœuvre pour prendre des décisions individuelles. En outre, la réforme offre aux cantons la possibilité d'introduire des déductions fiscales pour les investissements énergétiques et écologiques.

www.sgv-usam.ch

Neuer Markenname

Ein internationaler Markenname sowie moderne, dynamische Gestaltungselemente repräsentieren künftig noch stärker das Selbstverständnis der Marke als innovativer, kompetenter und zuverlässiger Partner von Industrie und Handel.

Der Kern der Marke PFERD TOOLS

Die Zukunft beginnt mit einer klaren Botschaft: Innovative by Tradition. Die Aussage bringt auf den Punkt, was PFERD TOOLS einzigartig macht – die Verbindung von über 225 Jahren Erfahrung und kontinuierlichen Innovationen. Der Claim kombiniert die langjährige Tradition des Unternehmens mit seiner dynamischen und zukunftsorientierten Innovationskraft. Er zeigt, dass PFERD TOOLS nicht nur auf seiner Tradition aufbaut, sondern diese aktiv in innovative Lösungen transformiert – eine klare und zukunftsweisende Positionierung.

Der Name PFERD ist und bleibt der Kern der Marke. Mit dem Zusatz TOOLS wird das Angebot des Unternehmens selbsterklärend: Lösungen rund um Werkzeuge und Antriebe.

www.pferd-vsm.ch



Le cœur de la marque PFERD TOOLS

L'avenir débute avec un message clair: Innovative by Tradition.

Des mots qui mettent en avant ce

qui donne à PFERD TOOLS son caractère unique – une expérience de plus de 225 ans au service d'innovations constantes. Cette affirmation reprend les valeurs fondamentales de l'entreprise, qui se démarque par sa longue tradition et sa force d'innovation dynamique et porteuse d'avenir. Il montre que PFERD TOOLS s'appuie sur ses traditions tout en les faisant évoluer vers des solutions novatrices – un positionnement clair et orienté vers l'avenir.

Le nom PFERD est et reste au cœur de la marque. Le suffixe TOOLS rend plus transparente l'offre de l'entreprise: des solutions pour les outils et les machines.

www.pferd-vsm.ch

Nouveau nom de marque

Ce nom de marque international, accompagné d'un design dynamique et moderne, renforce la perception de la marque comme partenaire innovant, compétent et fiable de l'industrie et du commerce.

Swissavant ist ein renommierter Wirtschaftsverband und stellt für seine Mitglieder aus Industrie und Handel ein attraktives Dienstleistungs- und Ausbildungsangebot zur Verfügung.

Im Zuge einer geordneten Nachfolgeplanung suchen wir nach Vereinbarung (Herbst 2025) eine initiative und mit Zahlenflair ausgestattete Persönlichkeit als

Buchhalter*in 80–100 %

Ihre Aufgaben:

- Führen verschiedener Finanzbuchhaltungen samt Nebenbüchern (Hauptbuch, Debitoren, Kreditoren und Mahnwesen)
- Erstellen der MWST-Abrechnungen für die Schweiz
- Rechnungskontrolle und Ausführen der Zahlungen
- Lohnbuchhaltung, Personaladministration und Kontrolle der Zeiterfassung
- Aufbereiten von diversen Statistiken
- Vorbereiten der Jahresabschlüsse für die Revisionsstelle
- Optimierung und Digitalisierung von Buchhaltungsprozessen

Was Sie mitbringen:

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung, idealerweise Weiterbildung mit Schwerpunkt Rechnungswesen oder vergleichbare Qualifikation
- Fundierte Kenntnisse in der Buchhaltung und Rechnungslegung
- Erfahrung im Umgang mit Buchhaltungssoftware, idealerweise Kenntnisse mit ABACUS
- Kommunikations- und Teamfähigkeit, Offenheit und Bereitschaft den Arbeitsplatz permanent weiterzuentwickeln
- Zuverlässigkeit und Genauigkeit in der Arbeit
- Selbstständige und effiziente Arbeitsweise
- Stilsichere Deutschkenntnisse, Französischkenntnisse von Vorteil

Unser Angebot:

- Attraktive Arbeitsbedingungen und fortschrittliche Sozialleistungen
- Selbstständiges Arbeiten in einem anspruchsvollen Umfeld (Vereins-, Aktien- und Stiftungsrecht)
- Moderne Infrastruktur und zentral gelegener Arbeitsplatz neben Bahnhof Wallisellen
- Arbeitsbezogene Weiterbildungsmöglichkeiten

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Suchen Sie eine langfristige Arbeitsstelle mit (Entwicklungs-)Potenzial? Dann senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an: Frau Patricia Häfeli, E-Mail: bewerbung@swissavant.ch, Telefon: 044 878 70 64.

Swissavant
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

SWISSAVANT

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

«Same-Day» unprofitabel

Zu geringe Nachfrage: Die Post beabsichtigt, das Same-Day-Angebot bei Tochter notime einzustellen.

Die Post finanziert ihren Betrieb eigenwirtschaftlich und stellt dabei sicher, dass ihr Angebot den realen Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden entspricht. Trotz eines generell starken Online-Handels ist die Nachfrage nach der Zustellung von Paketen am gleichen Tag – der sogenannten «Same-Day-Lieferung» – unter den Erwartungen geblieben. In der Folge blieb das Angebot ein Nischenprodukt, weswegen die Schweizerische Post beabsichtigt, das Angebot ihrer Tochterfirma notime per Ende September 2025 einzustellen.

Die beiden Unternehmen lancieren entsprechend ein Konsultationsverfahren. Sie setzen alles daran, den damit verbundenen Stellenabbau so sozialverträglich wie möglich vorzunehmen. Den betroffenen Geschäftskunden bietet die Post nach Möglichkeit Alternativlösungen an. www.post.ch

«Same-Day» non rentable

Demande insuffisante: la Poste prévoit de mettre fin à l'offre SameDay de sa filiale notime.

La Poste finance son exploitation en toute indépendance financière. Ce faisant, elle s'assure que son offre corresponde aux besoins réels de la clientèle. Malgré un commerce en ligne généralement soutenu, la demande en distribution de colis le jour même – également appelée «livraison SameDay» – est restée inférieure aux attentes. Résultat: cette offre est demeurée un produit de niche, raison pour laquelle la Poste prévoit de mettre fin à la prestation de sa filiale notime à la fin septembre 2025.

Les deux entreprises lancent donc une procédure de consultation. Elles comptent mettre tout en œuvre pour que les suppressions d'emplois induites par cette décision soient effectuées de manière aussi socialement responsable que possible. La Poste proposera autant que faire se peut des solutions alternatives à la clientèle commerciale concernée. www.post.ch

SFS Aktionärinnen und Aktionäre stimmen an der Generalversammlung allen Anträgen zu

An der ordentlichen Generalversammlung der SFS Group am 30. April 2025 genehmigten die Aktionärinnen und Aktionäre alle Anträge des Verwaltungsrats. Unter anderem wurde die beantragte Dividende von CHF 2.50 je Aktie bestätigt.

Die 32. ordentliche Generalversammlung der SFS Group AG fand am 30. April 2025 im Sportzentrum Aegeten in Widnau (SG) statt. Insgesamt wurden 33 019 988 Aktien vertreten, was fast 85% des Aktienkapitals entspricht. Davon waren 680 Aktionärinnen und Aktionäre physisch anwesend.

Thomas Oetterli, Präsident des Verwaltungsrats, begrüßte die Anwesenden und führte durch die Generalversammlung. Im Rahmen eines Interviews durch zwei Lernende von SFS berichteten Jens Breu (CEO) und Volker Dostmann (CFO) vom vergangenen Geschäftsjahr. Traditionsgemäss ermöglichten über 100 SFS Lernende mit ihrem Einsatz die erfolgreiche Durchführung der Veranstaltung.

Beantragte Dividende von CHF 2.50 je Namenaktie genehmigt

Der Verwaltungsrat beantragte eine Dividende von CHF 2.50 je Namenaktie. Die Aktionärinnen und Aktionäre bestätigten den Antrag mit grosser Mehrheit. Die Ausschüttung erfolgt jeweils zur Hälfte aus dem Bilanzgewinn und der Kapitaleinlagerreserve. Die Auszahlung erfolgt per 7. Mai 2025.

Mitglieder des Verwaltungsrats bestätigt

Alle Mitglieder des Verwaltungsrats wurden in ihrer Funktion wiedergewählt. Dazu gehören unter anderem Thomas Oetterli als Präsident des Verwaltungsrats sowie Nick Huber als Mitglied und Urs Kaufmann als Vorsitzender des Nominations- und Vergütungsausschusses. Der Verwaltungsrat beantragte, Tanja Birner als neues Mitglied in den Nominations- und Vergütungsausschuss aufzunehmen. Die Aktionärinnen und Aktionäre nahmen diesen Antrag an.

Vergütungen genehmigt

Die Stimmberechtigten stimmten dem Lagebericht, der Konzern- und Jahresrechnung sowie dem Nachhaltigkeitsbericht 2024 zu. Die beantragten Vergütungen der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung wurden angenommen sowie allen Mitgliedern Entlastung erteilt.

www.sfs.com



Thomas Oetterli, Präsident des Verwaltungsrats

Swissavant ist ein renommierter Wirtschaftsverband und stellt für seine Mitglieder aus Industrie und Handel ein attraktives Dienstleistungs- und Ausbildungsangebot zur Verfügung.

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir im Zuge einer geordneten Nachfolgeplanung eine initiative und mit kreativem Gestaltungsflair ausgestattete Persönlichkeit als

Zeitschriften-Macher mit Marketingverantwortung 100 % (m/w)

Ihre Hauptaufgaben:

- Gesamtverantwortung für die regelmässige, termingerechte Herausgabe der Fachzeitschrift *perspective* (Periodika, 12x jährlich) und Publikation verschiedener Geschäftsberichte/Sonderdrucke
- Pflege und Ausbau der Beziehungen zu den Inserenten und Abonnenten sowie zu den Fachautoren und Presseagenturen
- Ausbau der Fachzeitschrift sowohl im grafisch-gestalterischen wie auch im redaktionellen Bereich
- Erledigung aller administrativen Belange wie Fakturierung, Verkehr mit der Druckerei, usw.
- Verantwortung für den gesamten übrigen Printbereich (Briefpapier, Kuverts, Visitenkarten, usw.)

Unsere Anforderungen:

- Einige Jahre Berufserfahrung in einem ähnlichen technischen oder grafischen Umfeld
- Belastbar und zuverlässig mit einer zielorientierten, effizienten Arbeitstechnik
- Hervorragende kommunikative Fähigkeiten mit einem verkäuferischen Flair
- Ausgezeichnete Deutschkenntnisse (Französischkenntnisse von Vorteil)
- Fundierte Kenntnisse der einschlägigen Programme wie InDesign, Photoshop, Adobe Illustrator und der Druckvorstufe

Swissavant bietet:

- Leistungsgerechter Lohn und überdurchschnittliche Sozialleistungen
- Selbstständiges Arbeiten in einem anspruchsvollen Arbeitsumfeld mit modernster IT-Infrastruktur
- Modernes Büro und zentral gelegener Arbeitsplatz neben SBB- und Glattalbahn-Station in Wallisellen
- Arbeitsbezogene Weiterbildungsmöglichkeiten

Möchten Sie im Vorfeld mehr über diese interessante Stelle erfahren, kontaktieren Sie bitte direkt Herrn Werner Singer, Redaktionsleiter, unter Telefon: 044 878 70 60.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Suchen Sie eine langfristige Arbeitsstelle mit grossem Entwicklungspotenzial? Dann senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an: Frau Patricia Häfeli, E-Mail: bewerbung@swissavant.ch, Telefon: 044 878 70 64.

Swissavant
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

SWISSAVANT

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

Neue Teleskopwerkzeuge von Bosch

Bosch erweitert sein Professional 18V System mit der Akku-Teleskop-Heckenschere GHE 18V-50 TP Professional und dem Akku-Hochentaster GKE 18V-25 TP Professional. Sie ergänzen das Segment der kabellosen Gartengeräte, das bereits Rasenmäher, Freischneider, Rasentrimmer, Kettensägen, Laubbläser und Heckenscheren umfasst.



GHE 18V-50 TP Professional

Kabellose Teleskop-Heckenschere GHE 18V-50 TP Professional

Damit können Anwender schnell und präzise junge Triebe sowie kleine bis mittelgroße Äste an hohen Hecken schneiden. Die Teleskopstange ist zwischen 2 und 2,5 m verstellbar. Zusätzlich ist der Werkzeugkopf um 120 Grad schwenkbar und in sieben Positionen arretierbar, so dass Profis bequem in verschiedenen Greif- und Arbeitspositionen arbeiten können.

Die GHE 18V-50 TP Professional verfügt über eine Schwertlänge von 50 cm, kann mit diamantgeschliffenen Zweischneidmessern Äste mit einem Durchmesser von bis zu 18 mm durchtrennen und hat eine Zahnöffnung von 23,5 mm. Die variable Geschwindigkeit von bis zu 3400 U/min ermöglicht Profis eine optimale Kontrolle. Bewährte Funktionen wie das Bosch Anti-Blockier-System sorgen auch bei dickeren Ästen für einen zügigen und kontinuierlichen Arbeitsfortschritt.

Kabelloser Hochentaster GKE 18V-25 TP Professional

Für das mühelose Verschanken von Baumkronen oder Schneiden von Ästen in verschiedenen Höhen, ohne den Baum zu beschädigen. Die Teleskopstange kann auf eine Länge zwischen 2,4 und 2,9 m eingestellt werden. Der Akku-Hochentaster verfügt über eine 25 cm lange Schwert, und seine hochwertige Sägekette schneidet zuverlässig Äste bis zu einem Durchmesser von 23 cm mit einer einstellbaren Kettengeschwindigkeit von bis zu 7,7 m/s. Das Kettenspannsystem mit magnetischer Mutter verhindert, dass sie im Einsatz verloren geht. Mit dem empfohlenen ProCore18V-Akku mit einer Kapazität von 5,5 Ah kann der Akku-Hochentaster bis zu 80 Schnitte in Nadelholz mit einem Querschnitt von 100 mm ausführen. Der integrierte Räumhaken hilft, Äste in dichten Bereichen mühelos zu entfernen.

Der Akku-Hochentaster ist ab sofort erhältlich, die Akku Teleskop-Heckenschere ist ab Juli lieferbar.

www.bosch-pt.ch

Nouveaux outils télescopiques de Bosch

Bosch complète sa gamme d'outils sans fil par le nouveau taille-haies télescopique à batterie GHE 18V-50 TP Professional et la nouvelle élagueuse télescopique à batterie GKE 18V-25 TP Professional. Ces nouveaux outils viennent compléter la gamme d'outils sans fil, qui comprend déjà des tondeuses à gazon, des débroussailluses, des taille-haies, des tronçonneuses, des souffleurs de feuilles et des tondeuses à haies.

Taille-haies télescopique sans fil GHE 18V-50 TP Professional

Elle permet aux utilisateurs de tailler rapidement et avec précision les jeunes pousses et les branches de petite à moyenne taille sur des haies élevées. La tige télescopique peut être réglée entre 2 et 2,5 m. En outre, la tête de l'outil peut pivoter de 120° et peut être verrouillée dans sept positions différentes, ce qui permet aux professionnels de travailler dans des positions de préhension et de travail confortables.

La GHE 18V-50 TP Professional est équipée d'une lame de 50 cm de long, capable de couper des branches d'un diamètre maximal de 18 mm à l'aide de lames de coupe doubles diamantées. L'écartement des dents est de 23,5 mm. La vitesse variable de 3400 courses par minute au maximum permet aux professionnels de contrôler l'outil de manière optimale. Les fonctions éprouvées comme le système anti-blocage Bosch permettent un travail continu et rapide même avec des branches plus épaisses.



GKE 18V-25 TP Professional

Élagueuse télescopique sans fil GKE 18V-25 TP Professional

Elle permet de tailler les branches des arbres à différentes hauteurs sans endommager l'arbre. La tige télescopique peut être réglée entre 2,4 et 2,9 m. L'élagueuse télescopique à batterie est équipée d'une lame de 25 cm de long et d'une chaîne de scie de grande qualité qui coupe des branches d'un diamètre maximal de 23 cm à une vitesse de chaîne réglable de 7,7 m/s au maximum. Le système de tension de chaîne avec écrou magnétique empêche la perte de la chaîne pendant l'utilisation. La batterie ProCore18V recommandée, d'une capacité de 5,5 Ah, permet à l'élagueuse télescopique à batterie de réaliser jusqu'à 80 coupes dans du bois de conifère d'un diamètre de 100 mm. Le crochet de déblaiement intégré facilite l'enlèvement des branches dans les zones denses.

L'élagueuse télescopique à batterie est disponible dès maintenant, tandis que le taille-haies télescopique à batterie le sera à partir de juillet.

www.bosch-pt.ch

STANLEY erweitert sein Bandmass-Sortiment

Der führende Hersteller von Bandmassen, erweitert das FATMAX-Sortiment und präsentiert ein strapazierfähiges Profibandmass für extreme Aufgaben: FATMAX XTREME.

Nach ergonomischen Gesichtspunkten entwickelt, ist die neue Produktlinie für maximale Stossfestigkeit konzipiert, um dem täglichen Einsatz auf der Baustelle standzuhalten. Das neue Must-Have unter den Bandmassen bietet alles, was für professionelle Messleistungen benötigt wird.

Ein besonderes Highlight der neuen Produktreihe ist die integrierte Fingerbremse. Diese erlaubt eine intuitive Handhabung beim Messen und bietet dem Benutzer die volle Kontrolle beim Ein- und Ausfahren des Bandes. Die in den Längen 5 m, 8 m und 10 m erhältlichen Modelle überzeugen ausserdem mit verbesserter Reichweite und bieten dank einer erhöhten Stärke des Bandes eine maximale Reichweite von 5 m beim Ausfahren, ohne abzuknicken – besonders vorteilhaft, wenn allein gearbeitet wird. Der Hersteller hat die neue Serie zudem mit einem besonders grossen robusten Haken ausgestattet. Der grosse Haken sorgt für einen extrem guten Halt an Materialien aller Art und ermöglicht dadurch kontrolliertes Arbeiten und exakte Messungen.

Die klar definierte, doppelseitige Beschriftung ist auf dem unverwechselbaren, leuchtend gelben Massband in jeder Situation gut sichtbar und ablesbar und damit sowohl für vertikales als auch Überkopfmessen bestens geeignet. Die thermoplastische Massband-Beschichtung schützt das Band vor Abrieb und Verschleiss. Zudem erhöht es die Lebensdauer des Massbands.

Smartes Designupgrade für mehr Komfort und Kontrolle

Neben der Neueinführung präsentiert STANLEY zudem ein Upgrade der beliebten TYLON Bandmasse. Diese Produktlinie ist vor allem auf Langlebigkeit, Zuverlässigkeit und Komfort ausgelegt.

Um allen professionellen Anforderungen gerecht zu werden sind die Bandmasse in drei Längen erhältlich: 3 m, 5 m und 8 m. Das robuste Gehäuse ist für mehr Haltbarkeit mit einer abriebfesten Gummierung ummantelt und bietet ebenso wie das neue Rillendesign der Einlagen zusätzliche Griffbarkeit und sicheren Halt. Das verbesserte Gehäusedesign ermöglicht zudem einen stabilen Stand auf flachen Oberflächen.

www.stanleyworks.ch



STANLEY élargit sa gamme de rubans de mesure

Le leader mondial des rubans de mesure élargit sa gamme FATMAX et présente un ruban de mesure professionnel résistant aux conditions extrêmes: FATMAX XTREME.

Développée selon des critères ergonomiques, la nouvelle gamme est conçue pour une résistance maximale aux chocs, afin de supporter l'usage quotidien sur les chantiers. Le nouveau must-have des rubans de mesure offre tout ce dont les professionnels ont besoin pour des mesures précises.

Un des points forts de la nouvelle gamme est le frein digital intégré. Il permet une manipulation intuitive lors des mesures et offre à l'utilisateur un contrôle total lors du déploiement et du rétractage du ruban. Les modèles de 5 m, 8 m et 10 m sont également dotés d'une portée accrue et offrent une portée maximale de 5 m lors du déploiement, sans fléchir, ce qui est particulièrement utile lorsqu'on travaille seul. Le fabricant a également équipé la nouvelle gamme d'un crochet robuste de grande taille. Ce crochet assure une prise extrêmement solide sur tous les matériaux et permet ainsi de travailler avec précision et de mesurer avec exactitude.

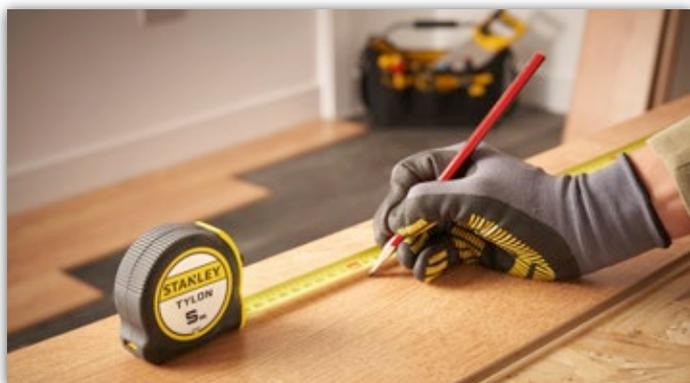
L'étiquetage bilatéral et bien défini est très lisible et facile à lire sur la bande de mesure jaune caractéristique. Il est donc très bien adapté à la mesure verticale et à la mesure au-dessus de la tête. Le revêtement thermoplastique des rubans de mesure protège celui-ci de l'usure et du frottement et augmente ainsi sa durée de vie.

Un design intelligent amélioré pour plus de confort et de contrôle

STANLEY présente également une nouvelle version du ruban de mesure TYLON très populaire. Cette gamme est conçue pour durer longtemps, être fiable et confortable.

Pour répondre à toutes les exigences professionnelles, les rubans de mesure sont disponibles en trois longueurs: 3 m, 5 m et 8 m. Le boîtier robuste est recouvert d'un revêtement en caoutchouc résistant à l'abrasion pour une durabilité accrue et le nouveau design à rainures des patins offre une meilleure adhérence et une prise en main plus sûre. La nouvelle conception du boîtier permet également une stabilité accrue sur les surfaces plates.

www.stanleyworks.ch



Präzision trifft Ergonomie

Mit dem siebenteiligen Elektronik-Schraubendreher-Satz 4754/7 erweitert Stahlwille sein Sortiment um ein Werkzeugset, das gezielt auf die Anforderungen professioneller Anwender in Elektronik, Feinmechanik und industrieller Fertigung abgestimmt ist.

Durchdachtes Design für professionelle Anforderungen

Die im Set enthaltenen Schraubendreher mit Torx-Antrieb decken die Größen T4 bis T10 ab. Der Antrieb ist mit der von Stahlwille bekannten Präzision exakt geformt, was die Gefahr von Beschädigungen an Bauteilen durch versehentliches Abrutschen minimiert. Eine schlanke Schnelldrehzone ermöglicht zusammen mit einer ergonomisch geformten Drehkappe ein kontrolliertes und zugleich effizientes Arbeiten.

Der rutschfeste Mehrkomponenten-Griff sorgt für eine sichere Handhabung. Die gehärtete schwarze Spitze aus legiertem Chrome Alloy-Werkzeugstahl gewährleistet eine lange Lebensdauer des Werkzeugs, was gerade bei professionellen Anwendungen von Bedeutung ist. Jede Klinge ist zusätzlich mit einer Kopflaserung versehen, was die Identifikation im Arbeitsalltag vereinfacht.

Sicher verstaut und schnell griffbereit

Der Elektronik-Schraubendreher-Satz wird in einer robusten Rolltasche mit Klettverschluss geliefert. Diese nimmt nur wenig Platz in Anspruch und schützt das Werkzeug zuverlässig – ideal für mobile Einsätze oder beengte Werkstattverhältnisse. Einsteckfächer mit Gummizug für jeden einzelnen Schraubendreher ermöglichen einen schnellen Überblick über die Vollständigkeit.

Neben dem siebenteiligen Set wird von Stahlwille auch ein 23-teiliges Elektronik-Schraubendreher-Set in einer TCS-Einlage für Werkzeugkoffer und Schubladen angeboten. Es enthält zusätzlich auch baugleiche Kreuzschlitz- und Schlitzschraubendreher sowie Innensechskant-schraubendreher.

www.stahlwille.com



Elektronik-Schraubendreher werden für Arbeiten an empfindlichen Bauteilen wie Steuerplatinen, Sensorik oder filigranen mechanischen Verbindungen eingesetzt.

Les tournevis électroniques sont utilisés pour les travaux sur des composants délicats tels que les cartes de commande, les capteurs ou les connexions mécaniques fines.

Précision et ergonomie

Stahlwille complète sa gamme par le jeu de tournevis électroniques de sept pièces 4754/7, qui a été spécialement conçu pour répondre aux besoins des utilisateurs professionnels dans les domaines de l'électronique, de la micro-mécanique et de la fabrication industrielle.

Conception intelligente pour des applications professionnelles

Le jeu de tournevis équipés d'un entraînement Torx, couvre les tailles T4 à T10. L'entraînement, façonné avec la précision Stahlwille, réduit au minimum le risque d'endommager des composants en cas de glissement accidentel. La zone de rotation rapide, d'une conception fine et élégante, et le capuchon de rotatif ergonomique, permettent de travailler avec précision et efficacité.

La poignée antidérapante à plusieurs composants, garantit une manipulation sûre. Le bout noir en acier spécialement traité, assure une longue durée de vie du tournevis, ce qui est particulièrement important dans le cas d'applications professionnelles. Chaque lame est également équipée d'un traitement de surface qui facilite l'identification dans le cadre du travail quotidien.

Stockage et accès rapide

Le jeu de tournevis électroniques est livré dans une valise à roulettes robuste fermée par des attaches Velcro. Cette valise ne prend que peu de place et protège efficacement les outils, ce qui est particulièrement utile pour les interventions mobiles ou dans des ateliers exiguës. Les poches à fermeture éclair, qui sont prévues pour chaque tournevis, permettent de vérifier rapidement si tous les outils sont présents.

Outre le jeu de sept pièces, Stahlwille propose également un jeu de 23 tournevis électroniques dans un présentoir TCS pour les boîtes à outils et les tiroirs. Ce jeu comprend également des tournevis cruciformes et plats identiques ainsi que des tournevis à six pans creux.

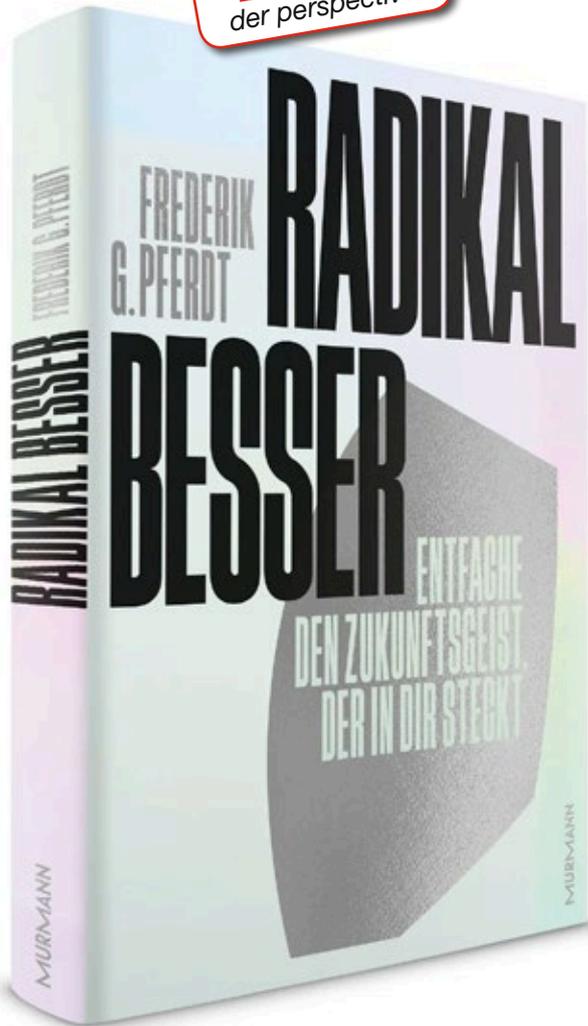
www.stahlwille.com



Die im siebenteiligen Set enthaltenen Elektronik-Schraubendreher decken die Größen T4 bis T10 ab.

Les tournevis électroniques inclus dans le jeu de sept pièces couvrent les tailles T4 à T10.

BUCHTIPP
der perspective



Schnellbesteller-Angebot für Leser*innen der *perspective*

**Entfache
den Zukunftsgeist,
der in dir steckt.**



Frederik G. Pferdt

Frederik G. Pferdt

Raus aus der Abwärtsspirale! Dr. Frederik G. Pferdt, Googles erster Innovationschef, ist überzeugt: Wir müssen keine Angst vor dem haben, was die Zukunft bringt. In seinem Buch zeigt er, was es braucht, um die Furcht vor dem Unbekannten abzulegen und die eigene Zukunft aktiv zu gestalten.

Eine Pflichtlektüre für alle, die den Aufbruch wagen und voller Zuversicht eine bessere Zukunft schaffen möchten. Radikal mutig, kreativ und optimistisch.

**Die Zukunft wartet nicht –
sie beginnt jetzt, mit und in dir.**

272 Seiten
Kartonierter Einband (Masse: 155×225×25 mm)
ISBN: 978-3-86774-818-6
Erscheinungsdatum: 27.03.2025

nur noch **27.60 CHF**

anstatt **34.50 CHF**
(20% Rabatt für Schnellbesteller*)

Bestellcoupon

Bitte senden an *perspective*, Redaktion und Verlag,
Postfach, 8304 Wallisellen, info@swissavant.ch

Vorname/Name: _____

Firma: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Bitte gewünschte Anzahl Bücher
«**RADIKAL BESSER**» angeben.

_____ Ex.

*Sie erhalten bei Bestellungen bis zum
6. Juni 2025 **20% Schnellbestellrabatt**
auf den UVP von 34.50 CHF

Schnellbestellpreis: 27.60 CHF
Normalpreis: 34.50 CHF, zzgl. MwSt



Trendstudie: Wachsender Handlungsbedarf der Unternehmen im Bereich Stress und psychische Gesundheit

Analyse des tendances: besoin d'intervention dans le domaine stress et santé psychique à la hausse dans les entreprises



Bild: Pavel L. shutterstock.com

Die Verbreitung von betrieblichem Gesundheitsmanagement (BGM) in der Schweiz bleibt stabil. Rund 71 % der Betriebe mit zehn oder mehr Mitarbeitenden setzen BGM um, bei Betrieben ab 50 Mitarbeitenden sind es sogar 75 %. Dies zeigt das aktuelle Monitoring Verbreitung BGM 2024. Besonders im Fokus steht dabei das zunehmende Bewusstsein für Stress und psychische Gesundheit. In diesem Bereich werden mehr Massnahmen umgesetzt als noch vor vier Jahren und dennoch sieht die Mehrheit der Betriebe hier weiteren Handlungsbedarf.

Die Arbeitswelt unterliegt stetigem Wandel und damit steigen die Herausforderungen für Arbeitnehmende. Hoher Zeitdruck und mangelnde Wertschätzung können das Wohlbefinden der Mitarbeitenden erheblich beeinflussen. BGM kann diesem Trend gezielt entgegenwirken, indem es Strukturen und Prozesse schafft, die die Gesundheit der Mitarbeitenden stärken. Betriebe profitieren langfristig von weniger Absenzen, höherer Produktivität und einer gesteigerten Attraktivität als Arbeitgebende.

Die Ergebnisse des aktuellen Monitorings Verbreitung BGM bestätigen diesen Trend: Die Umsetzung von BGM in Betrieben in der Schweiz hat sich seit 2020 auf einem stabilen Niveau gehalten und zeigt im Vergleich zu 2016 tendenziell Fortschritte. Insgesamt engagieren sich über 70 % der Betriebe in der Schweiz aktiv im Bereich BGM, wobei sich 60 % der befragten Unternehmen in Zukunft noch stärker für BGM engagieren wollen.

Weitere Informationen:

Die Resultate im Detail finden Sie auf der Themenseite «Verbreitung von BGM in der Schweiz». Für weitere Auskünfte oder Fragen steht Ihnen die Medienstelle von Gesundheitsförderung Schweiz (medien@gesundheitsfoerderung.ch) gerne zur Verfügung.

www.gesundheitsfoerderung.ch

Le niveau de diffusion de la gestion de la santé en entreprise (GSE) en Suisse se maintient. Près de 71 % des entreprises de 10 collaborateur-trice-s et plus pratiquent la GSE. Cette part s'élève même à 75 % dans les entreprises d'au moins 50 collaborateur-trice-s. Ces données sont issues du dernier monitoring de la diffusion de la GSE 2024. L'importance accrue accordée au thème stress et santé psychique est un autre résultat marquant. En dépit de l'augmentation significative des mesures prises dans ce domaine au cours des quatre dernières années, plus de la moitié des entreprises interrogées considèrent qu'il est nécessaire d'investir encore davantage dans la sensibilisation.

L'évolution constante du monde du travail confronte les collaborateur-trice-s à des défis grandissants. La pression temporelle et le manque de reconnaissance peuvent affecter considérablement le bien-être des équipes. La GSE peut contrecarrer cette tendance par la création de structures et de processus favorables à la santé des collaborateur-trice-s. La baisse de l'absentéisme, l'accroissement de la productivité et l'augmentation de l'attractivité de l'employeur qui en résulte profitent durablement aux entreprises.

Les résultats du dernier monitoring de la diffusion de la GSE vont dans ce sens: par rapport à 2016, la diffusion de la GSE dans les entreprises en Suisse a globalement augmenté, avant de se stabiliser à un niveau élevé à partir de 2020. Au total, plus de 70 % des entreprises en Suisse pratiquent la GSE et 60 % indiquent vouloir s'y investir encore davantage à l'avenir.

Informations complémentaires:

Vous trouverez les résultats détaillés sur la page thématique «Diffusion des GSE en Suisse». Le service média de Promotion Santé Suisse (medien@gesundheitsfoerderung.ch) se tient à votre disposition pour de plus amples informations ou des questions.

www.promotionsante.ch

Die nexMart Schweiz AG mit Sitz in Wallisellen (ZH) gestaltet im Zuge der digitalen Transformation mit modernen E-Prozessen und E-Services interaktive Verbindungen, welche für die Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche sowie für die Industrie echte Mehrwerte schaffen.

In ausgewählten Branchen und Absatzkanälen werden fokussiert und mit Leidenschaft optimale Ergebnisse für eine anspruchsvolle Kundschaft erarbeitet. Ein namhaftes Aktionariat mit hoher Marktreputation bildet eine solide Grundlage für die zukunftsorientierten E-Business-Dienstleistungen.

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir einen/eine

Mitarbeiter*in EDI und Datenmanagement mit prozessorientierter Denke

Es handelt sich um eine nicht alltägliche Herausforderung, eingebettet in einem zukunftsgeprägten E-Business-Umfeld, welches von dynamischen Veränderungen struktureller und administrativer Art gekennzeichnet ist.

Ihre Hauptaufgaben:

- Projektumsetzung von EDI-Schnittstellen zu externen Systemen auf Handels- und Industrieebene
- Prüfung und Weiterentwicklung bestehender EDI-Schnittstellen
- Anbindung und Überwachung der Kommunikationskanäle zu externen Kunden und Systemen (FTP, AS2, ...)
- Support in Form von Überwachung und Behebung von Fehlertickets im Rahmen von EDI
- Optimierung der Datenqualität unserer Kunden (Stamm- und Katalogdaten)
- Betreuung und Beratung unserer Bestandskunden sowie potenzieller Neukunden auf Handels- und Industrieebene im Rahmen unseres E-Business-Dienstleistungsportfolios

Unsere Anforderungen:

- abgeschlossene Berufslehre wie «Informatiker/in, EFZ», vorzugsweise Applikationsentwicklung oder aus einem technischen Umfeld
- erste Erfahrungen mit IT- und EDI-Prozessen
- gutes technisches Verständnis sowie ausgeprägte analytische und kommunikative Fähigkeiten
- eine hohe Servicebereitschaft und Kundenorientierung
- belastbar, mit einer guten ICT-Auffassungsgabe
- hohe Flexibilität und eine ziel- wie lösungsorientierte Arbeitsweise
- gute Deutsch- und Französischkenntnisse von Vorteil

Unser Angebot:

- selbstständiges Arbeiten in einem anspruchsvollen E-Business-Umfeld mit modernster EDV-Infrastruktur
- Homeoffice nach erfolgreicher Einarbeitung möglich
- leistungsgerechter Lohn und überdurchschnittliche Sozialleistungen
- attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten
- modernes Büro neben SBB- und Glattalbahn-Station in Wallisellen

Erste interessante Einblicke erhalten Sie auch unter www.nexmart.swiss und www.nexmart.com.

Wenn Sie sich von dieser Vollzeitstelle mit regem Kundenkontakt angesprochen fühlen und ein langfristiges Engagement suchen, dann richten Sie bitte Ihre schriftliche Bewerbung vertraulich an Frau Patricia Häfeli, Personal, nexMart Schweiz AG, Postfach, 8304 Wallisellen.
E-Mail: bewerbung@swissavant.ch.

KÄRCHER



LEISTUNGSSTARK, ZUVERLÄSSIG UND ROBUST.

So innovativ wie langlebig: Die äusserst kompakten Kaltwasser-Hochdruckreiniger der Mittelklasse bieten ein Maximum an Benutzerfreundlichkeit. Die Classic-Geräte konzentrieren sich auf die wesentlichen Bedürfnisse im Reinigungsprozess und profitieren neben einer robusten Kurbelwellenpumpe und der langlebigen Konstruktion von einem maximal wirtschaftlichen Preis-Leistungs-Verhältnis bei gewohnt höchster Kärcher Qualität.

kaercher.ch

