

LEISTUNGSBERICHT RAPPORT D'ACTIVITÉ 2025



Auch online verfügbar!
Également disponible en ligne!



VICTORINOX



BEREIT, ALLES IM HANDUMDREHEN ZU ERLEDIGEN

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

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

JAHRESBERICHT 2025 RAPPORT ANNUEL 2025

«Gesellschaftliche Veränderung fängt immer mit Aussenseitern an, die spüren, was notwendig ist.»

Robert Jungk, 1913–1994, österr.
Zukunftsforscher und Wissenschaftspublizist.

«Le changement sociétal commence toujours par des dissidents qui ressentent ce qui est nécessaire.»

Robert Jungk, 1913–1994, futurologue
autrichien et journaliste scientifique.

«Künstliche Intelligenz als Turbobooster» «L'intelligence artificielle comme coup de fouet»

Geschätzte Mitglieder aus Industrie und Handel,
werte Damen und Herren

Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hat als nationale Branchenorganisation trotz den geopolitisch wie wirtschaftlich schwierigen Rahmenbedingungen ein erfolgreiches Verbandsjahr 2025 hinter sich, was unter dem Strich auch die gute Positionierung des Verbandes als integrale Branchenorganisation unterstreicht. Wie in all den Jahren zuvor konnte

Chers membres industriels et commerçants,
Mesdames, Messieurs,

«Notre secteur est actuellement à nouveau en pleine transformation grâce à l'IA, qui bouleverse pratiquement tous les segments et toutes les entreprises. Ce constat s'applique à notre secteur, aux entreprises et, par conséquent, à nos membres, et concerne également Swissavant. C'est pourquoi nous avons décidé de nous engager activement dans la vague de numérisa-

«Unsere Branche befindet sich aktuell erneut in einem dynamischen KI-Transformationsprozess, der praktisch alle Segmente und Unternehmensteile auf den Kopf stellt. Diese Feststellung für unsere Branche, für die Unternehmen und damit schliesslich für unsere Mitglieder betrifft auch Swissavant als nationale Branchenorganisation. Deshalb wird ganz bewusst mit KI-Videos oder KI-Texten die Digitalisierungswelle geritten und KI-Agenten stehen ante portas!», sagt mit Zukunftsblick Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant.



Christoph Rotermund, Geschäftsführer

«Notre secteur est actuellement à nouveau en pleine transformation grâce à l'IA, qui bouleverse pratiquement tous les segments et toutes les entreprises. Ce constat s'applique à notre secteur, aux entreprises et, par conséquent, à nos membres, et concerne également Swissavant. C'est pourquoi nous avons décidé de nous engager activement dans la vague de numérisation en utilisant des vidéos ou des textes générés par l'IA, et des agents d'IA sont à nos portes!», déclare Christoph Rotermund, directeur général de Swissavant, dans le cadre d'une vision tournée vers l'avenir.

in konstruktiver Zusammenarbeit mit den Vertretern aus Industrie und Handel das mitgliederorientierte Dienstleistungsangebot ausgebaut und, wo bewährt und nachgefragt, in den bekannten Kerngebieten wie «Berufsbildung» und «Arbeitssicherheit»; «Brancheninformationen» oder «Beratungen» verstetigt werden.

Wertschöpfungskette: neu sortiert

Nicht erst seit gestern unterliegen im Schweizer Fachhandel die marktbestimmenden Elemente und traditionellen Relationen unserer Wertschöpfungskette einer starken Dynamik der Veränderung. Die bis anhin traditionellen Handelsstrukturen sind so gesehen permanent in einem innovativen wie technologischen Veränderungsprozess eingebettet, und die heute wettbewerbsrelevante Bedeutung von E-Business-Strukturen erhält mit dem Einzug der Künstlichen Intelligenz (KI) einen

tion en utilisant des vidéos ou des textes générés par l'IA, et des agents d'IA sont à nos portes!», déclare Christoph Rotermund, directeur général de Swissavant, dans le cadre d'une vision tournée vers l'avenir.

Chaîne de valeur: réorganisé

Ce n'est pas d'hier que les éléments déterminants du marché et les relations traditionnelles de notre chaîne de valeur sont soumis à une forte dynamique de changement dans le commerce de détail suisse. Les structures commerciales traditionnelles sont donc constamment intégrées dans un processus de changement innovant et technologique, et l'importance compétitive actuelle des structures de commerce électronique est excessivement amplifiée par l'essor de l'intelligence artificielle (IA). Comme auparavant la transformation dynamique, numérique et probablement linéaire de ces deux dernières décennies tout



regelrechten Turbo booster. Die KI wird wie zuvor die dynamische, digitale und wohl auch lineare Transformation in den letzten zwei Jahrzehnten entlang der Wertschöpfungskette die bis anhin wahrgenommenen Eigentums- und Wertschöpfungsverhältnisse neu sortieren. Mehr noch: Man darf mit dem aktuellen Ankommen der KI in unserer Branche jetzt davon ausgehen, dass geradezu revolutionär und mit phasenweiser brachialer (Markt-) Kraft die vorhandenen Wertschöpfungspotenziale auf der Handels- wie auf der Lieferantenseite verschoben werden.

ChatGPT als App-Plattform

Diese Branchentransformation ist nicht neu im Schweizer (Fach-)Handel und hat im Grunde genommen schon vor zwei Jahrzehnten eingesetzt. Neu zu beobachten ist aber eine überraschende Eigendynamik, die mit dem Markteintritt von branchenfremden Akteuren in den letzten 12–18 Monaten ausgelöst wurde. Die Basis für diese digitale Eigendynamik, quasi als Nährboden, ist die sich selbst immer wieder in Frage stellende, aber auch weltweit rasch wachsende KI-Infrastruktur. So hat sich, die in den letzten zwei Jahrzehnten stark gestiegene Bedeutung von E-Business-Strukturen, in jüngster Zeit nochmals vervielfacht, wenn nicht sogar mathematisch gesehen in die Potenz gesetzt. Und die zuvor angesprochenen KI-Tools stossen die bisher eher gemütliche Branchentransformation in ganz neue unternehmerische Dimensionen. «Dimensionen?» – Ja, richtig gelesen und der Plural stimmt definitiv: OpenAI hat doch gerade erst ChatGPT lanciert und im Oktober 2025 zu einer Plattform für Apps ausgebaut. Ab sofort gilt: Anstatt in simpler Art nur «Prompts» einzugeben, kann man jetzt Apps direkt im Chat aufrufen. Wer stellt denn jetzt noch zeitraubend und mühsam eine Playlist zusammen, wenn man dies den Maschinen überlassen kann: «Spotify, mach eine Playlist für Freitag!» Und nicht zu vergessen: Diese Apps passen sich dem Kontext an, bieten zudem interaktive Oberflächen und erscheinen genau dann, wenn sie nützlich sind. – Was für eine Welt rollt heran?

Browser als Agent?

Mit diesen strategischen Überlegungen ist zwar der berühmte Schwanengesang für den Schweizer (Fach-)Handel nicht angestimmt, doch die traditionellen Kernkompetenzen der Branche werden mit dem schnellen Einzug der KI mit grosser Marktkraft verschoben, und für die Zukunft werden die traditionellen Eigentums- und

au long de la chaîne de valeur, l'IA va réorganiser les rapports de propriété et de valeur ajoutée, différemment de ce que l'on connaissait jusqu'à présent. Plus encore: on peut désormais supposer que l'émergence de l'IA dans notre secteur va dé-

placer les potentiels de valeur ajoutée existants, tant du côté du commerce que de celui des fournisseurs, de manière révolutionnaire et avec une force (de marché) brutale et par phases.

ChatGPT en tant que plateforme d'applications

Cette transformation du secteur n'est pas nouvelle dans le commerce (spécialisé) suisse et a en fait commencé il y a

déjà deux décennies. Ce qui est nouveau, c'est la dynamique autonome surprenante qui a été déclenchée par l'arrivée sur le marché d'acteurs extérieurs au secteur au cours des 12 à 18 derniers mois. La base de cette dynamique numérique autonome, en quelque sorte son terreau, est l'infrastructure d'IA qui remet constamment en question ses propres fondements, mais connaît en même temps un essor mondial fulgurant. Ainsi, l'importance des structures de commerce électronique, qui a fortement augmenté au cours des deux dernières décennies, a encore été décuplée, voire centuplée ces derniers temps. Les outils d'IA mentionnés plus haut propulsent la transformation du secteur, qui était jusqu'alors plutôt modérée, dans des dimensions entrepreneuriales totalement nouvelles. «Des dimensions?» – Oui, vous avez bien lu, et le pluriel est bien approprié: OpenAI vient de lancer ChatGPT et prévoit de le transformer en plateforme d'applications en octobre 2025. Désormais, au lieu de saisir simplement des «prompts», on peut ouvrir des applications directement depuis le chat. Pourquoi se donner encore

la peine et prendre le temps de créer une playlist, quand on peut le confier cette tâche à des machines? «Spotify, crée une playlist pour vendredi!» Et n'oublions pas que ces applications s'adaptent au contexte, offrent des interfaces interactives et apparaissent exactement au moment où elles sont utiles. – Quelle est cette nouvelle réalité qui se profile?

**«Apps statt Prozesse, Agenten statt Routinen:
Der Handel steht vor einer Revolution, die
schneller kommt als erwartet.»**

**«Des applications au lieu de processus, des
agents au lieu de routines: le commerce est
confronté à une révolution plus rapide que
prévu.»**

Le navigateur comme agent?

Bien que ces considérations stratégiques ne signent pas le glas du commerce (spécialisé) suisse, les compétences traditionnelles du secteur sont tout de même bouleversées par l'arrivée rapide de l'IA, qui possède une grande puissance de marché, et les relations traditionnelles en matière de propriété



Wertschöpfungsverhältnisse neu definiert. Der traditionelle (Fach-)Händler sieht sich völlig neuen Relationen gegenüber, und ob dieser KI-dynamischen Branchentransformation muss er wohl oder übel eine gewisse Aushöhlung seiner bisherigen Kernkompetenzen registrieren. Oder noch besser: die nächste Revolution im Browser gleich integrieren und die digitalen Agenten für einen handeln lassen!

«Aussitzen» – keine Option!

Diese strukturellen KI-Veränderungen der unternehmerischen Rahmenbedingungen sind – neutral interpretiert – ein starkes (Markt-)Signal an alle traditionellen und nicht zukunftsorientierten (Fach-)Händler: Die stark zunehmende KI-Bedeutung für unsere Branchen und Segmente ernst zu nehmen und so muss die «KI-Welt» in irgendeiner Form möglichst schnell mit dem unternehmerischen Handlungsrahmen in der Industrie wie im Handel verbunden werden.

Es gilt als Fazit festzuhalten: Die Welt der Künstlichen Intelligenz wartet nicht und kaum hat man die KI-Neuigkeiten von gestern verstanden, stehen schon wieder neue KI-Modelle, Apps und Agenten vor der unternehmerischen Tür. Wer nun nach dem Dargelegten glaubt, dass man das KI-Thema aussitzen kann, macht denselben Fehler wie einst bei Smartphone, Internet und Co.

Das Verbandsjahr 2025 wird mit der Auflage dieses Leistungsberichtes kurz und knapp zusammengefasst. Der Finanzbericht am Ende gibt wie in all den Jahren zuvor, differenziert über die Mittelherkunft und -verwendung Auskunft.

Dankeschön

Schliesslich ist es uns ein grosses Bedürfnis, im Namen des Vorstandes all unseren Mitgliedern aus Industrie und Handel sowie den Kunden und Partner für die gelebte Loyalität und für das entgegengebrachte Vertrauen zu danken.

et de création de valeur sont redéfinies pour l'avenir. Le commerçant (spécialisé) traditionnel est confronté à des relations totalement nouvelles et il doit, qu'il le veuille ou non, accepter une certaine érosion de ses compétences traditionnelles en raison de cette transformation de l'industrie sous l'effet de l'IA. Ou mieux encore: intégrer la prochaine révolution au navigateur et laisser les agents numériques agir pour lui!

«Wer KI ignoriert, wiederholt die Fehler von Internet und Smartphone – und riskiert, den Anschluss zu verlieren.»

«Quiconque ignore l'IA commet les mêmes erreurs que celles commises avec Internet et le smartphone et risque de perdre du terrain.»

«Aussitzen war gestern – wer KI nicht aktiv nutzt, verliert aktiv Marktanteile.»

«Attendre sans agir, c'était hier – celui qui n'utilise pas activement l'IA perd activement des parts de marché.»

«Ne rien faire»

n'est pas une option!

Ces changements structurels liés à l'IA dans le cadre entrepreneurial sont, si on les interprète de manière neutre, un signal fort (du marché) pour tous les commerçants (spécialisés) traditionnels et peu tournés vers l'avenir: il faut prendre au sérieux l'importance croissante de l'IA pour nos secteurs et segments et, par conséquent, il

faut, d'une manière ou d'une autre, relier la «réalité de l'IA» le plus rapidement possible à l'environnement entrepreneurial de l'industrie et du commerce.

En conclusion, il faut retenir que le monde de l'IA n'attend pas: à peine a-t-on compris les nouveautés de l'IA d'hier, que de nouveaux modèles, applications et agents viennent frapper à la porte des entreprises. Ceux qui pensent, après ce qui précède, qu'ils peuvent «ne rien faire» en matière d'IA commettent la

même erreur que ceux qui ont déclaré la même chose il y a quelques années de cela au sujet des smartphones, d'Internet ou d'autres innovations.

L'année 2025 de l'association est résumée de manière concise dans le présent rapport de performance. Le rapport financier fourni à la fin donne,

comme tous les ans, des informations détaillées sur l'origine et l'utilisation des fonds.

Merci

Enfin, nous tenons à remercier, au nom du comité directeur, tous nos membres issus de l'industrie et du commerce ainsi que nos clients et partenaires, pour leur fidélité et leur confiance.



Christoph Rotermund, Geschäftsführer, Directeur

Der Vorstand Le comité

Der Vorstand führt den Verband und vertritt ihn nach aussen. Er vollzieht die Beschlüsse und Weisungen der Generalversammlung, überwacht die Vermögens- und Finanzverwaltung und leitet sämtliche (Strategie-)Geschäfte. Der Vorstand kann damit auch Delegationen oder Arbeitsgruppen beauftragen. Der Vorstand kam als Exekutivorgan des Verbandes für die Geschäftsbesorgungen im abgelaufenen Jahr 2025 insgesamt dreimal, teilweise digital zusammen. Die Vorstandsmitglieder sind für die Amtsdauer von vier Jahren gewählt.

Le comité dirige l'Association et la représente envers des tiers. Il exécute les décisions et les instructions de l'assemblée générale, surveille la gestion de la fortune, des finances et dirige toutes les affaires de l'Association. Le comité peut nommer des délégations ou des groupes de travail. Le comité, organe exécutif de l'Association, s'est réuni trois fois, au cours de l'année 2025 pour s'occuper des affaires courantes. Ses membres sont élus pour quatre ans.



Der Vorstand von Swissavant 2025 (v. l.): Kevin Feierabend, Präsident, Brunner GmbH, Bassersdorf; Iso Raunjak, Vizepräsident, SFS Group Schweiz AG, Heerbrugg; Andreas Diener, Kassier, Meyer Liestal AG, Liestal; Damian Roux, Vorstandsmitglied, Groupe R Management SA, Fribourg und Thomas Busenhardt, Vorstandsmitglied, FERROFLEX GROUP AG, Schaffhausen.

Le comité Swissavant 2025 (de g. à dr.): Kevin Feierabend, président, Brunner GmbH, Bassersdorf; Iso Raunjak, vice-président, SFS Group Schweiz AG, Heerbrugg; Andreas Diener, caissier, Meyer Liestal AG, Liestal; Damian Roux, membre du comité, Groupe R Management SA, Fribourg et Thomas Busenhardt, membre du comité, FERROFLEX GROUP AG, Schaffhausen.

Inhalt | Contenu

3-5	Jahresbericht 2025	Rapport annuel 2025	40-42	AK Forte	CC Forte
6	Der Vorstand	Le comité	44-51	Vorstand	Comité
7-11	Jahresrückblick	Aperçu de l'année	53-60	Finanzbericht	Rapport financier
12-19	Status Quo zur neu ange- dachten Berufslehre	Statu Quo concernant le nouvel apprentissage	62-63	Bilanz u. Erfolgsrechnung	Bilan et compte d'exploitation
20-22	nexmart	nexmart	64	Anhang zur Jahresrechnung	Annexe aux comptes annuels
24-25	Förderstiftung polaris	Fondation polaris	65	Universalsukzession VSF/ Bericht der Revisionsstelle	Succession universelle ASCP/ Rapport de l'organe de révision
26-39	Berufsbildung	Formation professionnelle	66	Mutationen Mitglieder	Mutations des membres
34-35	Handelspartner	Partenaires commerciaux			

Jahresüberblick Aperçu de l'année

Januar 2025		Janvier 2025
Hardware 2025: nationale Begegnungsplattform mit innovativer Leistungsschau! Die jeweils im Zweijahresrhythmus stattfindende Fachhandelsmesse «Hardware 2025» für die Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche hat ihren Ruf als nationaler Branchentreffpunkt und als innovativer Marktplatz für die Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche in allen Belangen bestätigt. Im Rahmen der 14. Messedurchführung vom 12.–14. Januar 2025 haben unter dem Strich über 1500 Fachhändler, Profis und Auszubildende die repräsentative Leistungsschau in Luzern besucht und einen attraktiven Marktplatz von 45 Aussteller mit vielen Produktinnovationen und Neuheiten sowie attraktiven Geschäftsideen angetroffen.		Hardware 2025: plateforme de rencontre nationale et salon représentatif de la force de la branche en Suisse! Le salon professionnel spécialisé biennal «Hardware» a confirmé en 2025 à tous égards sa réputation de point de rencontre de la branche suisse de la quincaillerie et de l'outillage. Au total, plus de 1500 commerçants spécialisés, professionnels et apprentis ont visité la 14 ^e édition du salon qui s'est déroulée du 12 au 14 janvier 2025 à Lucerne et s'y sont rencontrés sur une place de marché attrayante avec 45 exposants, de nombreux produits innovants, des nouveautés et des idées commerciales intéressantes.
Februar 2025		Février 2025
Keine nennenswerten Aktivitäten.		Aucune activité notable.
März 2025		Mars 2025
Keine nennenswerten Aktivitäten.		Aucune activité notable.
April 2025		Avril 2025
Mehr Farbe: VSF und Swissavant fusionieren Vorab zur Klärung: VSF steht für den «Verband Schweizerischer Farbenfachhändler». Der Zusammenschluss beider Verbände war das wohl spannendste Geschäft der 115. ordentlichen Generalversammlung von Swissavant von Anfang April in Kloten. Wie dieses wurden auch alle anderen statutarischen Belange einstimmig durchgewinkt. Erstmals kommentierte eine Klugerenerierte Dame den Nationalen Branchentag mit.		Plus de couleur: fusion entre l'ASCP et Swissavant Que signifie ce sigle? ASCP veut dire «Association suisse des commerçants en peinture». La fusion des deux associations était sans doute le point le plus attendu de la 115 ^e assemblée générale ordinaire de Swissavant au début d'avril à Kloten. L'assemblée a approuvé ce point statutaire de l'ordre du jour à l'unanimité, comme tous les autres. Pour la première fois, une femme générée par l'IA a commenté la journée.
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!»

JAHRESÜBERBLICK APERÇU DE L'ANNÉE



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.
Mai 2025		Mai 2025
Personalunion 2027: AKEW und AK Forte unterzeichnen Absichtserklärung Die Ausgleichskassen AKEW und AK Forte haben im Mai 2025 einen bedeutenden Meilenstein auf dem Weg zu einer engeren Zusammenarbeit erreicht: Die Kassenvorstände beider Ausgleichskassen unterzeichneten eine Absichtserklärung zur geplanten Personalunion (PU2027). Ziel dieses strategischen Zusammenschlusses ist die Schaffung einer gemeinsamen Organisation unter einheitlicher operativer Leitung, wobei die zwei Ausgleichskassen weiterhin ihre rechtliche Selbstständigkeit bewahren.		Union personnelle 2027: l'AKEW et la CC Forte ont signé une déclaration d'intention En mai 2025, les caisses de compensation AKEW et CC Forte ont posé les jalons d'une collaboration plus étroite. Les directeurs des deux caisses de compensation ont signé une déclaration d'intention concernant le plan d'union personnelle (PU2027). Ce regroupement stratégique vise à créer une organisation commune sous une direction opérationnelle unifiée tout en conservant à chacune des deux caisses de compensation sa personnalité juridique et son indépendance.
Die Basiskurse 2025 für KOPAS mit Erfolg durchgeführt! Im Mai veranstaltete Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt – im Rahmen der Branchenlösung Nr. 63 der eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit (EKAS) Kurse für die Kontaktpersonen für Arbeitssicherheit (KOPAS). Diese Kurse sensibilisieren im Bereich der Grundbildung zum Thema Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.		Les cours de base 2025 pour PERCO se sont tenus avec succès! Dans le cadre de la solution de branche n° 63 de la Commission fédérale de coordination pour la sécurité au travail (CFST), Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage – a organisé en mai des cours pour les personnes de contact pour la sécurité au travail et la protection de santé. Ces cours de formation initiale ont pour but de sensibiliser à la sécurité et à la santé au travail dans les entreprises.
Juni 2025		Juin 2025
Spürbarer Rücksetzer bei Umsatz und Gewinn Im 21. Geschäftsjahr 2025 verzeichnete die nexMart Schweiz AG in einem wirtschaftlich herausfordernden Umfeld einen leichten Umsatz- und einen starken Gewinnrückgang: Im Vergleich zum Vorjahr glitt der Jahresumsatz um 8,1% auf 1,48 Mio. CHF (VJ: 1,61 Mio. CHF) zurück, und der Gewinn halbierte sich in der Folge von 215 TCHF auf 108 TCHF, was einer prozentualen Veränderung von -49,6% entspricht. Die markante, überproportionale Gewinnreduktion von 362 CHF pro Anteilschein (VJ: 718 CHF) ist letztlich auch einem tieferen Beteiligungs- und Finanzertrag geschuldet, denn in der Summe sind diese zwei Ertragspfeiler auf Vorjahresbasis um über 160 TCHF oder um fast 70% abgeschmolzen.		Recul sensible du chiffre d'affaires et du bénéfice Au cours de l'exercice 2025, nexMart Schweiz AG a enregistré une légère baisse de son chiffre d'affaires et une forte baisse de ses bénéfices dans un contexte économique difficile: par rapport à l'année précédente, le chiffre d'affaires annuel a reculé de 8,1 % pour s'établir à 1,48 mio. CHF (AP: 1,61 mio. CHF) et le bénéfice a diminué de moitié, passant de 215 KCHF à 108 KCHF, soit une variation en pourcentage de -49,6 %. La baisse significative et disproportionnée du bénéfice de 362 CHF par part sociale (AP: 718 CHF) est également due à une baisse des revenus de participations et des revenus financiers, ces deux piliers de revenus ayant diminué au total de plus de 160 KCHF, soit près de 70 %, par rapport à l'année précédente.





Sie denken an Ihr Leben. Wir an Ihre Vorsorge.

Ihr Leben braucht Ihre ganze Aufmerksamkeit: Arbeit, Karriere, Bildung, Familie, Freunde, Freizeit, Hobby und Sie mitten drin. Und Ihre Vorsorge? Die ist so wichtig, dass Sie mit uns planen sollten. Ihr Leben von morgen beginnt nämlich heute. **Zusammen stark.**

www.pk-merlion.ch

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

Zukunft heute.

Merlion

PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

JAHRESÜBERBLICK APERÇU DE L'ANNÉE



Juli 2025	Juillet 2025
Keine nennenswerten Aktivitäten.	Aucune activité notable.
August 2025	Août 2025
Keine nennenswerten Aktivitäten.	Aucune activité notable.
September 2025	Septembre 2025
VSF: Mitglieder genehmigen Fusionsvertrag einstimmig Der Verband Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF) hat an seiner ausserordentlichen Generalversammlung vom 22. September 2025 in Wallisellen den Fusionsvertrag mit Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt per 1. Januar 2025 mit überzeugender Mehrheit genehmigt und damit den Weg für die Fusion freigemacht. Die erneute Mitgliederversammlung des VSF im Rahmen der mehrjährigen Fusionsbestrebungen war notwendig, da gemäss Fusionsgesetz keine Vorratsbeschlüsse gefasst werden dürfen. Die Mitglieder von Swissavant haben bereits im Frühling 2025 mit dem notwendigen drei-Viertel-Quorum der Fusion zugestimmt. 	ASCP: les membres approuvent à l'unanimité le contrat de fusion Le 22 septembre 2025, lors de son assemblée générale extraordinaire à Wallisellen, l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture (ASCP) a approuvé à une large majorité le contrat de fusion avec Swissavant – l'Association économique Artisanat et Ménage, ouvrant la voie à la fusion. Cette nouvelle assemblée générale des membres de l'ASCP dans le cadre du travail mené depuis plusieurs années en vue de cette fusion était nécessaire, car en vertu de la loi sur les fusions, les décisions anticipées sont exclues. Les membres de Swissavant avaient déjà approuvé la fusion au printemps 2025 avec le quorum des trois quarts nécessaire.
KI: Omnipotenten Wundermittel oder übermächtige Bedrohung? Stand heute: Weder noch. Die Sorge, Künstliche Intelligenz lasse unsere natürliche Degenerieren, wird sich kaum eindimensional bewahrheiten. Eher dürfte KI eine neue menschliche Intelligenz wecken; jene Klugheit nämlich, mit der wir sie nutzbringend anzuwenden lernen. – Der Nationale Bildungstag 2025 hat Hemmungen genommen, Neugier geweckt und die mögliche Rolle von KI in der Berufsbildung aufgezeigt. 	IA: remède miracle omnipotent ou menace surpuissante? À l'heure actuelle: ni l'un ni l'autre. La crainte que l'intelligence artificielle ne fasse dégénérer notre intelligence naturelle ne se vérifiera guère de manière unidimensionnelle. L'IA est plutôt susceptible d'éveiller une nouvelle intelligence humaine, à savoir l'intelligence avec laquelle nous apprenons à l'utiliser de manière utile. La Journée nationale de l'éducation 2025 a levé les inhibitions, éveillé la curiosité et mis en évidence le rôle potentiel de l'IA dans la formation professionnelle.
Oktober 2025	Octobre 2025
Büsser als Präsident bestätigt Die 21. ordentliche GV der nexMart Schweiz AG wurde aufgrund der traktandierten Wahlen des VR im physischen Format durchgeführt. Auf Einladung des VR fand die diesjährige GV im Hotel Radisson Blu in Luzern, statt. Die Aktionärinnen und Aktionäre haben alle Anträge des VR einstimmig angenommen und mit der Genehmigung der Jahresrechnung 2024/2025 gleichzeitig auch den 5. Dividendenantrag durchgewunken. Nach der offiziellen Genehmigung einer Dividendenzahlung in der Höhe von 4 % des Nominalwertes wurde der ganze VR der nexMart Schweiz AG erneut für eine weitere Amtsperiode von 2 Jahren bestätigt. Der seit 10 Jahren amtierende Verwaltungsratspräsident Stephan Büsser wurde so bereits zum 6. Mal von Seiten der Aktionärinnen und Aktionäre in seinem präsidentalen Amt bestätigt. 	Büsser confirmé dans ses fonctions de président La 21^e AG ordinaire de nexMart Schweiz AG s'est tenue en présentiel en raison des élections du conseil d'administration inscrites à l'ordre du jour. À l'invitation du conseil d'administration, l'AG de cette année s'est déroulée à l'hôtel Radisson Blu à Lucerne. Les actionnaires ont approuvé à l'unanimité toutes les propositions du conseil d'administration et, en approuvant les comptes annuels 2024/2025, ont également approuvé la 5^e proposition de dividende. Après l'approbation officielle d'un dividende correspondant à 4 % de la valeur nominale, l'ensemble du conseil d'administration de nexmart a été reconduit pour un nouveau mandat de 2 ans. Stephan Büsser, président du conseil d'administration depuis 10 ans, a ainsi été reconduit pour la 6^e fois dans ses fonctions par les actionnaires.

November 2025	Novembre 2025
Keine nennenswerten Aktivitäten.	Aucune activité notable.
Dezember 2025	Décembre 2025
Einführung der neuen Berufslehre «E-Commerce» verschoben Das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) hat den offiziellen Antrag von Seiten Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt für das Vor-Ticket einer neuen Berufslehre «Fachmann/-frau E-Commerce EFZ» vorderhand nicht erteilt.	Introduction de la nouvelle formation professionnelle «E-commerce» reportée Le Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI) n'a pas donné suite pour l'instant à la demande officielle de Swissavant visant à obtenir l'autorisation préalable pour une nouvelle formation professionnelle «Gestionnaire en e-commerce CFC».
AK Forte verzichtet auf Personalunion mit AKEW Der Ausschuss der AK Forte hat an einer Sonder-sitzung nach Vorliegen des Zusammenarbeitsvertrages einstimmig entschieden, das Projekt einer Personalunion mit der AKEW nicht mehr weiterzuverfolgen. Der Entscheid ist das Resultat einer grundsätzlichen institutionellen und strategischen Standortbestimmung.	CC Forte renonce à une union personnelle avec AKEW Lors d'une réunion extraordinaire tenue après la présentation du contrat de coopération, le comité de CC Forte a décidé à l'unanimité de ne pas poursuivre le projet d'union personnelle avec AKEW. Cette décision est le résultat d'une réflexion fondamentale sur la situation institutionnelle et stratégique.

SWISSAVANT

FORTE
AHV
AVS

nexmart

Simply eBusiness

Wir von nexmart machen Sie erfolgreich mit:



Anbindungs-lösungen

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



Online-Lösungen

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



Mobile Lösungen

Steigern Sie Ihren Umsatz durch einen schnelleren und effektiveren Aussendienst!



Datenlösungen

Stärken Sie Ihre Marke durch eine höhere Sichtbarkeit und Reichweite!

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

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

Noel Aschwanden, E-Business-Manager
T: +41 44 878 70 54/noel.aschwanden@nexmart.com
www.nexmart.com



Kevin Feierabend,

der Präsident von
Swissavant
mit einem
Status quo
zur neu
angedachten
Berufslehre

«Der Abgleich von Ideen und Einschätzungen fordert uns alle!»

Seit mehreren Jahren arbeitet Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt im Rahmen der bildungspolitischen Verbundpartnerschaft mit Expert:innen und Partnern vom Bund, den Kantonen und von den massgebenden Bildungsinstitutionen an der Schaffung einer neuen Berufslehre zusammen: Die künftigen Absolvent:innen sollen der Schweizer Wirtschaft – insbesondere dem Handel – als Fachpersonen für den digitalen Handel zur Verfügung gestellt werden. Zur Frage der bildungspolitischen Stossrichtung herrscht allgemein Konsens, zu Verantwortlichkeiten und Kompetenzen jedoch immer noch nicht. – Swissavant Präsident Kevin Feierabend gibt einen Überblick und erklärt den aktuellen Stand dieses strategischen Bildungsprojektes.

«Man ist sich einig, dass unsere Wirtschaft die Kompetenzen der Fachleute «E-Commerce EFZ» braucht. Und zwar dringend.»

Herr Feierabend, die Einführung der neuen Berufslehre «Fachmann/-frau E-Commerce EFZ» entpuppt sich als Langstreckenlauf. Ist das Ziel in Sicht?

Ich sehe uns in diesem bildungspolitischen Projekt einer neuen Berufslehre eher in einer Mischung von Hindernislauf und Orientierungslauf. Wir laufen mit Ausdauer von Posten zu Posten und orientieren uns, wo nötig immer wieder neu. Bisweilen müssen wir die Taktik anpassen und Hindernisse überwinden. Diese sind teils absehbar, sie tauchen aber auch unerwartet auf. Das Ziel ist eigentlich klar, aber noch nicht in Reichweite. Und die Strecke ist – besonders zeitlich – noch nicht definitiv abgesteckt. Aber wir bleiben dran, keine Frage.

Kompliment, Sie nehmen es offensichtlich sportlich. Können wir Konkreteres wissen?

Das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) hat im vergangenen Dezember 2025 unseren zweiten Antrag auf ein *Vor-Ticket zur Weiterarbeit an der neuen Berufslehre «Fachmann/-frau E-Commerce EFZ» abgelehnt*. Einer der Hauptgründe war eine mangelnde Verbundpartnerschaft mit den bestehenden Bildungsanbieterinnen. Zudem fehlte in gewissen Punkten der Konsens mit den Vertretenden der Kantone und dem SBFI selbst. Die Ablehnungsgründe und das weitere Vorgehen zur Verortung der E-Commerce-Kompetenzen in der Schweizer Berufsbildungslandschaft wurde dann durch einen hochkarätigen «Runden Tisch» mit sämtlichen bildungsverantwortlichen Vertre-

ter:innen aus Bund, den Kantonen und den massgebenden Bildungsinstitutionen detailliert besprochen.

Dieser fand am 3. März 2026 beim SBFI in Bern statt. Dort kamen vor allem die noch offenen Fragen zur vom Projektteam gewünschten Eigenständigkeit, beziehungsweise die Ansiedlung als Ausbildungs- und Prüfungsbranche in der Grundbildung «Kaufleute EFZ» oder die Positionierung respektive Verortung in der Weiterbildung zur Sprache.

Sie haben fehlenden Konsens erwähnt. Wo fehlt's?

Zunächst möchte das SBFI die evaluierten vorgesehenen Handlungskompetenzen der Lehre in einer spezialisierten Ausbildungs- und Prüfungsbranche der kaufmännischen Grundausbildung (KV) zuschlagen. Diese hat bereits 19 Branchen, die neue E-Commerce-Lehre käme dann einfach noch dazu. – Die Kommission Berufsentwicklung (KBE) der SBBK (Schweizerische Berufsbildungsämter-Konferenz), welche Neuentwicklungen von Bildungsverordnungen in der beruflichen Grundbildung begleitet und beurteilt, hat hingegen festgehalten, dass die geplante Lehre weder beim Detailhandel (BDS) noch im KV anzusiedeln sei. Sie sehen klar einen eigenständigen Beruf, wenn denn die saubere handlungskompetenzbasierte Abgrenzung zu den schon bestehenden Berufen gelingt. Diese Anforderung an inhaltlicher Abgrenzung gilt speziell zu den ICT-Grundbildungen. Entgegen einer früheren, positiven Beurteilung im ersten Vor-Ticket-Antrag moniert bei dieser Fragestellung der Verband «ICT Berufsbildung der Schweiz» heute, dass sich die geplante Lehre bis zu 50% mit seinen eigenen Grundbildungen überschneide.

«Die Kantone wollen die neue Berufslehre als Grundbildung nicht im KV ansiedeln, sondern bei sauberer Abgrenzung als eigenen Beruf lancieren. Der Bund (SBFI) gibt dagegen der Variante «Einbindung in das KV» den Vorzug.»

Kleiner Zwischenruf: Das meinten Sie mit den eingangs erwähnten unerwarteten Hindernissen?

Exakt! (schmunzelt) – Und diese Neubeurteilung durch ICT Berufsbildung Schweiz hat wiederum die Kantone zu einem bildungspolitischen Meinungswechsel zur Notwendigkeit der neuen Berufslehre «Fachmann/-frau E-Commerce EFZ» bewogen, wonach sich unsere Lehre doch zu sehr mit den bereits bestehenden Berufslehren decken soll. Bei einer Überschneidung von 25% mit bestehenden Grundbildungen würde unsere neu angedachte Lehre als eigenständig anerkannt. Bei 50% sei sie keine eigenständige Ausbildung mehr. Die ICT-Pirouette führte im Kern zur angesprochenen Ablehnung des Vor-Ticket-Antrags sowie zum jetzt vorliegenden abschlägigen Beschluss der Kantone nach einem «grünen Licht» im ersten Anlauf vor sechs Monaten! Wir haben unmittelbar auf die 180-Grad-Wende von ICT eine externe,

«Who is who?»

Schweizer Berufsbildung und deren Institutionen sowie nationale Trägerschaften im Überblick:



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Staatssekretariat für
Bildung, Forschung
und Innovation SBFI

SBFI:

Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI), hat die Oberaufsicht über die Berufsbildung in der Schweiz (Bund)



Schweizerische Berufsbildungsämter-Konferenz
Conférence suisse des offices de la formation professionnelle
Conferenza svizzera degli uffici della formazione professionale

SBBK:

Schweiz. Berufsbildungsämterkonferenz (Kantone)

KBE:

Kommission Berufsentwicklung der SBBK, sichert die Qualität und die Abstimmung von Grundbildungsberufen auf Bedürfnisse der Schweizer Wirtschaft



BDS:

Bildung Detailhandel Schweiz, zuständig für die Berufsbildung im Schweizer Detailhandel



bildung kaufleute schweiz
formation commerciale suisse
formazione commerciale svizzera

BIKAS:

Bildung Kaufleute Schweiz und für die kaufmännischen Berufe zuständig



ICT Berufsbildung
Formation professionnelle
Formazione professionale

ICT Berufsbildung Schweiz:

Verband für Ausbildungen im Berufsfeld der Informations- und Kommunikationstechnologie

STATUS QUO ZUR NEU ANGEDACHTEN BERUFSLEHRE «FACHMANN/-FRAU E-COMMERCE EFZ»

»»



ISO RAUNJAK – VIZEPRÄSIDENT SWISSAVANT

«Die Vorstellungen und Wünsche von Wirtschaft und (Bildungs-)Politik decken sich (noch) nicht. Als Wirtschaftsverband engagiert sich Swissavant aber klar für die eigenständige Berufslehre EFZ.»

objektive Beurteilung des Überschneidungsgrades durch eine wissenschaftliche Bildungsinstitution, welche zur Universität Zürich (UZH) gehört, vorgeschlagen ...

... und damit doch Langstreckenläufer-Qualitäten gezeigt.

Ja, stimmt. Das SBFI erkennt jedoch zurzeit den Sinn oder den Nutzen einer externen Beurteilung von Seiten der UZH nicht, was unserer Meinung nach wohl auf bildungspolitische Überlegungen zurückzuführen ist. Hier ist das letzte Wort aber noch nicht gesprochen. Ein letztes Wort hingegen gibt es bereits zur Frage der bildungspolitischen Stufenansiedelung, also zur Frage, ob Grund- oder Weiterbildung die richtige Stufe ist. Der besagte «Runde Tisch» hat in dieser Ordnungsfrage entschieden, dass die anvisierten Handlungskompetenzen als Grundlagen- und nicht als Aufbauwissen gelten.

Warum will die Wirtschaft eine eigenständige EFZ-Lehre?

Ein eigener EFZ-Abschluss in E-Commerce hat ein klares Profil in der Gesellschaft und in der Wirtschaft. Er ist attraktiver als ein «KV-Abschluss mit Fachrichtung E-Commerce». Und er ist für die Arbeitgeber in der Schweiz transparent. Mit unserem bildungspolitischen Konzept schaffen wir neue Lehrstellen und werden die Berufsfachschulen am Know-how-Aufbau beteiligen. Durch diese verbundpartnerschaftliche Beteiligung wird die Gestaltung der üK-Inhalte überschaubarer und damit für alle an der Ausbildung Beteiligten am Ende definitiv wirtschaftlicher. Zudem würde eine Lehre unter dem Dach des KV stets auch durch die KV-Brille betrachtet und mit hoher Wahrscheinlichkeit in der KV-Denke gesteuert und weiterentwickelt. Die Wirtschaft setzt aber seit jeher auf eine freie, markttechnische Entwicklung, nicht zuletzt mit Blick auf den absehbaren Wandel in den kaufmännischen Berufen wegen der alles überlagernden KI. – Ausserdem braucht jede berufsspezifische Ausbildung eine eigene Trägerschaft, wo immer sie auch angesiedelt ist. Zum organisatorischen Aufbau haben wir aus dem massgebenden KV-Umfeld tendenziell skeptische Signale bekommen. Wir unsererseits sind zum institutionellen Aufbau einer eigenständigen nationalen Trägerschaft (Verband

«E-Commerce Berufsbildung Schweiz») jederzeit bereit. Dies gilt auch für das notwendige Dotationskapital der Trägerorganisation!

Damit bleibt zum jetzigen Zeitpunkt die Frage der «KV-Integration vs. Eigenständigkeit» sowie der inhaltlichen Abgrenzung zu den ICT-Grundbildungen weiterhin offen?

Genau! Die Schweizer Wirtschaft ruft nachgewiesenermassen nach einer eigenen Berufslehre, während die staatlichen Institutionen möglichst wenige neue Berufe und Trägerschaften wünschen. Kurz: Ruhe im Schweizer Bildungssystem. Das macht die Angelegenheit rund um die neu angedachte Berufslehre «Fachmann/-frau E-Commerce EFZ» hochpolitisch und gleichzeitig für das Projektteam sehranspruchsvoll.

Und wie soll es nun weitergehen?

Wir werden bis zum Sommer 2026 zur Frage der KV-Integration und zur inhaltlichen Abgrenzung betreffend Handlungskompetenzen zu den ICT-Berufen den vollständigen Konsens aller Beteiligten erarbeiten. Erst dann können wir – spätestens auf Ende Oktober 2026 – ein drittes Mal (!) einen Vor-Ticket-Antrag beim SBFI stellen. Und mit Blick auf die Umsetzungsphase einer neuen Berufslehre gilt: Bei den vorgegebenen Fristen liefe das im Anschluss auf einen frühestmöglichen Lehrstart im Jahre 2029 und auf ein erstes Qualifikationsverfahren 2032 hinaus.

Welches Sprichwort wird aus Ihrer Sicht gewinnen: «Was lange währt ...» oder «Lieber ein Ende mit Schrecken ...»?

Aus meiner Sicht stehen die Chancen für eine eigenständige Grundbildung für den Schweizer E-Commerce-Handel etwa «fifty-fifty». Die Wirtschaft fordert zwar eine eigene Berufslehre und die Kantone sehen sie attraktiver als eine «KV-integrierte Lehre».

Das bildungspolitische Spannungsfeld zwischen Bund, Kantonen, Wirtschaft, etablierten Bildungsinstitutionen und uns als Initianten dieser neuen Berufslehre ist aber so komplex, dass

ich keine Prognose zu einem Konsens bis Oktober 2026 wagen möchte. Die letzte Entscheidung zu einer neuen Berufslehre «Fachmann/-frau E-Commerce EFZ» liegt sowieso beim SBFI als oberste Entscheidungsinstitution. Das SBFI will diese neue Grundbildung definitiv sehen, womit ein Ende der Grundidee dieser Berufslehre kein Thema ist. – Schrecken? Ja, den einen oder anderen haben wir sicher abbekommen und zwischenzeitlich überwunden. Ein Ende könnte theoretisch natürlich kommen, wenn das externe UZH-Gutachten im Abgleich mit schon bestehenden Berufslehren bei den Handlungskompetenzen zu grosse Überschneidungen bestätigen würde.

Als Präsident ohne direkten Kontakt zum operativen Projektmanagement habe ich letztlich eine strategische Führungsposition mit den damit verbundenen Verantwortlichkeiten inne.



Kevin Feierabend – Präsident Swissavant

«Der Vorstand von Swissavant vertritt konsequent die Interessen der Schweizer Wirtschaft. Eine E-Commerce-Lehre unter dem KV-Dach entspricht nicht der bildungspolitischen DNA von Swissavant und steht im Widerspruch zu einer eigenständigen, branchenorientierten Grundbildung.»

Wir sind uns im Vorstand von Swissavant in enger Zusammenarbeit mit dem Geschäftsführer, im Projektteam und in der Verbundpartnerschaft unisono einig, dass wir als Wirtschaftsverband die Sicht der Schweizer Wirtschaft vertreten und uns weiterhin für die eigenständige Lehre EFZ engagieren müssen.

Deshalb wünschen wir vom Vorstand unserem Geschäftsführer und dem verantwortlichen Projektteam und seinen Mitstreitern in allen Gremien die notwendige Ausdauer der Langstreckenläufer, Wendigkeit bei Hindernissen und die stets rechtzeitige Neuorientierung, wenn sie zum Erreichen des Ziels dieser neuen Berufslehre «Fachmann/-frau E-Commerce EFZ» nötig ist.

Das Wichtigste in Kürze

- Die geplante Ausbildung «Fachmann/-frau E-Commerce EFZ» entspricht den Wünschen aus der Schweizer Wirtschaft.
- Sie beinhaltet Grundlagenwissen und ist damit auf Niveau EFZ anzusiedeln. Eine Implementierung auf Stufe Weiterbildung wurde definitiv verworfen.
- Die Frage «Eigenständige Lehre» oder «KV-Lehre mit Fachrichtung E-Commerce» ist aktuell noch offen.
- Der Überschneidungsgrad mit bestehenden Berufslehren wird zeitnah geklärt. Ein externes UZH-Gutachten ist vorgesehen, aber noch nicht bewilligt.
- Für eine allfällige KV-Integration spricht der geringere organisatorische Aufwand, für die Eigenständigkeit das klare Berufsprofil und der hohe Wiedererkennungsgrad eines SBFI-anerkannten Berufsabschlusses «Fachmann/-frau E-Commerce EFZ».
- Die bisherigen Ablehnungsgründe für den ersten Vor-Ticket-Antrag (ungenügende Verbundpartnerschaften) wurden durch intensive Gespräche eliminiert. Der zweite Vor-Ticket-Antrag wurde durch die jüngst vollzogene «180-Grad-Wende» einer Institutionen (ICT) und einem Gremium (Kantone) annulliert.
- Als nationale Trägerschaft einer eigenständigen Berufslehre ist die Gründung eines neuen Verbands «E-Commerce Berufsbildung Schweiz» vorgesehen.
- Swissavant wird sich aus bekannten Gründen als Initiator dieser neuen Berufslehre nur für eine eigenständige Berufslehre EFZ engagieren. Bei einer Berufslehre mit einer KV-integrierten Konzeption ist lediglich eine projektbezogene Mitarbeit denkbar.
- Zur berufspädagogischen Begleitung der neuen EFZ-Lehre (Sicherung der Prozesskonformität nach staatlichen Vorgaben) wurde die Eidgenössische Hochschule für Berufsbildung EHB mandatiert.
- Sollte die geplante externe Beurteilung vonseiten der Universität Zürich (UZH) eine erhebliche Überschneidung mit den bestehenden Ausbildungsberufen bestätigen, würde dies anerkannt und dann die Ausrichtung auf eine eigenständige Berufslehre final verworfen.
- Bis Herbst 2026 muss ein vollständiger Konsens aller Beteiligten erreicht sein, damit ein 3. Mal ein Vor-Ticket-Antrag beim SBFI eingereicht werden kann.



Kevin Feierabend,

le président
de Swissavant
avec un état
des lieux
sur la nouvelle
formation
professionnelle
envisagée

«Mettre en commun nos idées et nos points de vue, c'est un défi pour toutes les parties impliquées!»

Depuis plusieurs années, Swissavant collabore avec des spécialistes et des partenaires de la Confédération, des cantons et des principaux établissements de formation à la création d'un nouvel apprentissage dans le cadre de son partenariat en matière de politique de la formation. Les futurs diplômé/-es seront mis à la disposition de l'économie suisse, en particulier du commerce, en tant que gestionnaires en e-commerce. Si un large consensus existe sur l'axe de la politique de formation, ce n'est pas encore le cas concernant les responsabilités et les compétences. Kevin Feierabend, président de Swissavant, retrace et explique l'état actuel de ce projet de formation stratégique.

«Tout le monde s'accorde à dire que notre économie a besoin des compétences des gestionnaires en e-commerce CFC. Et ce, de toute urgence.»

Monsieur Feierabend, la mise en place du nouvel apprentissage «gestionnaires en e-commerce CFC» s'avère être un marathon. En voit-on la ligne d'arrivée?

Je considère plutôt ce projet de formation comme un mélange de course d'obstacles et de course d'orientation. Nous passons d'une étape à l'autre avec persévérance, en nous adaptant régulièrement notre trajectoire si nécessaire. Parfois, nous devons changer de tactique et surmonter des obstacles, certains prévisibles, d'autres inattendus. L'objectif est clair en soi, mais pas encore à portée de main. Et le parcours n'est pas encore définitivement tracé, surtout en termes de calendrier. Mais nous poursuivons nos efforts, sans aucun doute.

Bravo, vous semblez prendre cela avec philosophie. Pouvons-nous en savoir plus?

En décembre 2025, le Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI) a *refusé notre deuxième demande de ticket provisoire pour poursuivre le travail sur le nouvel apprentissage professionnel «gestionnaires en e-commerce CFC»*. L'une des raisons principales était un manque de partenariat avec les prestataires de formation existants. En outre, sur certains points, il n'y avait pas de consensus avec les représentant/-es des cantons et le SEFRI lui-même. Les motifs du refus et la suite de la procédure concernant l'ancrage des compétences en e-commerce dans le paysage suisse de la formation prof. ont en-

suite été discutés en détail lors d'une table ronde de haut niveau réunissant l'ensemble des responsables de la formation de la Confédération, des cantons et des principaux établissements de formation. Celle-ci a eu lieu *le 3 mars 2026* au SEFRI à Berne. Les discussions ont surtout porté sur les questions encore en suspens concernant l'indépendance souhaitée par l'équipe de projet, son intégration en tant que branche de formation et d'examen dans la formation initiale «Employé/-e de commerce CFC» ou encore son positionnement ou son ancrage dans la formation continue.

Vous avez mentionné un manque de consensus. Quel est le problème?

Dans un premier temps, le SEFRI souhaite intégrer les compétences opérationnelles prévues pour l'apprentissage dans une branche de formation et d'examen spécialisée de la formation commerciale, qui compte déjà 19 branches. Le nouvel apprentissage en e-commerce viendrait simplement s'y ajouter, pour ainsi dire «en second plan». À l'inverse, la Commission Développement des professions (CDP) de la CSFP (Conférence suisse des offices de la formation professionnelle), qui suit et évalue les nouvelles évolutions des ordonnances sur la formation professionnelle initiale, estime que l'apprentissage prévu ne devait être rattaché ni au commerce de détail, ni à la formation commerciale. Elle considère clairement qu'il s'agit d'un métier à part entière, à condition de bien délimiter les compétences par rapport aux professions existantes, et notamment par rapport aux formations initiales dans les TIC. Or, contrairement à une précédente évaluation positive dans la première demande de ticket provisoire, l'association ICT Formation prof. Suisse déplore aujourd'hui que l'apprentissage prévu pourrait chevaucher jusqu'à 50% de ses propres formations initiales.

«Les cantons ne veulent pas rattacher le nouvel apprentissage à la formation commerciale en tant que formation initiale, mais le lancer en tant que métier à part entière, avec une délimitation claire. En revanche, la Confédération (SEFRI) privilégie la variante Intégration dans la formation commerciale. Au niveau cantonal, il existe toutefois des points de vue différents en interne.»

Petite interruption: c'est cela que vous appelez des obstacles imprévus?

Exactement! (Sourire) Et cette réévaluation d'ICT Formation professionnelle a incité les cantons à revoir leur position quant à la nécessité du nouvel apprentissage «gestionnaires en e-commerce CFC», et à juger que la formation se recoupe trop avec les formations existantes. Une formation est considérée comme in-

«Who is who?»

Vue d'ensemble de la formation prof. suisse et de ses institutions ainsi que des instances nationales:



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation SEFRI

SEFRI:

le Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI) est chargé de la haute surveillance de la formation prof. en Suisse (Confédération)



Schweizerische Berufsbildungsämter-Konferenz
Conférence suisse des offices de la formation professionnelle
Conferenza svizzera degli uffici della formazione professionale

CSFP:

Conférence suisse des offices de la formation professionnelle (cantons)

CDP:

la commission Développement des professions de la CSFP assure la qualité et l'adaptation des métiers de formation initiale aux besoins de l'économie suisse



FCS:

Formation du Commerce de Détail Suisse, responsable de la formation prof. dans le commerce de détail suisse



bildung kaufleute schweiz
formation commerciale suisse
formazione commerciale svizzera

FOCOS:

la Formation Commerciale Suisse est responsable des métiers commerciaux



ICT Berufsbildung
Formation professionnelle
Formazione professionale

ICT Formation professionnelle:

association pour les formations dans le domaine des technologies de l'information et de la communication

STATU QUO CONCERNANT LE NOUVEL APPRENTISSAGE «GESTIONNAIRES EN E-COMMERCE CFC»

»»



ISO RAUNJAK – VICE-PRÉSIDENT DE SWISSAVANT

«Les points de vue et les souhaits de l'économie et de la politique (de formation) ne coïncident pas (encore). En tant qu'association économique, Swissavant s'engage toutefois clairement en faveur de l'apprentissage professionnel CFC indépendant.»

dépendante si le chevauchement est d'environ 25%, mais ce n'est plus le cas lorsque ce chiffre atteint les 50%. Cette pirouette d'ICT a fortement influencé le refus de la demande de ticket provisoire ainsi que la décision de rejet des cantons, alors que le projet avait reçu un «feu vert» initial lors de la première tentative il y a trois ans! Immédiatement après ce revirement radical, nous avons proposé une évaluation externe et objective du degré de chevauchement par une institution de formation scientifique affiliée à l'Université de Zurich (UZH)...

... ce qui témoigne d'une belle endurance.

Oui, c'est vrai. Mais pour l'instant, le SEFRI ne voit pas le sens ou l'utilité de cette évaluation externe, ce qui, selon nous, est probablement dû à des considérations de politique de formation. Mais la question n'a pas encore été tranchée. En revanche, une décision a déjà été prise concernant le rattachement du niveau de formation, c'est-à-dire choisir entre la formation initiale ou continue. Sur ce point la table ronde en question a décidé que les compétences opérationnelles visées sont considérées comme relevant de la formation initiale et non pas de la formation continue.

Pourquoi l'économie veut-elle un apprentissage CFC indépendant?

Un diplôme CFC en e-commerce offre un profil clair aux yeux de la société et de l'économie. Il est plus attractif qu'un «diplôme de commerce gestionnaires en e-commerce». Et il est transparent pour les employeurs en Suisse. Notre concept permettrait de créer de nouvelles places d'apprentissage et d'impliquer les écoles professionnelles existantes dans le développement des compétences. Grâce à cette participation dans le cadre d'un partenariat en réseau, la conception des contenus des cours interentreprises devient plus claire et donc plus rentable pour toutes les personnes impliquées dans la formation. En outre, un apprentissage sous l'égide de la formation commerciale risquerait d'être influencé par la logique propre au secteur des employé/-es de commerce. Cependant, l'économie a toujours misé sur une évolution libre et technique du marché, notamment face aux transformations prévisibles liées à l'intelligence artificielle dans le domaine des professions commerciales. En outre, chaque formation spécifique à un métier nécessite sa propre initiative, quel que soit l'endroit où

elle se trouve. En ce qui concerne la structure organisationnelle, nous avons eu tendance à recevoir des signaux sceptiques de la part des principales parties prenantes du secteur commercial. De notre côté, nous sommes prêts à mettre en place à tout moment une structure institutionnelle sous la forme d'un organisme national indépendant. Cela vaut également pour le capital de dotation nécessaire de l'organisation responsable!

Donc la question de l'intégration ou de l'indépendance ainsi que celle de la délimitation du contenu par rapport aux formations initiales aux TIC restent ouvertes à l'heure actuelle?

Exactement! L'économie suisse demande clairement cette formation, tandis que les institutions publiques souhaitent limiter le nombre de nouveaux métiers et d'organismes. En bref, il n'y a pas beaucoup de changement dans notre système de formation. Et au sein des instances cantonales, on n'a pas pu percevoir de sentiment unanime. Cela rend l'affaire du nouvel apprentissage «gestionnaires en e-commerce CFC» hautement politique et en même temps très complexe pour nous en tant qu'équipe de projet.

Et que va-t-il se passer maintenant?

D'ici l'été 2026, nous devons parvenir à un consensus complet de toutes les parties prenantes sur la question de l'intégration ou non dans la formation commerciale et sur la délimitation du contenu des compétences opérationnelles par rapport aux métiers des TIC. Ce n'est qu'à ce moment-là que nous pourrions déposer une troisième demande (!) de ticket provisoire auprès du SEFRI, au plus tard fin octobre 2026. Et dans l'optique de la mise en œuvre d'un nouvel apprentissage professionnel, compte tenu des délais impartis, cela signifie que la formation pourrait débuter au plus tôt en 2029, avec un premier examen final en 2032.

Selon vous, quel est le dicton qui va l'emporter: «Tout vient à point à qui sait attendre» ou «Mieux vaut une fin terrible qu'une terreur sans fin»?

De mon point de vue, les chances de création d'une formation initiale indépendante pour l'e-commerce sont d'environ 50/50. Certes, l'économie réclame cet apprentissage indépendant, et certaines parties des cantons le considèrent comme plus attractif

qu'un «apprentissage intégré dans la formation com.». Mais les divergences en matière de politique de formation entre la Confédération, les cantons, l'économie, les institutions de formation établies et nous, les initiateurs de ce nouvel apprentissage prof., sont si complexes que je n'oserais pas prédire un consensus d'ici octobre 2026. De toute façon, la décision finale concernant un nouvel apprentissage revient au SEFRI, institution décisionnelle suprême. Le SEFRI souhaite vraiment voir cette nouvelle formation initiale se concrétiser, ce qui signifie qu'il n'est pas question de remettre en cause le principe même de cet apprentissage. – Vous avez des craintes? Oui, nous en avons clairement eu quelques-unes, mais nous les avons surmontées depuis. En théorie, le projet pourrait bien sûr prendre fin si l'expertise de l'UZH confirmait des chevauchements trop importants dans les compétences opérationnelles par rapport aux formations prof. existantes.



Kevin Feierabend – Le président de Swissavant

«Le comité directeur défend résolument les intérêts de l'économie suisse. Un apprentissage en e-commerce sous l'égide de la formation commerciale ne correspond pas à l'ADN de la politique de formation de Swissavant et va à l'encontre d'une formation initiale indépendante et alignée sur les besoins du secteur.»

En tant que président n'ayant pas de contact direct avec la gestion opérationnelle des projets, j'occupe en définitive un poste de directeur stratégique, avec toutes les responsabilités que cela implique. Au sein du comité directeur, en étroite collaboration avec le directeur, l'équipe de projet et dans le cadre de notre partenariat, nous sommes unanimes sur le fait qu'en tant qu'association prof., nous devons défendre les intérêts de l'économie suisse et continuer à nous engager pour un apprentissage CFC indépendant. C'est pourquoi, au nom du comité directeur, nous souhaitons à notre directeur général, à l'équipe de projet en charge du dossier et au personnel de toutes les instances la persévérance des coureurs de fond, l'agilité face aux obstacles et la capacité à se réorienter au bon moment, chaque fois que cela s'avère nécessaire pour atteindre l'objectif de cette nouvelle formation prof. de «gestionnaires en e-commerce CFC». En bref, bonne chance!

L'essentiel en bref

- La formation prévue «gestionnaires en e-commerce CFC» répond aux souhaits de l'économie suisse.
- Elle comprend des connaissances de base et doit donc être rattachée au niveau CFC. Une implémentation au niveau de la formation continue a été définitivement rejetée.
- La question «Apprentissage indépendant» ou «Apprentissage commercial avec gestionnaires en e-commerce» est actuellement encore en suspens.
- Le degré de chevauchement avec les apprentissages professionnels existants sera examiné dans les meilleurs délais. Une expertise externe de l'UZH est prévue, mais n'a pas encore été approuvée.
- La charge organisationnelle réduite, le profil professionnel clair et le degré de reconnaissance élevé d'un diplôme professionnel de «gestionnaires en e-commerce CFC» reconnu par le SEFRI plaident en faveur d'une éventuelle intégration dans la formation commerciale.
- Les motifs de refus invoqués jusqu'à présent pour la première demande de ticket provisoire (partenariats insuffisants au sein du réseau) ont été levés à l'issue de discussions approfondies. La 2^e demande de ticket provisoire a été rejetée en raison du récent revirement à 180 degrés de deux institutions (ITC et cantons).
- La création d'une nouvelle association «Formation professionnelle en e-commerce Suisse» est prévue afin de disposer d'un organisme national responsable de l'apprentissage professionnel indépendant.
- Pour les raisons que nous avons évoquées, Swissavant, en tant qu'initiateur de cette nouvelle formation professionnelle, ne s'engagera qu'en faveur d'une formation professionnelle CFC indépendante. Dans le cas d'un apprentissage intégré dans la formation commerciale, seule une collaboration liée à des projets spécifiques sera envisageable.
- La Haute école fédérale en formation professionnelle (HEFP) est chargée d'assurer l'accompagnement pédagogique du nouvel apprentissage CFC (garantie de la conformité des processus selon les prescriptions de l'État).
- Si l'évaluation externe prévue par l'Université de Zurich (UZH) devait confirmer un recoupement important avec les formations professionnelles existantes, cet état de fait serait pris en compte et l'option d'une formation professionnelle indépendante serait alors définitivement écartée.

Branchenportal mit einstelligem Rücksetzer von fast 9 % Portail sectoriel en recul de près de 9 %

Die nexMart Schweiz AG hat als führender Anbieter von digitalen Lösungen für den Schweizer Fachhandel ob den schwierigen geopolitischen wie wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Jahr 2025 einen einstelligen Umsatzrückgang von 164 Mio. CHF auf 150 Mio. CHF oder relativ von 8,6 % hinnehmen müssen. Mit diesem Umsatzrückgang hat das Unternehmen zum ersten Mal seit Gründung der Unternehmung im Jahre 2004 kein Umsatzwachstum erzielt, und dies gilt ebenso für die anderen zwei wichtigen Kennzahlen des Branchenportals «Bestellungen» und «Positionen». Die starke Position im Schweizer Markt und die weiterhin zunehmende Nachfrage nach digitalen Dienstleistungen sind aber gute Marktchancen, die mittelfristig das ambitionierte Ziel eines zweistelligen EBIT wieder in eine realistische Reichweite rücken lassen.

En raison du contexte géopolitique et économique difficile, nexMart Schweiz AG, principal fournisseur de solutions numériques pour le commerce de détail suisse, a enregistré en 2025 une réduction de son chiffre d'affaires à un chiffre, de 164 mio. CHF à 150 mio. CHF, soit une baisse relative de 8,6 %. Avec cette baisse, l'entreprise n'a pas enregistré de croissance de son chiffre d'affaires pour la première fois depuis sa création en 2004. Cela vaut également pour les deux autres indicateurs clés du portail sectoriel, à savoir les «commandes» et les «positions». Toutefois, la position solide de l'entreprise sur le marché suisse et la demande toujours croissante de services numériques constituent de bonnes perspectives de marché qui devraient permettre à moyen terme de remettre l'objectif ambitieux d'un EBIT à deux chiffres à portée de main.

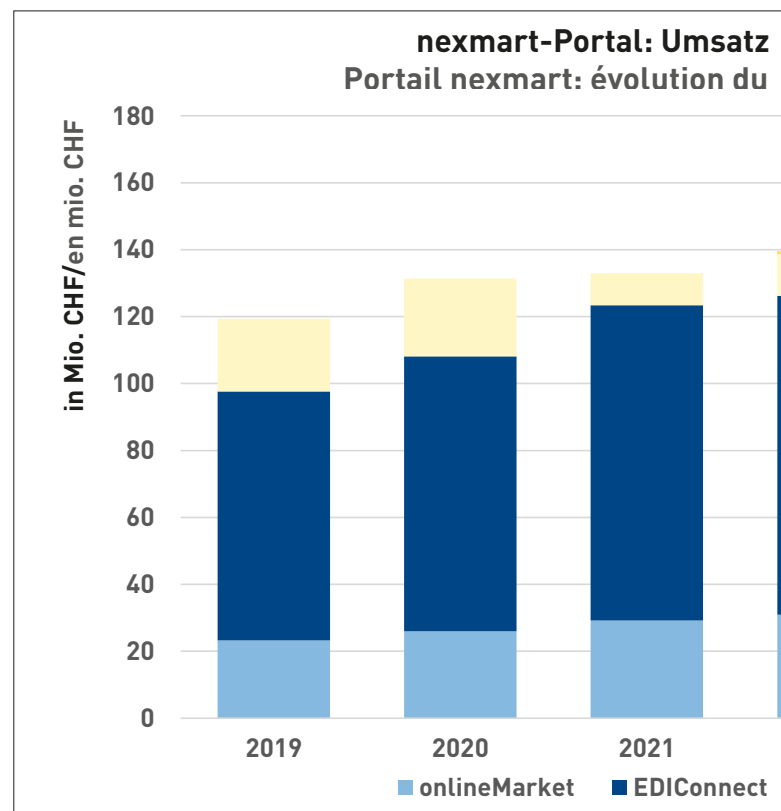
Der Schweizer Eisenwaren-, Garten- und Werkzeugmarkt sucht aktuell entlang der ganzen Wertschöpfungskette gezielt nach Synergien und Profitabilität, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit abzusichern. Erste KI-Produkte mit hohen Effizienz- und Produktivitätspotenzialen im professionellen Produktdatenmanagement kündigen sich derzeit vielversprechend an und werden den Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugmarkt bei Erfolg regelrecht revolutionieren. Die nexMart Schweiz AG ist im Schweizer Markt zur Zeit der einzige Anbieter von KI-unterstützten Dienstleistungen im Bereich des «Produktdatenmanagements» und wird vor allem im ersten Halbjahr 2026 erste KI-Highlights lancieren. Die KI-unterstützte Innovationskraft wird im anstehenden Jahr 2026 dem digitalen Wachstum mit hoher Wahrscheinlichkeit einen Riesenschub verleihen und so die unternehmerische Wettbewerbsfähigkeit im Schweizer Eisenwarenmarkt weiter fördern und am Ende in einem weiter zunehmenden Wettbewerb jene Unternehmen aus unserer Branche nachhaltig stärken, die früh die Chancen erkannt und die digitalen Möglichkeiten der KI implementiert haben.

Leichter Umsatzrückgang

Die nexMart Schweiz AG hat auf dem Branchenportal im Jahr 2025 nach einem Rekordumsatz von 163,77 Mio. CHF einen Rücksetzer auf 149,52 Mio. CHF hinnehmen müssen. Dies entspricht im Vergleich zum Vorjahr einem relativen einstelligen Rückgang von 8,7% oder absolut von 14,25 Mio. CHF. Damit hat das Unternehmen die eigene Wachstumsprognose auf dem Branchenportal von rund 4–6 % klar verfehlt und erstmals in der 22-jährigen Unternehmensgeschichte kein generatives Umsatzwachstum erzielt.

Der Umsatz 2025 wurde vor allem durch das solide wie relativ stabilen Kerngeschäft «EDI Connect» auf dem Schweizer Branchenportal erzielt. Vom gesamten Portalhandelsumsatz 2025

Le marché suisse de la quincaillerie, de la jardinerie et de l'outillage recherche actuellement des synergies et une rentabilité ciblées tout au long de la chaîne de valeur, afin de garantir sa propre compétitivité. Les premiers produits basés sur l'IA présentant un fort potentiel d'efficacité et de productivité dans la gestion professionnelle des données de produits sont actuellement très prometteurs et, s'ils sont couronnés de succès, révo-



in der Höhe von 149,52 Mio. CHF wurden 118,34 Mio. CHF oder über 79 % über diesen Vertriebskanal generiert. Dies entspricht zwar auf Vorjahresbasis einem Rückgang von gut 10 Mio. CHF oder rund 7,8 %, doch der erstmalige Rückgang ist nicht mit einer schrumpfenden Kundenbasis zu erklären, sondern ist der wirtschaftlichen wie branchenspezifischen Marktkontraktion und der damit verbunden rückläufigen Umsätze erklärt.

«documents to EDI» und «TradeApp»

Die zwei Vertriebskanäle «documents to EDI» und «TradeApp» sind im Zuge der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auf Vorjahresbasis ebenfalls klar zurückgefallen. Zwar kann im Zuge einer intensiveren Digitalisierung in unserer Branche von einem gewissen «digitalen Substitutionseffekt» – vollintegrative Schnittstellen lösen die zwei Vertriebskanäle «documents to EDI» und «TradeApp» sukzessive ab – gesprochen werden, doch detaillierte Analysen der zwei Vertriebswege zeigen auf, dass der zum Teil beschleunigte Strukturwandel in unserer Branche den Umsatzrückgang ebenfalls mitverursacht hat. Die technisch-innovative TradeApp wurde beispielsweise vor rund vier Jahren als digitale Dienstleistung in der Branche eingeführt und sollte insbesondere die kleineren Schweizer Fachhändler ohne Warenwirtschaftssystem ansprechen, da die technische wie finanzielle Eintrittsschwelle sehr tief gehalten wurde.

Technische Finesse verkannt

Eine hohe Benutzerfreundlichkeit mit Responsezeiten von unter 300 ms (!) und sehr tiefe Jahresgebühren sollten zudem die Argumente der Stunde für die kleineren Fachhändler sein, die ins-

lutionneront le marché suisse de la quincaillerie et de l'outillage. nexMart Schweiz AG est actuellement le seul fournisseur de services basés sur l'IA dans le domaine de la «gestion des données de produits» sur le marché suisse et lancera ses premiers produits IA phares au cours du premier semestre 2026. La puissance d'innovation soutenue par l'IA devrait donner un énorme coup de pouce à la croissance numérique en 2026 et, par conséquent, continuer à renforcer la compétitivité des entreprises sur le marché suisse de la quincaillerie et de l'outillage, et, à terme, renforcer durablement les entreprises de notre secteur qui ont été les premières à identifier les opportunités et à mettre en œuvre les possibilités numériques de l'IA.

Légère baisse de chiffre d'affaires

Après avoir atteint un chiffre d'affaires record de 163,77 mio. CHF en 2025, nexMart Schweiz AG a enregistré une baisse de chiffre d'affaires sur le portail professionnel. Le chiffre d'affaires a chuté à 149,52 mio. CHF, soit une baisse relative de 8,7 % par rapport à l'exercice précédent, ou une baisse absolue de 14,25 mio. CHF. L'entreprise n'a donc pas atteint sa propre prévision de croissance sur le portail professionnel, qui tablait sur environ 4 à 6 %, et n'a, pour la première fois en 22 ans d'existence, généré aucune croissance de chiffre d'affaires. Le chiffre d'affaires 2025 a été généré principalement par l'activité de base solide et relativement stable «EDICConnect» sur le portail professionnel suisse. Sur l'ensemble du chiffre d'affaires du portail professionnel en 2025, qui s'élève à 149,52 mio. CHF, 118,34 mio. CHF, soit plus de 79 %, ont été générés par ce canal de distribution. Cela représente une baisse de plus de 10 mio. CHF par rapport à l'exercice précédent, soit une baisse d'environ 7,8 %. Cette baisse n'est pas due à une diminution du nombre de clients, mais plutôt à la contraction économique et sectorielle du marché et à la baisse des chiffres d'affaires qui en découle.

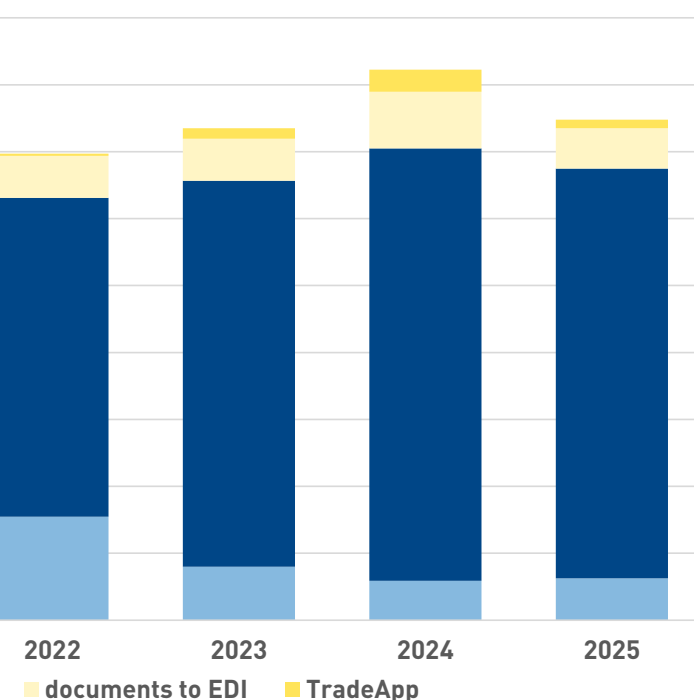
«documents to EDI» et «TradeApp»

Les deux canaux de distribution «documents to EDI» et «TradeApp» ont également enregistré une baisse claire par rapport à l'exercice précédent, dans un contexte économique difficile. Il est vrai que l'on peut parler d'un certain «effet de substitution numérique» dans le cadre de la numérisation de notre secteur, les interfaces entièrement intégrées remplaçant progressivement les deux canaux de distribution «documents to EDI» et «TradeApp», mais des analyses détaillées de ces deux canaux montrent que la baisse des chiffres d'affaires est également due en partie à la transformation structurelle accélérée de notre secteur. La plateforme technique innovante TradeApp, par exemple, a été lancée il y a environ quatre ans comme service numérique dans le secteur et devait en particulier attirer les petits détaillants suisses sans système de gestion des stocks, car le seuil d'accès était très bas sur le plan technique et financier.

Innovation technique mal comprise

Une grande convivialité, avec des temps de réponse inférieurs à 300 ms (!), et des frais annuels très bas devaient également

entwicklung 2020–2025
chiffre d'affaires 2020–2025



besondere in der Praxis noch die veralteten und wenig benutzerfreundlichen MDE-Geräte für Bestellungen im täglichen Einsatz hatten. Trotz einer anfänglichen Begeisterung und sehr guten Akzeptanz bei den kleinen Fachhändlern konnten die budgetierten Erwartungen an diesen digitalen Bestellkanal im vergangenen Jahr nicht in gewünschtem Masse fortgeschrieben werden: Bei den «Bestellungen» betrug der prozentuale Anteil gerade mal noch 1,5% (VJ: 7,0%) und bei den «Positionen» 5,1% (VJ: 7,0%). Diese Analyse der branchenspezifischen TradeApp zeigt eindrücklich auf, wie die kleinen Fachhändler in der Eisenwaren- und in der Haushaltsbranche vom Strukturwandel erfasst wurden und dieser bei den aktuell wirtschaftlichen Schwierigkeiten stark an Dynamik noch hinzugewinnt.

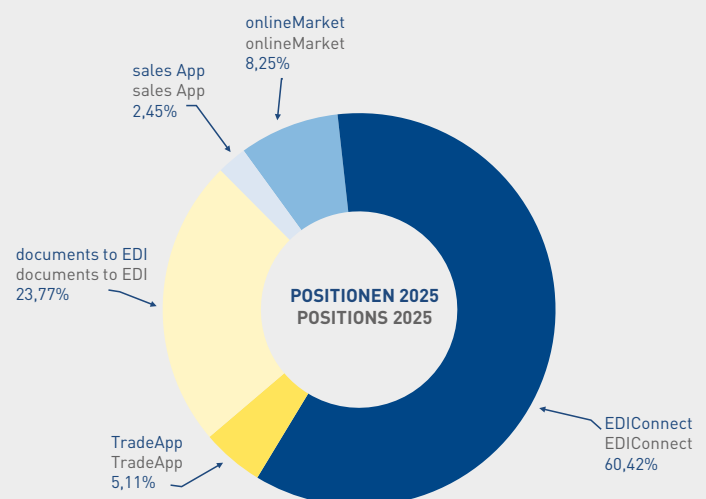
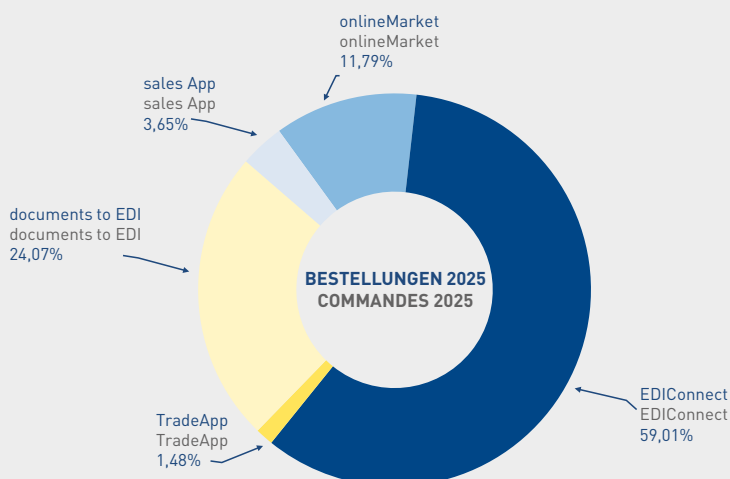
«retail Connect» als Treiber

Die ambitionierten Wachstumsraten mit den Zielvorgaben 2025 beim Portalhandelsumsatz von über 175 Mio. CHF bei rund 1,1 Mio. «Bestell-Positionen» wurden klar verfehlt, und die geopolitischen wie wirtschaftlichen Herausforderungen sind ohne Frage auch nicht kleiner geworden. Der Rücksetzer 2025 bei «Umsatz», «Bestellungen» und «Positionen» kann bei einem anderen Blickwinkel als grosse unternehmerische Chancen betrachtet werden, denn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zwingen die zukunftsorientierten Unternehmer in unserer Branche geradezu vermehrt in die digitale Transformation zu investieren, und die «Künstliche Intelligenz ante portas» wird hier einen zusätzlichen Schub in unserer Branche auslösen. Diese Ausgangslage wird die Nachfrage nach digitalen Dienstleistungen wie «retail Connect» oder «KI-unterstütztes Produktdatenmanagement» nachhaltig für eine mittlere Zeitachse von 5–7 Jahren spürbar beleben, und so die nexMart Schweiz AG mit dem vollintegrativen Schweizer Branchenportal wieder zurück auf einen nachhaltigen Wachstumspfad führen.

être des arguments de poids pour les petits détaillants, qui utilisaient encore des appareils MDE obsolètes et peu conviviaux pour gérer leurs commandes quotidiennes. Malgré un enthousiasme initial et une très bonne acceptation de la part des petits détaillants, les attentes budgétaires pour ce canal de commande numérique n'ont pas été atteintes lors de l'exercice précédent: la part des «Commandes» n'était plus que de 1,5% (AP: 7,0%) et celle des «Positions» de 5,1% (AP: 7,0%). Cette analyse de TradeApp, plateforme spécifique au secteur, montre clairement à quel point les petits détaillants du secteur de la quincaillerie et des articles ménagers ont été touchés par la transformation structurelle, qui a encore fortement gagné en dynamisme dans le contexte actuel de difficultés économiques.

«retail Connect» comme moteur

Les taux de croissance ambitieux avec les objectifs 2025 de plus de 175 mio. CHF de chiffre d'affaires de commerce en ligne pour environ 1,1 million de «positions de commande» ont été clairement manqués et les défis géopolitiques et économiques ne sont certainement pas devenus plus petits. Le recul de 2025 en termes de chiffre d'affaires, de commandes et de positions peut être considéré comme une grande opportunité commerciale si l'on adopte un autre point de vue, car les conditions économiques obligent les entrepreneurs orientés vers l'avenir de notre secteur à investir davantage dans la transformation numérique et «l'intelligence artificielle à nos portes» va donner un coup de pouce supplémentaire à notre secteur. Cette situation va stimuler durablement la demande de services numériques comme «retail Connect» ou la gestion des données de produits assistée par l'IA pour une période moyenne de 5 à 7 ans et ainsi remettre nexMart Schweiz AG et son portail de branche suisse entièrement intégré sur la voie d'une croissance durable.





VON GENERATION ZU GENERATION

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



Jaisli und Feuz: Danke für den Pioniergeist und die bildungspolitische Weitsicht

Jaisli et Feuz: merci pour votre esprit pionnier et votre vision en matière de politique de formation

Der Stiftungsrat der Förderstiftung polaris übernahm bei der Umsetzung des Stiftungszwecks in der branchenspezifischen Berufsbildung von Beginn weg eine nachhaltige Verantwortung und die bildungspolitische Weitsicht zugunsten unserer Ausbilder und Ausbildungsbetriebe, Referenten und Lernenden wurde von zwei verdienstvollen Mitgliedern aktiv entwickelt und mitgetragen. Nach genau 16 Jahren legen Eva Jaisli und Max Feuz ihre persönlichen Mandate im Stiftungsrat der Förderstiftung polaris nieder.

Le Conseil de la Fondation polaris a assumé dès le départ une responsabilité durable dans la mise en œuvre de l'objectif de la Fondation en matière de formation professionnelle sectorielle; la vision à long terme en matière de politique de formation, en faveur de nos formateurs et de nos entreprises formatrices, de nos conférenciers et de nos apprentis, a été activement développée et soutenue par deux membres méritants.

Après exactement 16 ans, Eva Jaisli et Max Feuz renoncent à leurs mandats personnels au sein du Conseil de la Fondation polaris.

Als Bindeglied zwischen ausbildungspolitischer Vision und operativer Umsetzung verfolgten sowohl Eva Jaisli wie auch Max Feuz gemeinsam mit den anderen Mitgliedern des Stiftungsrates einen praxisorientierten Ansatz, um langfristige Impulse in der branchenspezifischen Berufsbildung zu setzen.

«Eva Jaisli und Max Feuz prägten die Stiftung seit Gründung.»

Beiden Stiftungsräte war es gemeinsam ein persönliches Anliegen, praxisnahe Lösungen wie das Handbuch «Fit für die Lehre» oder messbare Ergebnisse für die Berufsbildner – Stichwort hier: Nationaler Bildungstag – konstruktiv-kritisch zu initialisieren und zu begleiten.

«Zum Jahresende 2025 legten Eva Jaisli und Max Feuz ihre Stiftungsratsmandate nieder.»



Die Branche, alle Ausbildungsbetriebe und ehemalige Lernende danken Eva Jaisli (2009–2025) für ihr grosses Engagement als Vizepräsidentin der Förderstiftung polaris zugunsten der Berufsbildung. Die jährliche Vergabe der Diplome an die besten Absolventinnen und Absolventen des jeweiligen Jahrgangs wird stets in lebhafter Erinnerung bleiben.

Le secteur, tous les établissements de formation et les anciens apprentis remercient Eva Jaisli (2009–2025) pour son engagement sans faille en faveur de la formation professionnelle en tant que vice-présidente de la fondation polaris. La remise annuelle des diplômes aux premiers et premières de chaque promotion restera toujours dans les mémoires.

En tant que trait d'union entre la vision en matière de politique de formation et la mise en œuvre opérationnelle, Eva Jaisli et Max Feuz ont tous deux suivi, avec les autres membres du Conseil de fondation, une approche axée sur la pratique pour donner des impulsions à long terme dans la formation professionnelle sectorielle.

«Eva Jaisli et Max Feuz ont marqué la fondation depuis sa création.»

Les deux membres du Conseil de fondation avaient en commun le désir personnel de lancer et de soutenir de manière constructive et critique des solutions pratiques, comme le manuel «Apte à la formation», ou des résultats mesurables pour les formateurs, par exemple la Journée nationale de la formation.

«Fin 2025, Eva Jaisli et Max Feuz ont mis fin à leurs mandats au sein du Conseil de fondation.»

Eva Jaisli und Max Feuz prägten die Stiftung seit Gründung und ihre Stiftungsratsarbeiten halfen, die Stiftung in der Schweizer Haushalts- und Eisenwarenbranche als verlässliche Marke zu etablieren und ihr Profil gegen innen wie aussen zu schärfen.

Konkrete Erfolge liegen in der Förderung der dualen Berufsbildung: Sichtbare Wertschätzung von Ausbildungsbetrieben und Lernenden durch jährliche Auszeichnungen wie «Ausbildungsbetriebe des Jahres» und «Lernende mit herausragenden Abschlussnoten». Diese Preisverleihungen senden jährlich branchenweite Signale, dass Engagement, Kompetenz und Ausbildungsqualität anerkannt werden.

Zum Jahresende 2025 legten Eva Jaisli und Max Feuz ihre Stiftungsratsmandate nieder. Damit geben sie gleichzeitig die Verantwortung in neue Hände und schaffen Raum für frische Impulse — ein weiteres Zeichen von Weitsicht und Verantwortungsbewusstsein.

«Der Dank der Branche gilt bei den für mehr als 16 Jahre engagierte Stiftungsarbeit mit strategischem Weitblick und persönlichem Einsatz.»

Der Dank der Branche gilt bei den für mehr als 16 Jahre engagierte Stiftungsarbeit mit strategischem Weitblick und persönlichem Einsatz. Ihre Leistungen der Stiftungsarbeit hinterlassen eine nachhaltige, positive Wirkung auf die moderne Berufsbildung in der Branche und darüber hinaus.

Für den weiteren privaten und beruflichen Weg der scheidenden Stiftungsräte alles Gute, beste Gesundheit und weiterhin viel Erfolg.



Max Feuz (2009–2025) war von Anfang an massgeblich am Aufbau der Förderstiftung polaris beteiligt. Die praxisnahe Umsetzung des Stiftungszweckes stärkte ihren Wiedererkennungswert in der Schweizer Haushalts- und Eisenwarenbranche. Die Branche verdankt Max Feuz eine starke Unterstützung für eine moderne, nachhaltige Berufsbildung.

Max Feuz (2009–2025) a été dès le départ un acteur important de la création de la fondation polaris. La mise en œuvre concrète de la mission de la fondation a renforcé sa notoriété dans l'industrie suisse des articles ménagers et de quincaillerie. Le secteur doit à Max Feuz un soutien important en faveur d'une formation professionnelle moderne et durable.

Eva Jaisli et Max Feuz ont marqué la Fondation depuis sa création et leurs travaux au sein du Conseil de fondation ont contribué à établir la Fondation comme une marque fiable dans le secteur suisse de la quincaillerie et des articles ménagers et à affiner son profil à l'intérieur comme à l'extérieur.

Les résultats concrets sont liés à la promotion de la formation professionnelle duale: la reconnaissance visible des entreprises formatrices et des apprentis par le biais de distinctions annuelles telles que «Entreprises formatrices de l'année» et «Apprentis aux résultats exceptionnels». Ces prix sont décernés chaque année et envoient un signal à l'ensemble du secteur, indiquant que l'engagement, la compétence et la qualité de la formation sont reconnus.

Eva Jaisli et Max Feuz ont renoncé à leurs mandats au sein du Conseil de fondation à la fin de l'année 2025. Ils ont ainsi transmis la responsabilité à de nouvelles mains et ont ouvert la voie à de nouvelles impulsions, un autre signe de leur vision à long terme et de leur sens des responsabilités.

«Le secteur exprime sa gratitude pour ces plus de 16 années de travail de fondation basés sur une vision stratégique et un solide engagement personnel.»

Le secteur tient à les remercier pour leur engagement de plus de 16 ans au sein de la Fondation, marqué par leur vision stratégique et leur implication personnelle. Leurs actions au sein de la Fondation ont un impact durable et positif sur la formation professionnelle moderne dans le secteur et au-delà.

Nous leur souhaitons à tous les deux une bonne continuation dans leur vie privée et professionnelle, une bonne santé et beaucoup de succès.

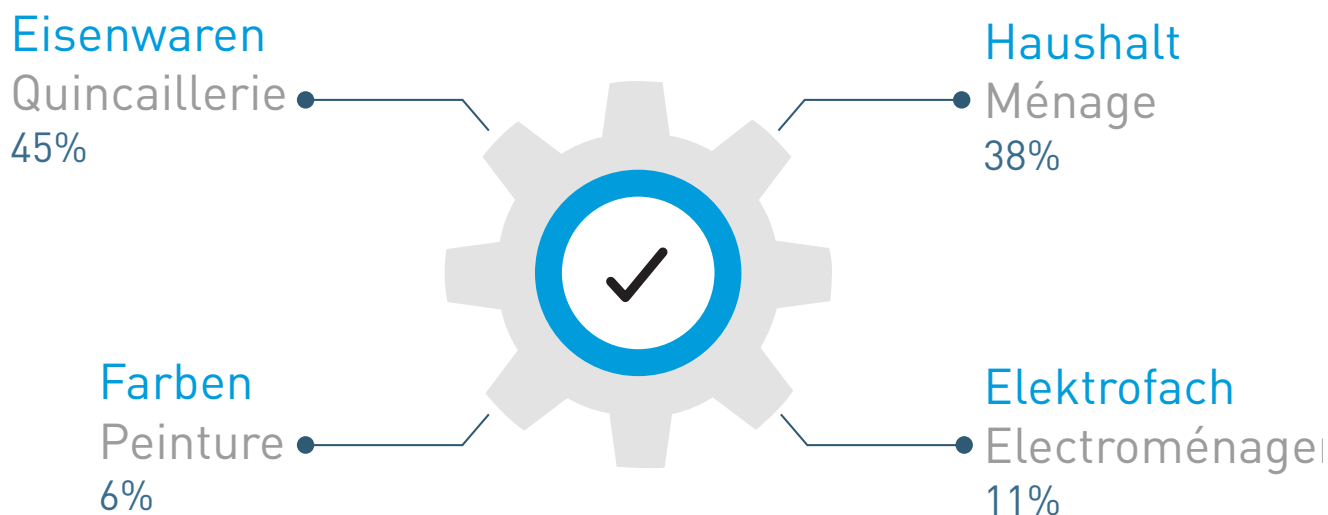
Stabile Zahlen und Bewegung Des chiffres stables et une évolution

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

2025 begannen rund 200 Lernende ihre berufliche Karriere in den Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Eisenwaren», «Haushalt», «Farben» und «Elektrofach». 2023 und 2024 erfreute sich Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt noch an einer ausserordentlich hohen Anzahl an Lehrverhältnissen in der A+P «Haushalt». Zwei Jahre infolge absolvierten über 100 Lernende dort ihre Lehre. Der rückwirkende, positiv verstärkende Effekt basierte auf lehrbetriebsspezifischen Organisationsentwicklungen. Die unmittelbare Auswirkung im Vergleich zu diesen starken Zahlen 2023 und 2024 ist nun ein Rückgang von rund 30%. Dem gegenüber stehen stabile Kennzahlen bei den anderen Branchen. 2024 schlossen die ersten Lernenden die neuen Abschlüsse zum eidg. Berufsattest (EBA) unter der Detailhandelsreform «verkauf2022+» ab. 17% sind nun auf dem Weg zur Erreichung des eidg. Fähigkeitszeugnisses (EFZ) in weiteren zwei Jahren. Diese Zahl stieg 2025 deutlich auf 40%! Daraus kann abgeleitet werden, dass der EBA-Abschluss als guter Eintritt in die EFZ-Lehre an Wichtigkeit gewann. Von den insgesamt 198 Lernenden repräsentierten 89% die Branchen «Eisenwaren», «Haushalt» und «Farben» – die restlichen 11% befinden sich in der im Mandatsverhältnis geführten A+P «Elektrofach».

En 2025, environ 200 apprentis ont commencé leur carrière prof. dans les secteurs de formation et d'examen (F+E) «quincaillerie», «ménage», «peinture» et «électroménager». En 2023 et 2024, Swissavant a encore bénéficié d'un nombre exceptionnellement élevé de contrats d'apprentissage dans le secteur F+E «ménage». Plus de 100 jeunes ont ainsi commencé leur apprentissage dans ce secteur sur 2 années consécutives. Cet effet rétroactif et amplificateur positif s'est produit en raison de développements organisationnels spécifiques aux entreprises formatrices. L'impact immédiat par rapport à ces chiffres exceptionnels de 2023 et 2024 est désormais une baisse d'environ 30%. En revanche, les chiffres sont stables dans les autres secteurs. En 2024, les 1^{er} jeunes ont obtenu le nouveau diplôme d'attestation fédérale (EBA) dans le cadre de la réforme du commerce de détail «vente2022+». 17% d'entre eux sont en voie d'obtenir le certificat fédéral de capacité (CFC) au bout de 2 années supplémentaires. Ce chiffre a augmenté de manière significative en 2025 pour atteindre 40%! Il est possible de conclure que le diplôme EBA a gagné en importance en tant que tremplin solide pour la formation CFC. Sur un total de 198 jeunes en apprentissage, 89% sont issus des secteurs «quincaillerie», «ménage» et «peinture», les 11% restants étant dans le secteur F+E «électroménager» qui est géré sous mandat.

Anzahl Lernende pro Branche in Prozent (Ausbildungsbeginn 2025)
Nombre d'apprentis et d'apprenties par branche en pourcent (débutant en 2025)



IHR starker Partner, wenn es um persönliche Schutzausrüstung geht !



Arbeitskleidung Damen / Herren
Kopf - / Gehör - / Gesichtsschutz
Werkzeuge - / Aufbewahrung
Sicherheitsschuhe

Snickers
WORKWEAR

★ **SOLID GEAR**
footwear

Hultafors

Hellberg

EMMA
SAFETY
FOOTWEAR

HULTAFORS GROUP Switzerland AG | Industriestrasse 9 | 5432 Neuenhof | hultaforsgroup.ch

Von der Hauptprobe zum Meisterstück: Das Qualifikationsverfahren (QV) 2025 De la répétition générale au chef-d'œuvre: la procédure de qualification (PQ) 2025

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

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 3 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 4 branches de formation et d'examen (F+E) en tout: «quincaillerie», «ménage», «peinture» et «électroménager». Enfin, encore pour la 1ère 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. Swissavant verfolgt mit diesem Bildungsangebot die Ziele, bei

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.

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 2er-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



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.



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 chargés 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.

BERUFSBILDUNG FORMATION PROFESSIONNELLE



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.

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.

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.

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 3 – 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 3 – dans le showroom attrayant de e + h Services AG à Däniken (SO)

10. bis 12. Januar 2027
Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Save the date!

Die Hardware findet vom **10. bis 12. Januar 2027** bei der Messe Luzern statt.



**Bleiben Sie bis
zur Hardware 2027
mit der Branche vernetzt!**

Hardware 365



hardware-luzern.ch

Patronat

SWISSAVANT

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

Veranstalterin



**MESSE
LUZERN**

Herausforderungen begegnen: Neue üK-Durchführungsmodi der Branche «Farben» haben sich bewährt!

Affronter les défis Les nouveaux modes d'exécution des CIE de la branche «peinture» ont fait leurs preuves.

Die letzten sieben Jahre bewegte sich die Anzahl der abgeschlossenen Lehrverhältnisse der zwei Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) im Detailhandel «Farben» und «Elektrofach», speziell in der französisch-sprachigen Schweiz, auf tiefem Niveau. Dies führte zu Mengengerüsten im (teilweise tiefen) einstelligen Bereich in den von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt organisierten überbetrieblichen Kursen (üK). Der Leiter Berufsbildung Fabian Wyss erklärte in der perspective vom Dezember 2024 den neuen Durchführungsmodus, der erstmalig mit Lehrstart 2024 Einzug in die Klassenzimmer des suissetec Campus in Lostorf (SO) hielt. Zeit für ein Fazit.

Ces sept dernières années, le nombre de contrats d'apprentissage conclus dans les deux branches de formation et d'examen (F+E) dans le commerce de détail «peinture» et «électroménager» ont stagné à bas niveau, surtout en Suisse romande. Le nombre de participants aux cours interentreprises (CIE) organisés par Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, est souvent resté largement inférieur à dix. Le responsable de la formation professionnelle, Fabian Wyss, a expliqué dans perspective de décembre 2024 des cours tenus au suissetec campus à Lostorf (SO), appliqué pour la première fois aux apprentissages ayant débuté en 2024. Le moment de faire le point est arrivé.

Am 20. Januar 2025 war es so weit. Das 1. Mal wurde in den üK von Swissavant in generationen-gemischten Klassen unterrichtet. Während der ganzen Woche lernten 11 Lernende im 2. Lehrjahr Seite an Seite mit 18 Lernenden des 1. Lehrjahres. Dies macht der grundsätzlich nicht aufbauende Unterrichtsstoff der beiden fünf-tägigen üK-Blockwochen während dem 1. und dem 2. Lehrjahr möglich. Ein Novum, um den obengenannten Herausforderungen – während dem Unterricht – methodisch sowie didaktisch – und übergeordnet – wirtschaftlich zu begegnen.

Grosse Klassen = Mehr Austausch

Gerade bei den französisch-sprechenden Lernenden war die Evolution der Durchführung spürbar: Statt einerseits sechs- und an-

Le 20 janvier 2025, pour la 1^{ère} fois, l'enseignement aux CIE de Swissavant a eu lieu dans des classes d'apprentis de plusieurs années différentes. Ainsi, pendant toute la semaine, 11 apprentis de 2^e année ont suivi les cours côte à côte avec 18 apprentis de 1^{ère} année. C'est possible parce que la matière enseignée dans les deux blocs de cinq jours de cours interentreprises est en principe non cumulative pendant la 1^{ère} et la 2^e année d'apprentissage. Une nouveauté pour affronter les défis précités sur les plans didactique et méthodologique pendant l'enseignement et en priorité sur le plan économique.

Grandes classes = plus d'échange

Précisément parmi les apprentis francophones, l'évolution de la



dererseits fünfköpfige Klassen unterrichteten die Referentinnen und Referenten nun eine Klasse mit insgesamt elf Augen- und Ohrenpaaren.

Diese Klassengrößen ermöglichen auch durch die verschiedenen lange Zeit, die sich die Lernenden bereits in der Ausbildung befinden, einen Erfahrungsaustausch und grössere Methodenvielfalt im Unterricht. Gruppenarbeiten und richtige Fachdiskussionen sind nun möglich.

«Die Kleinen» gegen «die Grossen»

Ein anderer – willkommener – Aspekt ist das jeweilige Zugehörigkeitsgefühl. Trotz gemischten Klassen einhergehend mit naturgemäss unterschiedlichem Erfahrungsschatz, differenten Auftrittskompetenzen und Gruppendynamiken entstand auch eine atmosphärische Aufladung im Klassenraum: Die «Generationen» wollten sich im Lernstoff gegenüber «den Anderen» behaupten. Dies führte zu grösserer Investition seitens der Lernenden in den Lernstoff und besseren Ergebnissen in den wissensbasierten Bewertungssituationen.

Weiterhin stufengerecht!

Die üK-Kompetenznachweise setzen sich bekannterweise aus drei verschiedenen, unterschiedlich bewerteten Teilen zusammen. Der wissensbasierte Teil ist nicht aufbauend und somit für alle Lernenden unabhängig ihres Lehrstarts gleich. Die Beurteilung der Sozialkompetenzen – sprich, das Verhalten vor Ort ist individuell je Lernender je Kurs festgehalten. Unterschiede gibt es nur in der Ausgestaltung des dritten Teils, der Handlungssimulation. Hier ändert je Lehrjahr die Ausgangslage. Während Lernende im ersten Lehrjahr vorab zu Produkten und Dienstleistungen ihrer Branche Recherchen betreiben und diese Erkenntnisse dann in einem Rollenspiel als Argumentation einbauen, kümmern sich die Lernenden im zweiten Lehrjahr um Trends- und Entwicklungen ihrer Branche. Modus und Technik auf der persönlichen, intuitiven Lernplattform von nu. sind dieselben. So kann der Anwendungsfortschritt weiterhin stufengerecht erhoben werden.

Fazit: Bewährtes wird beibehalten

Die Erfahrungen aus der ersten Generationen-gemischten Durchführung sind durchwegs positiv zu werten. Diese Erkenntnisse legen den Grundstein, dies auch für andere Branchen mit einer geringen Anzahl an Lehrverhältnissen zu testen. Für die Ausbildungs- und Prüfungsbranche «Farben» hat sich der adaptierte Kursmodus jedenfalls bewährt.

mise en œuvre était sensible. Au lieu d'une classe de six et d'une autre de cinq élèves, l'enseignement s'est adressé désormais à une classe comptant un total de onze paires d'yeux et d'oreilles. La plus grande taille des classes ainsi que la différence de durée plus ou moins longue de la formation déjà suivie par les élèves permettent également un échange d'expérience et une plus grande diversité méthodologique dans l'enseignement. Les travaux de groupe et les discussions professionnelles approfondies sont désormais possibles.

«Les petits» contre «les grands»

Un autre aspect bienvenu est le sentiment d'appartenance. Malgré des classes hétérogènes, naturellement différentes quant à leurs expériences, leurs compétences de présentation et les dynamiques de groupe, une ambiance très positive s'est créée dans la salle. Chaque classe d'âge a cherché à s'affirmer vis-à-vis de l'autre dans la matière du cours. Les élèves se sont investis plus à fond dans la matière des cours et ont obtenu de meilleurs résultats dans les situations d'évaluation basées sur la théorie.

L'enseignement reste adapté au niveau!

Les contrôles de compétences des CIE se composent, comme on le sait, de trois parties, évaluées différemment. La partie théorique n'est pas cumulative. Elle est donc la même pour tous les élèves, quel que soit l'année où ils ont débuté leur formation. Les compétences sociales, à savoir le comportement sur place, sont évaluées et consignées individuellement et pour chaque cours. Seule la 3^e partie, la simulation de la situation, diffère dans sa conception. Ici, la situation initiale change pour chaque année d'apprentissage. Alors que les élèves de 1^{ère} année font surtout des recherches sur les produits et les services de leur branche pour intégrer ensuite ces connaissances dans un jeu de rôle sous forme d'arguments, les élèves de deuxième année s'intéressent aux tendances et aux évolutions de leur branche. Le mode et la technique utilisés sur la plateforme personnelle et intuitive de nu. sont les mêmes. Cette façon de procéder permet d'évaluer en fonction du niveau les progrès réalisés dans l'application.

Conclusion: ce qui a fait ses preuves est conservé

Les expériences tirées de la première mise en œuvre dans des classes multi-niveaux sont tout à fait positives. Elles jettent les bases pour tester cette approche dans d'autres branches comptant peu de contrats d'apprentissage. Ce mode de cours adapté a en tout cas fait ses preuves dans la branche de formation et d'examen «Peinture».



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



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



 **ALADIN AG**

QUALITÄT AUS

DEM TOGGENBURG

PRESSRINGE

CH-9630 Wattwil | aladinag.ch

ALBA
KRAPF

Konsequent aus **Stahl**
alba-krapf.ch



ALLCHEMET

ASSA ABLOY


**Blaser
+
Trösch**
outdoor living

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

Gartenmöbel+Grill
Gasapparate
Installationsmaterial

 **BOSCH**



**Brütsch-Rüegger
Tools**

Tools. Next Level.

www.brw.ch · info@brw.ch · Tel. +41 44 736 63 63

BRUNOX®

www.brunox.swiss

 **DHsoft**
software

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

dormakaba 

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



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

ebnat 



FEIN

FESTOOL

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

FORTE 
AHV 
AVS 

www.akforte.ch



GEBO DRUCK AG
WILD AUF DRUCK

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

GESTALTUNG,
DRUCK &
DIGITAL

Connecting expertise –
building solutions.

GEZE

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



h. maeder
professional cutting tools

H. Maeder AG
8050 Zürich
www.maeder.ch

Snicker
WORKLAX

Hultafors

SOLID GEAR
Footwear

Hellberg

W. steps

HULTAFORS GROUP SWITZERLAND

i-effects
Reactive eCommerce

INTERFEREX AG

Interferex AG
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen

KÄRCHER



**Lachenmeier
Farben**

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

 **LE CREUSET®**

Le Creuset Swiss AG
Allmendstrasse 14a
5612 Villmergen
www.lecreuset.com

mato



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

Merlion
PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch

MESSE LUZERN

Messe Luzern AG
6005 Luzern
www.messeluzern.ch

Milwaukee

Nothing but **HEAVY DUTY.**

NAPOLEON

Wolf Steel Europe B.V.
Zweigniederlassung Baar, 6340 Baar
ch.info@napoleon.com

nexmart

nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen
www.nexmart.com

perspective

perspective
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen

PFERD TOOLS



VSM

polaris

förderung
fondation

Förderstiftung polaris
8304 Wallisellen
www.polaris-stiftung.ch

PROFIX

www.profix.swiss



RALI 
Handtools

SAMVAZ

samvaz.ch

Rieffel **55**
SWITZERLAND years

ROSSET
TECHNIK

Maschinen.
Werkzeuge.
Erfahrung.

ROTHENBERGER

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

SpanSet

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

StanleyBlack&Decker

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

STANLEY
DEWALT
BLACK+DECKER
FACOM
BOSTITCH

STEFFEN

Innovation verbindet

A. Steffen AG
8957 Spreitenbach
www.steffen.ch

SWISSAVANT

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

Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

TAFF TOOL

WERKZEUGE + MASCHINEN

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

tegum

Für Bau, Gewerbe, Fachhandel
Tegum AG
+41 (0)52 723 63 30 | www.tegum.swiss



tesa

tesa tape Schweiz AG
8902 Urdorf
www.tesa.ch

VICTORINOX



WALDIS
TRESORE

www.tresore.ch



VON DER (UMBAU-)IDEE ZUR PERFEKTEN EINRICHTUNG.

WALZ LADENBAU

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

Film ab! Lernende als Ambassadeure Silence, on tourne! Les apprentis comme ambassadeurs

Ende April 2025 war es so weit: Der Berufsstolz von jungen Nachwuchskräften der Eisenwaren- und Haushaltbranche wurde filmisch festgehalten. Anlässlich zweier Termine wurden Statements und Lernsituationen filmisch und fotografisch festgehalten. So zeigt sich die Berufsbildung von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt nach erfolgreicher Einführung des Handlungskompetenz-orientierten Unterrichts in den überbetrieblichen Kursen modern, nahbar und zeitgemäss.

Fin avril 2025, le moment était arrivé: la fierté professionnelle de la jeune relève professionnelle en quincaillerie et en articles ménagers a été filmée. Des déclarations et des situations d'apprentissage ont été filmées et photographiées en deux séances. C'est ainsi que se présente la formation professionnelle de Swissavant, Association économique Artisanat et Ménage, après l'introduction aboutie de l'enseignement axé sur les compétences opérationnelles: moderne, abordable et au goût du jour.

Von der Berufsbildung für die Berufsbildung

Anlass der Foto- und Filmaufnahmen waren ein Projekt des Swissavant-Lernenden Brant Commeyne, der im Rahmen seines eigenen überbetrieblichen Kurses (üK) ein Projekt zur Content-Kreation in Angriff nehmen durfte. Dieses Projekt hatte zum Ziel, mit gezielten Marketingmassnahmen die Bekanntheit der Produkte und/oder Dienstleistungen des eigenen Lehrbetriebes zu steigern und so potenziell neue Kundinnen und Kunden für den Lehrbetrieb zu gewinnen. Herr Commeyne entschied sich, das Produkt «überbetriebliche Kurse» oder übergeordnet die «Detailhandelslehre der Ausbildungs- und Prüfungsbranchen «Eisenwaren» und «Haushalt» zu vermarkten.

Zwei Fliegen mit einer Klatzche

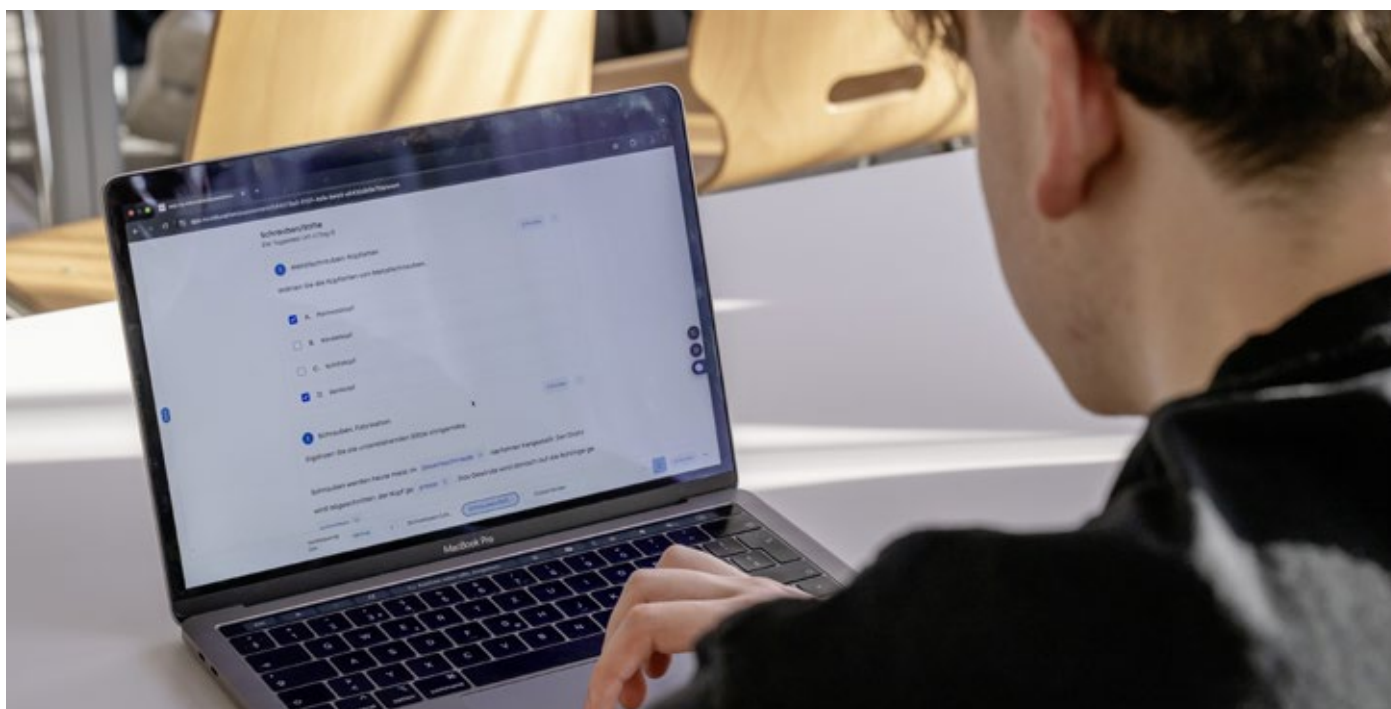
Es lässt sich mit der wohl bekannten «Duplizität der Ereignis-

La formation professionnelle vue par elle-même

Les prises de vues et le tournage ont été réalisés dans le cadre d'un projet de Brant Commeyne, apprenti chez Swissavant, autorisé à créer du contenu dans le cadre de son propre cours interentreprises (CIE). Ce projet visait à mieux faire connaître, par des mesures appropriées, les produits ou les services de sa propre entreprise formatrice et d'attirer ainsi une nouvelle clientèle potentielle pour cette dernière. Monsieur Commeyne a choisi de commercialiser le produit «Cours interentreprises» ou, à un niveau supérieur, l'apprentissage de commerce de détail dans les branches de formation et d'examen «Quincaillerie» et «Ménage».

D'une pierre deux coups

Par une heureuse coïncidence, Swissavant avait justement un besoin de rattrapage dans le domaine photo et vidéo. Ainsi, de-



se» zusammenfassen, dass gerade im Bereich Bild- und Videomaterial seitens Swissavant Aufholbedarf bestand. So haben seit dem letzten professionellen Erstellen von Marketingmaterial der Handlungskompetenz-orientierte Unterricht und eine neue, persönliche und intuitive Lernplattform in den üK-Unterricht am Bildungszentrum swissetec Einzug gehalten. Diese Errungenschaften sollen nun einem breiten Publikum gezeigt werden.

Von Lernenden für Lernende

Für den Lernenden von Swissavant war von Anfang an klar: Es müssen die Lernenden in Szene gesetzt werden! So kümmerten sich seine Berufsbildner (Der Leiter Berufsbildung und der Berufsbildungs-Manager) nun im Dienste des Lernenden um die Organisation des entsprechenden Still- und Bewegtbildmaterials und den dazugehörigen Interviews. Sechs Lernende beider A+P haben sich bereit erklärt, vor die Kamera zu treten und authentisch ihre Eindrücke zur Lehre, ihre Beweggründe für den Branchenentscheid im Detailhandel sowie Tipps und Tricks für eine erfolgreiche üK-Woche zu teilen.

Das Ergebnis lässt sich sehen!

Der geteilte Branchenstolz war greifbar! Die Aufnahmen wurden dank freundlicher Unterstützung der Firma APIX mit Herrn Buschor gemacht und aufbereitet und sind nun auf der Swissavant-Website abrufbar. Diese Aufnahmen eignen sich perfekt als Ergänzung zur neu überarbeiteten üK-Broschüre, welche ebenfalls online abrufbar ist und geben so angehenden oder bereits angestellten Lernenden im Detailhandel, deren Berufsbildenden oder deren gesetzlichen Vertretenden einen ganzheitlichen Überblick in die Welt der überbetrieblichen Kurse.

Dank dem Berufsnachwuchs

Der Leiter Berufsbildung dankt an dieser Stelle herzlich Brant Commeyne für seine Initiative diesbezüglich, den Lernenden für ihre Partizipation und den Lehrbetrieben für ihre Ausbildungsphilosophie – denn ohne mit der ureigenen Begeisterung für die Branche angesteckt worden zu sein, wären solche Bild-, Film- und Tonaufnahmen nie entstanden.

puis la dernière création professionnelle de supports marketing, l'enseignement axé sur les compétences opérationnelles et une nouvelle plateforme d'apprentissage personnalisée et intuitive ont fait leur apparition dans les cours interentreprises dispensés au centre de formation swissetec à Lostorf. Ces acquis seront donc présentés à un large public.

Par des apprentis pour des apprentis

Pour les apprentis de Swissavant, il était évident dès le début qu'il fallait mettre en scène les apprenties et les apprentis! C'est ainsi que ses formateurs professionnels (le responsable et le gestionnaire de la formation professionnelle) se sont donc mis au service de leur apprenti pour organiser le matériel photo et vidéo ainsi que les interviews correspondantes. Six personnes en formation des deux branches F+E ont accepté de passer devant la caméra pour partager authentiquement leurs impressions sur l'apprentissage, les raisons de leur choix de la branche dans le commerce de détail et leurs conseils et astuces pour une semaine de CIE réussie.

Le résultat se laisse voir!

La fierté partagée pour la branche était palpable. Les prises de vues et de son ont été réalisées et montées avec l'aimable soutien de la société APIX et de Monsieur Buschor. Elles sont désormais en ligne sur le site web de Swissavant. Elles complètent parfaitement la brochure CIE remaniée, également disponible en ligne, offrant ainsi aux apprentis futurs ou déjà en poste dans le commerce de détail, aux personnes chargées de la formation ou à leurs représentants légaux un tour d'horizon complet des cours interentreprises.

Merci à la relève professionnelle

Le responsable de la formation professionnelle tient à remercier chaleureusement Brant Commeyne pour son engagement dans ce projet, les apprentis pour leur participation et les entreprises formatrices pour leur philosophie de formation. Car sans leur enthousiasme contagieux pour la branche, jamais ces enregistrements photo, vidéo et audio n'auraient vu le jour.

Namentlich sind dies (alphabetisch):

- Silas Bösch, Lernender Weber AG, Chur
- Xenia Hallenbarter, Lernende Migros-Supermarkt Länderpark, Stans
- Ronja Hilzinger, Lernende Hasler + Co, Winterthur
- Sándor Robertz, Lernender Weber AG, Chur
- Jasmin Strobl, Lernende Coop City, Biel
- Nathalie von Moos, Lernende Migros-Supermarkt Neuwiesen, Winterthur

Ce sont, par ordre alphabétique:

- Silas Bösch, apprenti, Weber AG, Coire
- Xenia Hallenbarter, apprentie, Supermarché Migros-Länderpark, Stans
- Ronja Hilzinger, apprentie, Hasler + Co, Winterthour
- Sándor Robertz, apprenti, Weber AG, Coire
- Jasmin Strobl, apprentie, Coop City, Bienne
- Nathalie von Moos, apprentie, Supermarché Migros Neuwiesen, Winterthour



üK-Info-Broschüre



Video üK
video CIE



Brochure
d'information CIE

Bowling statt Unterricht: Swissavant feiert die Menschen hinter der Berufsbildung

Finis les cours, direction le bowling: Swissavant met à l'honneur celles et ceux qui s'occupent de la formation professionnelles

Wenn der 6. Nationale Bildungstag endet, geht es bei Swissavant erst richtig los. Am 30. September 2025 lud der Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt erstmals unter der Leitung von Fabian Wyss zum Referentenanlass – einem Dankeschön an all jene, die tagtäglich dafür sorgen, dass in den Ausbildungs- und Prüfungsbranchen «Eisenwaren», «Haushalt», «Farben» und «Elektrofach» Fachwissen lebendig bleibt.

Quand la 6^e Journée nationale de la formation touche à sa fin, chez Swissavant, la fête ne fait que commencer. Le 30 septembre 2025, l'Association économique Artisanat et Ménage a convié pour la première fois, sous la houlette de Fabian Wyss, ses formatrices et formateurs à un événement spécial: un merci à toutes celles et ceux qui font vivre au quotidien le savoir-faire des secteurs de la formation et des examens, «quincaillerie», «ménage», «peinture» et «électroménager».



Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung Swissavant, begrüßte zu Beginn alle anwesenden Teilnehmenden und bedankte sich im Namen aller Lernenden und Swissavant für das grossartige Engagement im Rahmen der überbetrieblichen Kurse (üK): «Ohne euch geht es nicht!».

Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle chez Swissavant, a d'abord souhaité la bienvenue aux participants présents et les a remerciés au nom des apprentis et de Swissavant pour leur formidable engagement dans le cadre des cours interentreprises (CIE): «Sans vous, rien n'est possible!».

Ein Auftakt mit Schwung

Noch auf dem Messegelände meldete sich Brant Commeyne, Lernender im dritten Lehrjahr, zu Wort. Mit jugendlicher Gelassenheit gab er den Startschuss für den Abend und lotste die Teilnehmenden zum Reisecar. Das Ziel: Emmenbrücke, Blue Cinema Maxx – dort, wo normalerweise Filme für Spannung sorgen, diesmal aber Bowlingkugeln für Action.

Nach einer kurzen, herzlichen Begrüssung durch Fabian Wyss, der den Kursleitenden und Referierenden für ihren Einsatz

Un coup d'envoi plein d'élan

Brant Commeyne, apprenti de troisième année, a pris la parole sur le site du salon. C'est avec une sérénité juvénile qu'il a donné le coup d'envoi de la soirée et a guidé le groupe vers le car. Destination: Emmenbrücke, Blue Cinema Maxx – là où, d'habitude, les films créent du suspense, mais cette fois-ci ce sont les boules de bowling.

Après un accueil bref et chaleureux de Fabian Wyss, qui a remercié les responsables de cours et les intervenants pour leur enga-

dankte, übernahm das Blue Cinema-Team. Ein paar Worte zu Technik und Regeln – und schon rollten die ersten Kugeln. Die Stimmung: locker, lebendig, voller Vorfreude.

Wettkampfgeist inklusive

Rund 45 Minuten später hatten alle ihren Rhythmus gefunden – Zeit für einen kleinen Wettbewerb. Plötzlich wurde jeder Wurf mitfiebernd verfolgt, Jubelrufe hallten durch die Bahn. Am Ende setzte sich Philippe Vogt (e + h Services AG) durch und holte sich den Tagessieg. Francesco Zurzolo (Zarges GmbH) sicherte sich den zweiten Platz, dicht gefolgt von Kevin Santos (Favre SA) auf Rang drei.

Egal ob Bowlingprofis oder Neulinge – der Nachmittag schweisste zusammen. Hier traf Fachkompetenz auf Teamgeist, und mittendrin entstanden neue Kontakte, die auch nach dem Anlass bestehen bleiben dürften.

Ein Abend voller Gespräche

Zurück in Luzern wartete im Restaurant Militärgarten ein mehrgängiges Menü, das den sportlichen Teil perfekt abrundete. Bei guten Gesprächen und entspannter Atmosphäre liessen die Teilnehmenden den Tag ausklingen – ein Moment, der zeigte, wie wertvoll Begegnungen jenseits des Unterrichtsalltags sind.

Viel Anerkennung – und ein Blick hinter die Kulissen

Der Anlass kam hervorragend an. Besonders gelobt wurden die Leichtigkeit des Treffens und die Gelegenheit, sich fernab von Kursräumen auszutauschen. Solche Momente seien, so viele Teilnehmende, ein entscheidender Baustein für eine lebendige, starke Berufsbildung.

Dass alles so reibungslos verlief, war kein Zufall:

Brant Commeyne, der Lernende hinter der Organisation, koordinierte den Anlass von der ersten Idee bis zur Menüwahl im Restaurant. Sein Ziel: eine offene, einladende Atmosphäre schaffen – und genau das ist ihm gelungen.

Das Blue Cinema Maxx mit seinem Team sorgte im modernen Bowlingcenter für die angenehme Atmosphäre gefärbt im Stil von Swissavant.

gement, l'équipe du Blue Cinema a repris la main. Quelques mots sur la technique et les règles – et les premières boules étaient déjà lancées. L'ambiance était décontractée, dynamique, pleine d'enthousiasme.

Esprit de compétition inclus

Environ 45 minutes plus tard, tout le monde avait trouvé son rythme – c'est l'heure d'un petit concours. Soudain, chaque lancer était suivi avec enthousiasme et des cris de joie résonnaient dans toute la salle. Au final, Philippe Vogt (e + h Services AG) s'est imposé et a remporté la victoire du jour. Francesco Zurzolo (Zarges GmbH) a décroché la deuxième place, suivi de près par Kevin Santos (Favre SA) sur la troisième place du podium.

Pros du bowling ou débutants – l'après-midi a soudé le groupe. Expertise et esprit d'équipe se sont rencontrés, et de nouveaux contacts se sont créés, qui devraient durer bien au-delà de l'événement.

Une soirée riche en discussions

De retour à Lucerne, le restaurant Militärgarten proposait un menu en plusieurs services, idéal pour conclure la partie sportive. Dans une atmosphère conviviale, autour de bonnes discussions, chacun a pu terminer la journée en douceur – un moment qui montre bien combien les rencontres en dehors du quotidien des cours comptent vraiment.

Beaucoup de reconnaissance – et un coup d'œil dans les coulisses

L'événement a rencontré un franc succès. Les participants ont particulièrement apprécié la simplicité de l'événement et la possibilité d'échanger loin des salles de cours. Ces moments-là, pour bon nombre d'entre eux, sont essentiels pour une formation professionnelle vivante et solide.

Si tout s'est déroulé aussi harmonieusement, ce n'est pas un hasard:

Brant Commeyne, l'apprenti aux commandes de l'organisation, a tout coordonné, de l'idée initiale au choix du menu. Son objectif: créer une atmosphère ouverte et accueillante – défi relevé.

Le Blue Cinema Maxx et son équipe ont assuré une ambiance agréable dans leur bowling moderne, habillé aux couleurs de Swissavant.



Jahresbericht 2025 AK FORTE Rapport annuel 2025 CC FORTE

Das Geschäftsjahr 2025 war geprägt von der politischen und operativen Vorbereitung zur Einführung der 13. AHV-Rente. Auf strategischer Ebene legte der Bund mit dem Bundesgesetz über Informationssysteme in den Sozialversicherungen (BISS) einen Grundstein für die Digitalisierung der 1. Säule, während wir unsere digitale Serviceplattform connect konsequent ausgebaut und den Zugang auch für Versicherte der 1. Säule ermöglichen. Strategisch wurde zudem eine mögliche Personalunion geprüft, jedoch zugunsten der eigenständigen institutionellen Positionierung verworfen. Damit bleibt die Ausgleichskasse klar fokussiert, organisatorisch stabil und zukunftsorientiert aufgestellt. L'exercice 2025 a été marqué par les préparatifs politiques et opérationnels en vue de l'introduction de la 13^e rente AVS. Sur le plan stratégique, la Confédération a posé les bases de la numérisation du 1^{er} pilier avec la loi fédérale sur les systèmes d'information des assurances sociales, tandis que nous avons systématiquement développé notre plateforme de services numériques «connect» et en avons ouvert l'accès aux assurés du 1^{er} pilier. Une éventuelle fusion des fonctions a également été examinée sur le plan stratégique, mais elle a été écartée au profit d'un positionnement institutionnel autonome. La CC reste ainsi clairement positionnée, stable sur le plan organisationnel et tournée vers l'avenir.

Einführung der 13. AHV-Rente:

Finanzierung nach wie vor ungeklärt

Das Jahr 2025 war auf der politischen Ebene von intensiven Diskussionen über die Finanzierung der 13. AHV-Rente geprägt. Während der Nationalrat die Mehrwertsteuer befristet erhöhen will, bevorzugt der Ständerat hingegen eine Mischlösung – sowohl die Mehrwertsteuer als auch die Lohnbeiträge sollen erhöht werden. Keine der vorgeschlagenen Finanzierungsvarianten scheint mehrheitsfähig. Währenddessen laufen die Vorbereitungen für die erstmalige Auszahlung der 13. AHV-Rente im Dezember 2026 auf Hochtouren weiter. Da alle Änderungen der Rentenhöhe im Kalenderjahr pro Rata berücksichtigt werden müssen, werden bereits ab Januar 2026 die Zwölftel der Renten bilanziert. Die technischen Vorbereitungsarbeiten wurden bis Mitte Dezember 2025 erfolgreich abgeschlossen.

Digitalisierungsvorhaben des Bundes mit BISS: wir gehen voran

Im September hat der Bundesrat seine Botschaft für seine Vorstellung betreffend Digitalisierung in den Sozialversicherungen verabschiedet, für welches das Bundesgesetz über Informationssysteme in den Sozialversicherungen (BISS) Gesetzesgrundlage ist. Kernstück der Vorlage ist die «E-Plattform 1. Säule» zu AHV, IV und Ergänzungsleistungen. Ziel dieser Plattform ist es, dass Versicherte ihre Dossiers von AHV und IV künftig digital einsehen

Introduction de la 13^e rente AVS: le financement reste incertain

L'année 2025 a été marquée, sur le plan politique, par d'intenses discussions sur le financement de la 13^e rente AVS. Alors que le Conseil national souhaite augmenter la TVA à titre temporaire, le Conseil des États privilégie, lui, une solution mixte: il s'agirait d'augmenter à la fois la TVA et les cotisations salariales. Aucune des options de financement proposées ne semble susceptible de rallier une majorité. Pendant ce temps, les préparatifs pour le premier versement de la 13^e rente AVS en décembre 2026 battent leur plein. Étant donné que toutes les modifications du montant des rentes au cours de l'année civile doivent être prises en compte au prorata, les douzièmes des rentes sont comptabilisés dès janvier 2026. Les travaux techniques préparatoires ont été menés à bien jusqu'à la mi-décembre 2025.

Projets de numérisation de l'État fédéral avec la LSIAS: nous allons de l'avant

En septembre, le Conseil fédéral a adopté son message concernant la numérisation des assurances sociales, dont la loi fédérale sur les systèmes d'information des assurances sociales (LSIAS) constitue la base légale. La «plateforme électronique du 1^{er} pilier» relative à l'AVS, à l'AI et aux prestations complémentaires, en est l'élément central. L'objectif de cette plateforme est de permettre aux assurés de consulter à l'avenir leurs dossiers AVS et

Vorstand der AK Forte 2025

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

Comité de la CC Forte 2025

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

können. So sollen sie online z. B. ihre AHV-Rente provisorisch berechnen lassen oder überprüfen können, ob sie Beitragslücken haben. Direkt Involvierte erhalten den Eindruck, dass damit die Zentralisierung der IT-Applikation vorangetrieben werden soll, welche mittelbar auch eine Zentralisierung der Durchführung zur Folge haben wird.

Digitalisierung in der AHV-Ausgleichskasse Forte

Der direkte Kontakt mit den Mitgliedern und Versicherten ist der AK Forte ein sehr wichtiges Anliegen. Seit Jahren bieten wir unseren angeschlossenen Firmen kostenlos eine Plattform (connect@corporate) an, in der alle wichtigen Geschäftsvorfälle ausserhalb unserer Öffnungszeiten abgewickelt werden können. Diese Möglichkeiten werden rege genutzt, sehr geschätzt und erleichtern zudem unsere Aufgaben enorm.

Seit Juli 2025 bieten wir allen unseren Versicherten ein Kundenportal connect@Versicherte auf der gleichen Technologie an. Unsere AHV-Ausgleichskasse ist damit eine Vorreiterin und nimmt innerhalb der IGAKIS eine Pilotierungsfunktion ein. Mit dem Online-Zugang bieten wir unseren Versicherten in der ersten und zweiten Säule mit demselben Login die Möglichkeit Vorsorgeinformation abzurufen und Aufträge zu platzieren. Im Bereich der Pensionskasse hat das Online Tool bereits eine sehr breite Akzeptanz. Leider muss das Onboarding der Versicherten aus Sicherheitsgründen – ähnlich wie bei eBanking – immer noch auf dem Postweg erfolgen. Eine elektronische ID würde den Prozess wesentlich vereinfachen und beschleunigen.

Wir sind überzeugt, dass die Digitalisierung mittelfristig der richtige Weg ist, und verfolgen ihn konsequent. Dennoch werden wir wohl über eine lange Zeit eine duale Strategie verfolgen. Denn wir stellen auch fest, dass die Versicherten den persönlichen Kontakt – via Telefon wie sowie auch den schriftlichen Weg auf Papier – sehr schätzen und sicher auch weiterhin nutzen werden.

Übertragene Aufgaben weiterhin ein starkes Geschäft für die AHV-Ausgleichskasse Forte

Im Bestreben, unsere Kunden umfassend zu beraten, bieten wir nach wie vor eine Reihe von Dienstleistungen ausserhalb der 1. Säule an. Diese tragen einen wesentlichen Teil zu unserem Deckungsbeitrag bei und festigen unsere Kundenbasis, getreu dem

AI sous forme numérique. Ils pourront ainsi, par exemple, calculer en ligne le montant provisoire de leur rente AVS ou vérifier l'existence d'éventuelles lacunes de cotisation. Les personnes directement concernées ont parfois l'impression que cela vise à faire avancer la centralisation de l'application informatique, ce qui entraînera indirectement une centralisation de la mise en œuvre.

La numérisation au sein de la caisse de compensation AVS Forte

La caisse AVS Forte accorde une grande importance au contact direct avec ses membres et ses assurés. Depuis des années, nous mettons gratuitement à la disposition de nos entreprises affiliées une plateforme (connect@corporate) qui permet de traiter toutes

les opérations importantes en dehors de nos heures d'ouverture. Ces services sont largement utilisés, très appréciés et facilitent en outre considérablement notre travail.

Depuis juillet 2025, nous proposons à tous nos assurés un portail client connect@assuré reposant sur la même technologie. Notre caisse de compensation AVS fait ainsi figure de pionnière et joue un rôle pilote au sein de l'IGAKIS. Grâce à cet accès en ligne, nous offrons à nos assurés des premier et deuxième piliers la possibilité, avec un seul et même identifiant, de consulter des informations sur leur prévoyance et de passer des ordres. Dans le domaine de la caisse de pension, l'outil en ligne bénéficie déjà d'une très large adhésion. Malheureusement, pour des raisons de sécurité, à l'instar de l'e-banking, l'inscription des assurés doit encore se faire par courrier postal.



Dr. Urs Fischer

«Die AK Forte versteht sich mit den vielfältigen übertragenen Aufgaben wie Berufsbildungsfonds, Pensionskasse, Krankentaggeld- oder Unfallversicherung als moderne Dienstleistungsorganisation für die 1. und 2. Säule des Schweizer Sozialversicherungsbereichs. Mit insgesamt 11 Gründerverbände ist unsere Ausgleichskasse breit abgestützt und damit für die Zukunft bestens gerüstet.», sagt überzeugt Dr. Urs Fischer, Geschäftsführer der AK Forte.

«Avec les multiples missions qui lui sont confiées, telles que la gestion du fonds de formation prof., de la caisse de pension, de l'assurance indemnités journalières en cas de maladie ou de l'assurance accidents, CC Forte se positionne comme une organisation de services moderne pour les 1^{er} et 2^e piliers du système suisse de sécurité sociale. Avec un total de 11 associations fondatrices, notre caisse de compensation bénéficie d'une large assise et est ainsi parfaitement préparée pour l'avenir», déclare avec conviction le Dr Urs Fischer, directeur général de la CC Forte.

Une identification électronique simplifierait et accélérerait considérablement le processus.

Nous sommes convaincus que la numérisation est la bonne voie à suivre à moyen terme, et nous nous y engageons résolument. Nous adopterons toutefois probablement encore longtemps une stratégie duale. En effet, nous constatons également que les assurés apprécient beaucoup le contact personnel, que ce soit par téléphone ou par courrier postal, et qu'ils continueront certainement à y recourir.

Les tâches déléguées restent une activité forte pour la caisse de compensation AVS Forte

Soucieux d'offrir à nos clients un conseil complet, nous continuons à proposer une large gamme de services en dehors du 1^{er} pilier. Ceux-ci contribuent de manière significative à notre



Motto «Alles aus einer Hand». Damit unsere Dienstleistungen weiterhin effizient und kostengünstig angeboten werden können, benötigen wir eine zukunftsweisende und effiziente IT-Infrastruktur. Im September 2025 haben wir alle Rechner in unserem externen Rechenzentrum ersetzt. Leider mussten wir bereits vor einiger Zeit feststellen, dass die Software, welche wir für die Verwaltung der Pensionskasse Gärtner & Floristen eingesetzt haben, bald das Ende des Lebenszyklus erreichen wird. Wir mussten feststellen, dass der Hersteller es verpasst hat, den Erneuerungsprozess rechtzeitig zu starten. Wir haben uns darum entschieden, die Software für die Verwaltung der Pensionskasse Gärtner & Floristen per Ende 2025 zu wechseln.

Die Umsetzungsarbeiten waren intensiv, doch der Ertrag lässt sich sehen: Nun profitieren wir von einem Verwaltungssystem für beide Pensionskassen, welches die Handhabung für unsere Mitarbeitenden vereinfacht und die Qualität in der Beratung unserer Mitglieder und Versicherten weiter erhöht. Zudem sind die Daten der Pensionskasse nun wesentlich besser mit den Daten der AHV verknüpft.

Datensicherheit und Datenschutz

Im Bereich der Sozialversicherung bearbeiten wir hochsensible Personendaten; deren Schutz stellt eine zentrale Voraussetzung für unsere Tätigkeit dar. Datensicherheit basiert dabei sowohl auf einer leistungsfähigen technischen Infrastruktur als auch auf der stetigen Sensibilisierung und Verantwortung unserer Mitarbeitenden. Wir dürfen mit Freude berichten, dass wir die seitens Bund neu vorgeschriebene IT-Revision erfolgreich bestanden haben, sowie die umfassende und nachvollziehbare Dokumentation von den Revisoren ausdrücklich positiv gewürdigt wurde. Durch regelmässige Schulungen in den Bereichen IT-Sicherheit und Compliance stellen wir sicher, dass unsere Mitarbeitenden aktuelle Bedrohungsszenarien kennen und die Anforderungen an Rechtskonformität, Integrität und nachhaltiges Handeln konsequent einhalten.

Herzlicher Dank!

Unseren Kunden, Versicherten, Partnern, Gründerverbänden und deren Geschäftsstellen danken wir herzlich für die gute Zusammenarbeit in diesem Jahr. Ein grosser Dank gebührt wie jedes Jahr den Mitarbeitenden der AK Forte, welche trotz steigenden Anforderungen, vielen Neuerungen und oft sehr umfangreichen Informationsflüssen den Überblick behalten und sich engagiert für die Anliegen unserer Kundinnen und Kunden eingesetzt haben. Gemeinsam als Team sind wir stolz auf das Erreichte. Ein besonderer Dank gilt auch dem Vorstand, der durch seinen Kooperationsgeist, seine strategische Weitsicht und seinen Mut auch in schwierigen Situationen entscheidend zu einem guten Gelingen beigetragen hat.

Für die Geschäftsleitung, Dr. Urs Fischer

marge contributive et consolident notre clientèle, fidèles à notre devise «tout sous un même toit».

Afin de continuer à proposer nos services de manière efficace et économique, nous avons besoin d'une infrastructure informatique moderne et performante. En septembre 2025, nous avons remplacé tous les serveurs de notre centre de données externe. Malheureusement, nous avons dû constater, il y a quelque temps déjà, que le logiciel que nous utilisions pour la gestion de la caisse de pensions des horticulteurs et fleuristes allait bientôt arriver en fin de vie. Nous avons constaté que le fabricant n'avait pas lancé le processus de renouvellement à temps. Nous avons donc décidé de changer de logiciel pour la gestion de la caisse de pensions des horticulteurs et fleuristes à la fin de l'année 2025.

La mise en œuvre a nécessité beaucoup de travail, mais le résultat est à la hauteur de nos attentes: nous disposons désormais d'un système de gestion commun aux deux caisses de pension, ce qui simplifie les démarches pour nos collaborateurs et améliore encore la qualité du conseil apporté à nos membres et à nos assurés. De plus, les données de la caisse de pension sont désormais bien mieux reliées à celles de l'AVS.

Sécurité et protection des données

Dans le domaine de la sécurité sociale, nous traitons des données personnelles extrêmement sensibles. Leur protection constitue une condition essentielle à l'exercice de notre activité. La sécurité des données repose à la fois sur une infrastructure technique performante ainsi que sur la sensibilisation constante et le sens des responsabilités de nos collaborateurs. Nous sommes heureux d'annoncer que nous avons passé avec succès l'audit informatique récemment imposé par la Confédération, et que la documentation complète et claire a été expressément saluée par les auditeurs. Grâce à des formations continues régulières dans les domaines de la sécurité informatique et de la conformité, nous veillons à ce que nos collaborateurs connaissent les scénarios de menaces actuels et respectent systématiquement les exigences en matière de conformité juridique, d'intégrité et d'action durable.

Merci Beaucoup!

Nous remercions chaleureusement nos clients, nos assurés, nos partenaires ainsi que les associations fondatrices et leurs secrétariats pour leur excellente collaboration tout au long de cette année. Comme chaque année, un grand merci revient aux collaborateurs de la caisse de compensation Forte qui, malgré des exigences croissantes, de nombreuses innovations et des flux d'informations souvent très importants, ont su garder une vue d'ensemble et se sont engagés avec dévouement pour répondre aux préoccupations de nos clients. Ensemble, en tant qu'équipe, nous sommes fiers de ce que nous avons accompli. Nous adressons également des remerciements particuliers au comité directeur qui, grâce à son esprit de coopération, sa vision stratégique et son courage, même dans les situations difficiles, a contribué de manière décisive à cette réussite.

Dr. Urs Fischer, Directeur de la caisse

High Performance – universell einsetzbar

Vollhartmetallfräser

Langjährige Erfahrung in der Entwicklung und Fertigung von Fräs Werkzeugen trifft auf **umfassende Expertise**: Das sind unsere Vollhartmetallfräser!

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Universeller Einsatz in den wichtigsten Werkstoffen.
- Hohe Produktivität durch optimale Zerspanungsleistung.
- Höchste Fertigungs- und Qualitätsstandards durch eine präzise Mikro- und Makrogeometrie in Verbindung mit hochmodernen Beschichtungen und anwendungsoptimiertem Hartmetall.



Die Vorstandsmitglieder reflektieren das vergangene Verbandsjahr

Les membres du comité tirent les leçons l'exercice écoulé de l'association

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

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

Messe Hardware 2025

Unsere Branchenmesse fand vom 12.–14. Januar 2025 wieder in den Hallen der Messe Luzern statt. Die drei Messtage waren ein voller Erfolg mit vielen begeisterten Rückmeldungen und auch Ideen für die nächste «Hardware». Ich danke allen Besuchern und besonders allen Ausstellern für ihr Engagement, die grossartige Atmosphäre und wertvollen Begegnungen. Auch wenn digitalisierte Prozesse zu begrüßen und fördern sind: Gute Geschäfte werden immer noch von Mensch zu Mensch gemacht.



Kevin Feierabend, Präsident
Kevin Feierabend, président

Salon Hardware 2025

Notre salon professionnel s'est déroulé du 12 au 14 janvier 2025 dans les halles de la Messe Luzern. Les trois jours ont été un véritable succès, avec de nombreuses réactions enthousiastes et des idées pour le prochain «Hardware». Je remercie tous les visiteurs et en particulier tous les exposants pour leur engagement, l'atmosphère fantastique et les rencontres précieuses. Même si les processus numérisés sont à saluer et à encourager: les bonnes affaires se font encore de personne à personne.

Nationaler Bildungstag Förderstiftung polaris

Der von der Förderstiftung polaris geschaffene und durchgeführte Nationale Bildungstag war einmal mehr ein Highlight im vergangenen Verbandsjahr. Spannende Vorträge u. a. von David Henzmann von BEYONDER AG über die Anwendungen von KI und dem CORE+-Modell als Hilfe im Umgang mit Chatbots. Auch der Austausch unter den Besuchern kam nicht zu kurz.

Der Bildungstag ist nicht nur für Berufsbildner ein sehr bereichernder Anlass. Überzeugen Sie sich am 24. September 2026 und sind Sie Teil der wertvollen Plattform für die Ausbildung junger Menschen in unseren Branchen.

Fusion mit VSF

Nachdem die Mitglieder von Swissavant bereits im Frühling 2025 zugestimmt haben, gaben am 22. September 2025 auch die Mitglieder des Verbandes Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF) grünes Licht für die Fusion. Ein historischer Akt zugunsten der Berufsbildung. Ein grosser Dank geht an den Vorstand

Journée nationale de la formation Fondation polaris

La Journée nationale de la formation organisée et mise en œuvre par la Fondation polaris a été une fois de plus un événement phare de l'année passée. Des présentations passionnantes ont été proposées, notamment de David Henzmann de BEYONDER AG sur les applications IA et le modèle CORE+ comme aide dans la gestion des chatbots. L'échange entre les visiteurs n'a pas été en reste.

La Journée de la formation n'est pas seulement un événement très enrichissant pour les formateurs professionnels. Venez vous en convaincre le 24 septembre 2026 et participez à cette plateforme précieuse pour la formation des jeunes dans nos secteurs.

Fusion avec l'ASCP

Après que les membres de Swissavant ont déjà donné leur accord au printemps 2025, les membres de l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture (ASCP) ont éga-

des VSF sowie an die involvierten Personen der Geschäftsstelle des Swissavant für das gelungene Engagement.

PK Merlion

Unsere Pensionskasse ist gesund und glänzt mit einer Extraverzinsung von neu 4 % (2024: 3 %) auf alle Altersguthaben 2025.

Neue Berufslehre E-Commerce erneut gebremst

Die von der Wirtschaft seit Längerem erwartete Grundbildung im E-Commerce kommt leider weiterhin langsamer voran als von Swissavant erhofft (und gewohnt). Eine Organisation machte zu grosse Überschneidungen mit ihrem bestehenden Lehrberuf geltend, was zu einer erneuten Verzögerung im Prozess führte.

Swissavant bleibt jedoch zuversichtlich, das «Vor-Ticket», dem entscheidenden Meilenstein auf dem Weg zur Einführung der neuen Berufslehre, bald zu erhalten. Mit konstruktiver Kommunikation und runden Tischen mit allen involvierten Stellen will der Branchenverband einen tragfähigen und für alle Seiten gangbaren Weg finden.

Die Schweizer Wirtschaft benötigt zeitnah qualifizierte Fachkräfte im E-Commerce und damit eine moderne, zukunftsgerichtete Ausbildung. In Deutschland und Österreich ist eine entsprechende Berufslehre seit Jahren erfolgreich etabliert.

Finanzen

Trotz turbulentem Weltgeschehen und einer angespannten Wirtschaftslage im Inland kann Swissavant einen historisch soliden Jahresabschluss präsentieren. Der Verband hat umsichtig und erfolgreich gewirtschaftet. Der zusätzliche überbetriebliche Kurs erhöht Umsatz (und Aufwand) nachhaltig. Auch das neue Beitragssystem leisteten hierzu einen wichtigen Beitrag, befinden sich jedoch für einen Branchenverband weiterhin nicht auf einem langfristig gesunden Niveau.

Der ausgewiesene, in dieser Höhe noch nie erreichte Überschuss ist zu einem wesentlichen Teil auf besondere Engagements des Verbandes sowie auf gezielt genutzte Chancen im abgelaufenen Jahr zurückzuführen. Dazu zählen insbesondere zusätzliche Beratungsdienstleistungen, die Fusion mit dem VSF sowie ein sehr erfreulicher Wertschriftenerfolg.

Kevin Feierabend, Präsident

lement donné leur feu vert à la fusion le 22 septembre 2025. Un acte historique en faveur de la formation professionnelle. Un grand merci au comité de l'ASCP et aux personnes impliquées de la direction de Swissavant pour leur engagement réussi.

CP Merlion

Notre caisse de pension est en bonne santé et affiche une surrémunération de 4 % (2024: 3 %) sur tous les avoirs de prévoyance 2025.

Nouvelle formation professionnelle e-commerce freinée à nouveau

La formation de base dans le domaine de l'e-commerce, que l'économie attend depuis longtemps, avance malheureusement plus lentement que ce que Swissavant espérait (et était habitué). Une organisation a fait valoir des chevauchements trop importants avec sa propre formation professionnelle, ce qui a entraîné un nouveau retard dans le processus.

Swissavant reste toutefois optimiste et espère obtenir prochainement le «ticket d'entrée», étape décisive sur la voie de l'introduction de la nouvelle formation professionnelle. L'association faitière veut trouver une solution viable et acceptable pour toutes les parties prenantes grâce à une communication constructive et des tables rondes avec toutes les parties concernées.

L'économie suisse a besoin de spécialistes qualifiés dans le domaine du commerce électronique et d'une formation moderne et tournée vers l'avenir. En Allemagne et en Autriche, une formation professionnelle de ce type est déjà mise en œuvre avec succès depuis plusieurs années.

Finances

Malgré un contexte international turbulent et une situation économique difficile en Suisse, Swissavant peut présenter un bilan annuel historiquement solide. L'association a géré ses affaires avec prudence et succès. La hausse du cours interprofessionnel augmente durablement le chiffre d'affaires (et les charges). Le nouveau système de cotisation a également contribué à cette évolution, mais il n'est toujours pas à un niveau durablement sain pour une association de branche.

Le surplus, qui n'a jamais atteint un tel niveau, est dû en grande partie à des engagements particuliers de l'association et à des opportunités saisies de manière ciblée au cours de l'année écoulée. Il s'agit notamment de prestations de conseil supplémentaires, de la fusion avec ASCP et d'un très bon résultat sur les valeurs mobilières.

Kevin Feierabend, président

VORSTAND COMITÉ



Berichtsjahr 2025

Das Berichtsjahr stellte den Verband und seine Mitglieder vor besondere Herausforderungen. Ein schwieriges geopolitisches und wirtschaftliches Umfeld, geprägt von internationalen Spannungen, volatilen Märkten und anhaltenden Unsicherheiten, beeinflusste auch den Schweizer Markt. In diesem anspruchsvollen Kontext nahm Swissavant seine Rolle als verllässlicher Branchenverband wahr und setzte sich konsequent für die Interessen seiner Mitglieder ein.

Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen konnten in vielen Bereichen wichtige Fortschritte erzielt werden. Interne Abläufe wurden weiter professionalisiert und digitale Instrumente für Kommunikation, Information und Serviceleistungen gezielt ausgebaut. Diese Entwicklungen erhöhen die Effizienz der Verbandsarbeit und schaffen zusätzlichen Nutzen für die Mitglieder.

Ein zentraler Meilenstein im Berichtsjahr war die Einführung des neuen Mitgliederbeitragsmodells. Dieses sorgt für mehr Transparenz und Nachvollziehbarkeit und trägt den unterschiedlichen Strukturen der Mitgliedsunternehmen besser Rechnung. Das Modell stärkt die finanzielle Basis des Verbandes und schafft Planungssicherheit für die kommenden Jahre. Zusätzlich ist das Onboarding des Farbenverbands als grosser Erfolg zu bewerten und bringt den bestehenden und neuen Mitgliedern, sowohl auch Swissavant in Zukunft signifikante Vorteile.

Berufsbildung

Die Berufsbildung bleibt ein Kernthema von Swissavant. Der Verband engagiert sich aktiv für eine zukunftsorientierte Aus- und Weiterbildung. Die Umsetzung der neuen Berufslehre im Bereich E-Commerce ist leider weiterhin hängig und konnte noch nicht initiiert werden. Swissavant bleibt jedoch eng in die entsprechenden Prozesse eingebunden und verfolgt das Ziel, eine praxisnahe und branchenrelevante Lösung für seine Mitglieder zu erreichen.

Finanzen

Finanziell blickt der Verband auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurück. Die Gesamtpformance von Swissavant ist sehr gut und unterstreicht die solide und verantwortungsbewusste Führung des Verbandes. Die stabile finanzielle Situation ermöglicht es, gezielt in strategisch wichtige Themen zu investieren und die Dienstleistungen für die Mitglieder weiter auszubauen.

Insgesamt bietet Swissavant seinen Mitgliedern einen hohen Mehrwert. Insbesondere in den Bereichen Berufsbildung, Interessenvertretung, Information, Vernetzung und Serviceleistungen leistet der Verband einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Stärkung seiner Mitglieder. Trotz eines anspruchsvollen Umfelds ist Swissavant gut positioniert und schafft eine stabile Grundlage für die zukünftige Entwicklung der Branche.

Iso Raunjak, Vizepräsident



Iso Raunjak, Vizepräsident
Iso Raunjak, vice-président

Exercice 2025

L'exercice a été particulièrement difficile pour l'association et ses membres. Un contexte géopolitique et économique difficile, marqué par des tensions internationales, des marchés volatils et des incertitudes persistantes, a également eu un impact sur le marché suisse. Dans ce contexte exigeant, Swissavant a assumé son rôle d'association sectorielle fiable et a défendu avec détermination les intérêts de ses membres.

Malgré le contexte difficile, des progrès importants ont été réalisés dans de nombreux domaines. Les processus internes ont été davantage profession-

nalisés et les outils numériques de communication, d'information et de prestation de services ont été développés de manière ciblée. Ces évolutions renforcent l'efficacité du travail de l'association et créent des avantages supplémentaires pour les membres.

L'introduction du nouveau modèle de contribution des membres a été un jalon important de l'exercice sous revue. Ce modèle offre plus de transparence et de clarté et tient mieux compte des différentes structures des entreprises membres. Il renforce la base financière de l'association et crée une sécurité de planification pour les années à venir. L'intégration de l'association des peintres est également un succès majeur et apportera des avantages significatifs aux membres existants et nouveaux, ainsi qu'à Swissavant à l'avenir.

Formation professionnelle

La formation professionnelle reste un thème central pour Swissavant. L'association s'engage activement en faveur d'une formation initiale et continue tournée vers l'avenir. Malheureusement, la mise en œuvre de la nouvelle formation professionnelle dans le domaine du commerce électronique est toujours en suspens et n'a pas encore été lancée. Swissavant reste toutefois étroitement impliquée dans les processus correspondants et poursuit l'objectif d'aboutir à une solution pratique et pertinente pour ses membres.

Les finances

Sur le plan financier, l'association peut se féliciter d'une année très réussie. La performance globale de Swissavant est très bonne et souligne la gestion solide et responsable de l'association. La situation financière stable permet d'investir de manière ciblée dans des thèmes stratégiques importants et d'élargir les prestations pour les membres.

Dans l'ensemble, Swissavant offre une valeur ajoutée importante à ses membres. Le syndicat apporte une contribution importante à la consolidation durable de ses membres, notamment dans les domaines de la formation professionnelle, de la représentation des intérêts, de l'information, de la mise en réseau et des prestations de services. Malgré un environnement difficile, Swissavant est bien positionnée et jette des bases solides pour le développement futur du secteur.

Iso Raunjak- vice-président

Rekordjahr 2025 – Wachstum, Fusion und a. o. Erträge prägen das positive Ergebnis

Ausgangslage und Einmaleffekte

Die Jahresrechnung von Swissavant ist durch 3 wesentliche Entwicklungen geprägt: a) den Abschluss des Ausbaus der Berufsbildung, b) die Absorptionsfusion mit dem VSF per 1. Januar 2025 sowie c) einen positiven Wertschriftenerfolg. Diese 3 Faktoren führten zu einem historisch starken Jahresergebnis unseres Verbandes.



Andreas Diener, Kassier
Andreas Diener, caissier

Ertragslage und Ergebnisentwicklung

Der Gesamtumsatz stieg im Jahr 2025 um 31,6% auf 4,206 Mio. CHF (VJ: 3,199 Mio. CHF), bei einem Gesamtaufwand von 3,993 Mio. CHF. Daraus resultiert ein Ertragsüberschuss von 212'538.00 CHF. Das Umsatz-Aufwand-Verhältnis verbesserte sich merklich auf 1,0532 (VJ: 1,0043). Die Ertragsstruktur erweist sich zudem als robust: Der Verwaltungsertrag (660 TCHF) sowie die Erträge aus Handelswaren (229 TCHF) übertrafen die Erwartungen deutlich, während die Beratungen (202 TCHF) stabil auf Vorjahresniveau lagen. Der Wertschriftenerfolg von 365 TCHF leistete einmal mehr einen wesentlichen Beitrag zum Gesamtergebnis, ist jedoch aufgrund der Marktvolatilität als einzustufen.

Fusion mit nachhaltiger Wirkung

Die im Berichtsjahr vollzogene Fusion mit dem VSF führte zu einem einmaligen Zugang von Aktiven in der Höhe von 247 TCHF und Passiven von 216 TCHF. Der daraus resultierende Fusionsgewinn von rund 31 TCHF wurde erfolgswirksam erfasst. Diese historische Absorptionsfusion stärkt die finanzielle Basis unseres Verbandes nachhaltig und wirkt sich sowohl auf die Bilanz als auch auf die Erfolgsrechnung positiv aus.

Solide Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanzsumme erhöhte sich um 19,1% auf 3,953 Mio. CHF (VJ: 3,320 Mio. CHF). Die Bilanzkennzahlen präsentieren sich weiterhin auf sehr solidem Niveau: Der Verschuldungsgrad konnte auf 0,580 nochmals gesenkt werden (VJ: 0,601), und die Fremdkapitalquote beträgt 36,7%. Der bilanzielle Ausbildungsfonds wurde im Zuge der Fusion auf 372 TCHF erhöht und bildet eine zentrale Grundlage für die langfristige Sicherstellung der Berufsbildung. Das Eigenkapital beträgt per Jahresende 0,953 Mio. CHF und würde bei Genehmigung der beantragten Gewinnverwendung erstmals auf 1,166 Mio. CHF ansteigen.

Aufwandentwicklung und Budgetdisziplin

Die Aufwandseite ist durch eine insgesamt hohe Budgettreue gekennzeichnet. Abweichungen sind beim Ausbau der Bildungsaktivitäten, erhöhte operative Leistungen sowie personelle Veränderungen im Zusammenhang mit diversen Nachfolgeregelungen zurückzuführen. Die Kostenentwicklung steht dabei stets in einem sachgerechten Verhältnis zur positiven Ertragsentwicklung.

Andreas Diener, Kassier

Année 2025 record – la croissance, la fusion et d'autres revenus ont contribué à un résultat positif

Contexte et effets ponctuels

Les comptes de Swissavant sont marqués par 3 développements majeurs: a) la finalisation du développement de la formation prof. b) la fusion par absorption avec ASCP le 1^{er} janvier 2025 et c) un résultat positif sur les valeurs mobilières. Ces 3 facteurs ont contribué à un résultat annuel historique pour notre association.

Résultats et évolution

Le chiffre d'affaires global a augmenté de 31,6% en 2025 pour atteindre 4,206 mio. CHF (AP: 3,199 mio. CHF), pour un coût total de 3,993 mio. CHF. Cela a donné lieu à un excédent de revenus de 212 538.00 CHF. Le ratio chiffre d'affaires/coût s'est nettement amélioré pour atteindre 1,0532 (AP: 1,0043). La structure des revenus s'est également révélée robuste: le revenu administratif (660 KCHF) et les revenus des marchandises (229 KCHF) ont dépassé les attentes, tandis que les conseils (202 KCHF) sont restés stables par rapport à l'exercice précédent. Le résultat sur les valeurs mobilières de 365 KCHF a une fois de plus contribué de manière significative au résultat global, mais il doit être considéré comme un effet ponctuel en raison de la volatilité des marchés.

Fusion avec un impact durable

La fusion avec ASCP, qui a été finalisée au cours de l'exercice, a donné lieu à un accès ponctuel à des actifs d'une valeur de 247 KCHF et à des passifs d'une valeur de 216 KCHF. Le gain de fusion résultant, d'environ 31 KCHF, a été comptabilisé dans les résultats. Cette fusion par absorption historique renforce durablement la base financière de notre association et a un impact positif sur le bilan et le compte de résultat.

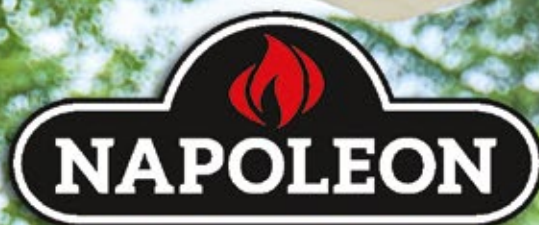
Solide situation financière et patrimoniale

Le total du bilan a augmenté de 19,1% pour atteindre 3,953 mio. CHF (AP: 3,320 mio. CHF). Les indicateurs de la situation patrimoniale et financière restent très solides: le taux d'endettement a encore été réduit à 0,580 (AP: 0,601) et le ratio de couverture de la dette est de 36,7%. Le fonds de formation inscrit au bilan a été porté à 372 KCHF dans le cadre de la fusion et constitue une base essentielle pour la pérennité de la formation professionnelle. Le capital propre s'élève à 0,953 mio. CHF à la fin de l'exercice et augmenterait à 1,166 mio. CHF pour la première fois si la demande de répartition des bénéfices était approuvée.

Évolution des coûts et discipline budgétaire

Le côté charges est marqué par une bonne fidélité au budget global. Les écarts sont dus à l'augmentation des activités de formation, à l'accroissement des performances opérationnelles et aux changements de personnel liés à diverses successions. L'évolution des coûts est toujours en rapport avec l'évolution positive des résultats.

Andreas Diener, caissier



PREMIUM BBQs



Proudly canadian since 1976

Wolf Steel Europe B.V. , Zweigniederlassung Baar, Neuhofstrasse 5A, 6340 Baar,+41 41 533 04 23 ch.info@napoleon.com

VORSTAND COMITÉ

►►

«Künstliche Intelligenz hält Einzug»

Mit Blick auf das Verbandsjahr 2025 konstatiere ich als Vorstandsmitglied bereits zum 3. Mal mit persönlicher Überzeugung, dass in einem spannenden, weitläufigen Branchenumfeld unser Verband eine wichtige Institution für alle Unternehmen ist. Und: Diese Feststellung gilt nicht nur für die Ausbildungsbetriebe oder engagierten Lieferanten, die an einer erfolgreichen Fachhandelsmesse Hardware 2025 teilgenommen haben, sondern gilt in umfassendem Sinne auch für Unternehmen, die nicht bei Swissavant angeschlossen und damit eigentliche «Nichtmitglieder» sind.



Damian Roux, Vorstandsmitglied
Damian Roux, membre du comité

Kollektiver Nutzen

Wie die KI rasant Einzug erhält in unseren Wirtschaftssektoren, hat unsere moderne GV 2025 mit den digitalen Verbands-Avataren eindrücklich aufgezeigt. Beeindruckende KI-Videos wurden für eine moderne Verbandskommunikation ebenso eingesetzt wie erste Lösungen eines KI-unterstützten Produktdatenmanagements. Die erhöhte Wettbewerbsfähigkeit konnte man regelrecht spüren, und die Künstliche Intelligenz hält in unserer Branche schneller Einzug als man gemeinhin denkt.

Historischer Akt

Die Absorptionsfusion mit dem VSF ist für alle Beteiligten ein historischer Akt und wird mir stets in lebhafter Erinnerung bleiben. Die Fusion darf meines Erachtens in der Summe als logisches Resultat zweier Branchenverbände gelten, welche die Berufsbildung als DNA-Referenz bezeichnen.

Apropos Berufsbildung: Die Förderstiftung polaris lässt sich am Nationalen Branchentag nicht mehr wegdenken, und die jährlichen Preisverleihungen sorgen dafür, dass der Wert unserer Berufsbildung sichtbar gemacht wird. «Leistung lohnt sich» so die Lösung und dies nicht nur für unsere Ausbildungsbetriebe, Lernenden oder Berufsbildner, sondern für alle in unserer Branche!

Information und Netzwerk

Unsere *perspective* informiert monatlich, vernetzt und bleibt zeitnah am Marktgeschehen. Mit 12 Ausgaben im Jahr und den interessanten Brancheninterviews ist die *perspective* ein wichtiges identitätsstiftende Medium, das all unseren Mitgliedern branchenspezifische Orientierung gibt.

Mit diesem positiven Fazit ist die hervorragende Zusammenarbeit im Vorstand und sowie dem engagierten Swissavant-Team herauszustreichen. Eine motivierende Ausgangsbasis für ein sicherlich nicht einfaches 2026, doch ich freue mich persönlich weiterhin positive Impulse für unsere Branche zu setzen. In diesem Sinne soll die Branchenvernetzung weiter gefördert und in einem offenen Dialog mit den Mitgliedern Swissavant als nationale Branchenorganisation mit mehrwertschaffenden Dienstleistungen wie beispielsweise unsere Hardware 2027 weiterentwickelt werden.

Damian Roux, Vorstandsmitglied

«L'intelligence artificielle fait son entrée»

En tant que membre du comité directeur, je constate pour la troisième fois, avec une conviction personnelle, que notre association est une institution importante pour toutes les entreprises, dans un environnement de branche vaste et passionnant à l'aune de l'année 2025. Ce constat ne vaut pas seulement pour les entreprises formatrices ou les fournisseurs engagés qui ont participé au salon professionnel Hardware 2025, mais aussi, dans un sens plus large, pour les entreprises qui ne sont pas affiliées à Swissavant et qui sont donc «non-membres».

Avantage collectif

Notre assemblée générale 2025 moderne a montré de manière impressionnante à quel point l'IA fait son entrée dans notre économie, avec les avatars numériques de l'association. Des vidéos impressionnantes réalisées grâce à l'IA ont été utilisées pour une communication moderne de l'association, de même que les premières solutions d'un système de gestion des données de produits assisté par l'IA. On pouvait presque sentir le renforcement de la compétitivité et l'IA fait son entrée dans notre branche plus rapidement que l'on ne le pense généralement.

Événement historique

La fusion par absorption avec ASCP est un événement historique pour toutes les parties prenantes et je m'en souviendrai toujours avec émotion. À mon avis, cette fusion peut être considérée dans son ensemble comme le résultat logique de deux associations de branche qui considèrent que la formation prof. relève de leur ADN. S'agissant de la formation prof., la fondation d'encouragement polaris est devenue incontournable lors de la Journée nationale de la branche et les prix décernés chaque année mettent en évidence la valeur de notre formation professionnelle. «Les performances sont récompensées», non seulement pour nos entreprises formatrices, nos apprentis ou nos formateurs, mais pour tous ceux qui travaillent dans notre branche!

Information et réseau

Notre magazine *perspective* informe, met en réseau et reste au fait de l'actualité du marché. Avec 12 numéros par an et des interviews intéressantes sur la branche, *perspective* est un média important qui diffusent des idées spécifiques la branche pour tous nos membres. Il convient de souligner l'excellente collaboration au sein du comité directeur et avec l'équipe engagée de Swissavant. C'est une base de départ motivante pour une année 2026 qui ne sera certainement pas facile, mais je suis personnellement ravi de continuer à apporter des impulsions positives à notre secteur. Dans ce sens, la mise en réseau de l'industrie doit être encouragée et Swissavant, en tant qu'organisation de branche nationale, doit continuer à se développer en 2027 en proposant des services à valeur ajoutée, tels que notre matériel, dans le cadre d'un dialogue ouvert avec nos membres.

Damian Roux, membre du comité

►►

VORSTAND COMITÉ



Das Verbandsjahr 2025 von Swissavant

Das Verbandsjahr 2025 war für Swissavant von Kontinuität, aber auch von wichtigen strategischen Weichenstellungen geprägt. Als Vorstandsmitglied durfte ich dieses Jahr aktiv mitgestalten und Verantwortung übernehmen. In einem Umfeld, das von strukturellem Wandel, zunehmender Digitalisierung und einem anhaltenden Fachkräftemangel bestimmt ist, habe ich diese Aufgabe als anspruchsvoll, zugleich aber auch als sehr sinnstiftend erlebt.



Thomas Busenhart, Vorstandsmitglied
Thomas Busenhart, membre du comité

L'année 2025 de l'association Swissavant

L'année 2025 de Swissavant a été marquée par la continuité, mais aussi par des décisions stratégiques importantes. En tant que membre du comité, j'ai eu l'occasion de contribuer activement à cette année et d'assumer des responsabilités. Dans un environnement marqué par des mutations structurelles, une numérisation croissante et une pénurie persistante de main-d'œuvre qualifiée, j'ai trouvé cette tâche à la fois exigeante et très enrichissante.

Zwischen Stabilität und strategischer Weiterentwicklung

Die Swissavant Mitglieder sehen sich mit steigenden Anforderungen konfrontiert. Sei es durch verändertes Kundenverhalten, technologische Entwicklungen oder regulatorische Rahmenbedingungen. Der Verband hat sich auch 2025 als verlässliche Plattform für Orientierung, Austausch und Interessenvertretung positioniert. Aus meiner Sicht war dabei entscheidend, dass der Verband nicht nur stabilisierend wirkt, sondern gleichzeitig den Mut zeigt, zukunftsrelevante Themen aktiv aufzugreifen und weiterzuentwickeln.

Ein bedeutender Schritt im Berichtsjahr war die offizielle Fusion mit dem Verband Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF) per 1. Januar 2025. Ich habe diesen Zusammenschluss als konsequenten und zukunftsgerichteten Entscheid wahrgenommen. Die Integration verlief konstruktiv und partnerschaftlich und hat eindrücklich gezeigt, dass eine gezielte Bündelung von Kräften einen nachhaltigen Mehrwert für die Branche schaffen kann.

Die Berufsbildung bildete auch im Verbandsjahr 2025 einen zentralen Schwerpunkt der Verbandsarbeit. Ich bin überzeugt, dass eine nachhaltige Entwicklung unserer Branche nur mit einer starken, praxisnahen und zeitgemässen Ausbildung möglich ist. Swissavant hat erneut zahlreiche Lernende begleitet, überbetriebliche Kurse durchgeführt und Prüfungsprozesse verantwortet. Besonders wertvoll ist dabei die enge Zusammenarbeit mit Berufsbildnerinnen, Berufsbildnern sowie Prüfungsexpertinnen und -experten aus der Praxis.

Ein Thema, das den Vorstand intensiv beschäftigt hat, ist die geplante neue Berufslehre «Fachmann/-frau E-Commerce EFZ». Der digitale Handel ist für viele unserer Mitgliedsunternehmen längst fester Bestandteil des Geschäftsalltags und erfordert klar definierte, spezifische Kompetenzen. Swissavant setzt sich deshalb mit Überzeugung für eine eigenständige E-Commerce Lehre ein. Nach einem zunächst positiven Entscheid der zuständigen Gremien im Spätsommer 2025 wurde der Antrag auf das Vor-Ticket durch das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation vorläufig nicht bewilligt. Ausschlaggebend waren Bedenken hinsichtlich angeblicher Überschneidungen mit bestehenden Berufslehren. Diese Einschätzung teilt der Vorstand, da bestehende Ausbildungen die Anforderungen des E-Commerce aus nur unvollständig abdecken. So kam es zum Entscheid, ein unabhängiges wissenschaftliches Gutachten in Auftrag zu geben, welches eine objektive und fundierte Analyse der tatsächlichen

Entre stabilité et développement stratégique

Les membres de Swissavant sont confrontés à des exigences croissantes, qu'il s'agisse du comportement changeant des clients, des évolutions technologiques ou des conditions-cadres réglementaires. En 2025, l'association a de nouveau réussi à se positionner comme plateforme fiable pour l'orientation, l'échange et la défense des intérêts. À mon avis, il était crucial que l'association ne se contente pas de jouer un rôle stabilisateur, mais qu'elle ait également le courage d'aborder et de développer activement des thèmes d'avenir.

L'un des événements marquants de l'année a été la fusion officielle avec l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture (ASCP) au 1^{er} janvier 2025. J'ai considéré ce regroupement comme une décision logique et tournée vers l'avenir. L'intégration a été constructive, basée sur un esprit de collaboration et a montré de manière impressionnante qu'une concentration ciblée des forces peut créer une valeur ajoutée durable pour le secteur.

La formation professionnelle a également été un axe central de l'activité de l'association en 2025. Je suis convaincu qu'une évolution durable de notre secteur n'est possible qu'avec une formation solide, pratique et moderne. Swissavant a de nouveau accompagné de nombreux apprentis, organisé des cours interentreprises et supervisé des processus d'examen. La collaboration étroite avec les formatrices et formateurs professionnels, ainsi qu'avec les experts et expertes pratiques aux examens a été particulièrement précieuse.

Un sujet qui a particulièrement préoccupé le comité de direction est la nouvelle formation prof. «gestionnaires en e-commerce CFC» prévue. Le commerce en ligne fait depuis longtemps une partie intégrante de la vie quotidienne de nombreuses entreprises membres et requiert des compétences spécifiques clairement définies. Swissavant s'engage donc avec conviction en faveur d'une formation professionnelle autonome en e-commerce. Après une décision positive initiale des instances compétentes à la fin de l'été 2025, la demande de pré-approbation a été provisoirement refusée par le Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation à cause de doutes quant à des chevauchements avec des formations professionnelles existantes. Le comité de direction partage cette opinion, car les formations existantes ne couvrent que partiellement les exigences du commerce en ligne. Il a donc été décidé de commander une expertise scientifique indépendante qui vise à réaliser une analyse objective et approfondie.

Überschneidungen zwischen der geplanten E-Commerce-Lehre und verwandten Berufsbildern zum Ziel hat. Für mich steht fest, dass Swissavant dieses strategisch wichtige Thema mit Ausdauer und Verantwortung weiterverfolgen muss.

Eine weitere zentrale Weichenstellung im Verbandsjahr 2025 betrifft die geregelte Nachfolge des langjährigen Geschäftsführers Christoph Rotermund. Ich bin Teil der eingesetzten Findungskommission und erlebe diesen Prozess als äusserst spannend, anspruchsvoll und zugleich sehr verantwortungsvoll. Unser Ziel ist ein nahtloser Übergang, der die Stabilität des Verbands wahrt, das hohe Leistungsniveau sichert und gleichzeitig Raum für Weiterentwicklung eröffnet. Dabei ist es mir ein persönliches Anliegen, Kontinuität mit der notwendigen Weitsicht und dem Mut zur Erneuerung zu verbinden.

Rückblickend war das Verbandsjahr 2025 für mich geprägt von Stabilität, Verantwortung und gezielten Zukunftsentscheiden. Swissavant hat gezeigt, dass er bereit ist, Veränderungen aktiv zu gestalten und gleichzeitig seine bewährten Stärken weiterzuführen. Als Vorstandsmitglied bin ich überzeugt, dass wir damit eine solide Basis geschaffen haben, um die Interessen unserer Mitglieder auch in den kommenden Jahren wirkungsvoll zu vertreten und unsere Branche nachhaltig weiterzuentwickeln.

Thomas Busenhardt, Vorstandsmitglied

die des chevauchements réels entre la formation professionnelle en e-commerce prévue et les profils professionnels apparentés. Pour moi, il est clair que Swissavant doit poursuivre ce thème stratégique important avec persévérance et responsabilité.

Un autre point central de l'année 2025 de l'association concerne la succession planifiée du directeur général Christoph Rotermund, qui a travaillé pour l'organisation pendant de nombreuses années. Je fais partie de la commission de recherche mise en place et je trouve ce processus extrêmement passionnant, exigeant et en même temps très responsable. Notre objectif est une transition en douceur qui préserve la stabilité de l'organisation, garantit un haut niveau de performance et ouvre en même temps des perspectives d'évolution. Pour moi, il est important de combiner la continuité avec la vision nécessaire et le courage d'innover.

En guise de rétrospective, l'année 2025 de l'association a été pour moi une année de stabilité, de responsabilité et de décisions d'avenir ciblées. Swissavant a montré qu'elle est prête à façonner activement le changement tout en préservant ses forces qui ont fait ses preuves. En tant que membre du comité de direction, je suis convaincu que nous avons ainsi établi une base solide pour défendre efficacement les intérêts de nos membres dans les années à venir et pour développer durablement notre branche.

Thomas Busenhardt, membre du comité

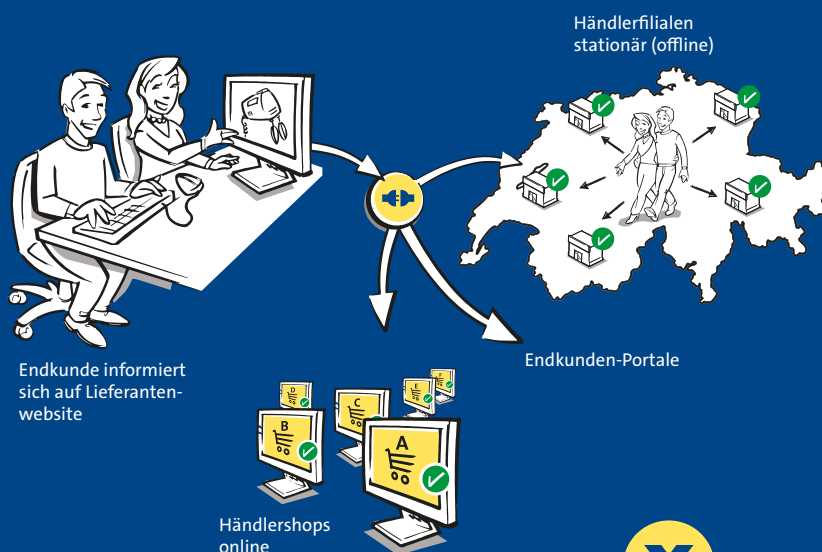
retail Connect

Der Umsatzturbo für Sie und Ihre Kunden

nexmart

Simply eBusiness

- Interessenten auf der Lieferanten-Website direkt zum Kauf animieren
- Direkte Verlinkung der Lieferanten-Website mit Online-Shops und Filialen des Fachhandels
- Hohe Conversion Rates: effektive Wandlung von Interessenten in Käufer
- Kundenzuführung für Online- und Stationärkäufe (Click & Collect) für den Fachhandel
- Hohe stationäre Verfügbarkeit beim Fachhandel kann noch effektiver als Wettbewerbsvorteil genutzt werden
- Signifikante Steigerung der Umsätze von Lieferant und Fachhandel



Der schnellste Weg
zu retail Connect.



> nexmart.com



WERBEMITTEL IN SPITZENQUALITÄT

OBJETS PUBLICITAIRES DE QUALITÉ SUPÉRIEURE

Powering your brand. Made in Switzerland.

Vom Spezialisten für Werbemeter und Werbemittel.
Höchste Druckqualität. Kreative Gestaltungsfreiheit.
Persönliche Beratung – von der Idee bis zur Lieferung.

Unser Werbemittel-Sortiment

- **Longlife® Kunststoff-Werbemeter**
Kratzfest, bruchsicher, Swiss Made – das Nonplusultra für Ihre Werbung.
- **Hultafors Schwedenmeter**
Der Klassiker aus schwedischer Glasbirke
- **Longlife® Eco**
Aus Kunststoff-Rezyklat – Nachhaltig, robust und hergestellt in der Schweiz
- **Rollmeter • Wasserwaagen • u.v.m.**
Lineale, Schieblehren, Bleistifte, Schlüsselanhänger und mehr. Personalisiert bei uns in Wallisellen.



*Du spécialiste des mètres pliants et articles publicitaires.
Qualité d'impression maximale. Liberté créative.
Conseil personnalisé – de l'idée à la livraison.*

Notre assortiment

- **Mètres pliants Longlife® en plastique**
Résistant, incassable, Swiss Made – le nec plus ultra publicitaire.
- **Mètre pliant Hultafors suédois**
Le classique en bouleau de Suède.
- **Longlife® Eco**
En plastique recyclé – durable, robuste et fabriqué en Suisse.
- **Mètres à ruban • Niveaux • etc.**
Règles, pieds à coulisse, crayons, porte-clés et bien plus encore. Personnalisés chez nous à Wallisellen.



Swiss Made (Longlife®)
Qualité Swiss Made

Persönliche Beratung
Conseil personnalisé

Höchste Druckqualität
Impression haute qualité

Druck in der Schweiz
Impression suisse



IHR EXPERTE FÜR WERBEMITTEL. SEIT 1971.

VOTRE EXPERT EN ARTICLES PUBLICITAIRES. DEPUIS 1971.



Robert Rieffel AG

Widenholzstrasse 8 • 8304 Wallisellen
Tel. 044 877 33 33 • www.rieffel.ch

werbemeter.rieffel.ch

Starke Bilanz dank Ausbau der Berufsbildung, VSF-Fusion und positivem Wertschriftenerfolg Bilan solide grâce au développement de la formation prof., à la fusion avec ASCP et au résultat positif sur les titres

Die erfreuliche Jahresrechnung 2025 von Swissavant ist von insgesamt drei historischen Ereignissen geprägt: Der finale Ausbau der Berufsbildung mit dem vierten Teil der üK-Ausbildungswochen, die vollzogene Fusion mit dem Verband Schweizer Farbenfachhändler (VSF) und ein ausserordentlicher Wertschriftenerfolg sind insgesamt für das starke Jahresergebnis 2025 verantwortlich. Bei einem Gesamtumsatz von 4,206 Mio. CHF resultiert nach Abzug aller Verbandsausgaben von 3,993 Mio. CHF ein Ertragsüberschuss von 212 538.00 CHF. Dies entspricht am Ende einem positiven «Umsatz-Aufwand-Verhältnis» 2025 von 1,0532 (VJ: 1,0043).

Le bilan annuel 2025 de Swissavant est marqué par trois événements historiques: la finalisation du développement de la formation professionnelle avec le quatrième volet des semaines de formation interentreprise, la fusion avec l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture (ASCP) et un succès exceptionnel sur le marché des valeurs mobilières sont les trois événements qui ont contribué à l'excellent résultat de l'année 2025. Avec un chiffre d'affaires total de 4,206 mio. CHF, un excédent de recettes de 212 538.00 CHF après déduction de tous les frais d'association de 3,993 mio. CHF, le rapport recettes/dépenses 2025 s'établit à 1,0532 (AP: 1,0043).

Allgemeines zur Finanzlage

Die drei wichtigen Ertragspfeiler «Verwaltungsertrag» mit 660 TCHF, «Handelswaren» mit 229 TCHF und «Beratungen» 202 TCHF haben die vor Jahresfrist abgegebenen Planzahlen mit +27,0% respektive +63,3% klar übertroffen oder mit -3,8% marginal nicht erreicht. Die auf den 1. Januar 2025 erfolgreich abgeschlossene Absorptionsfusion (Universalsukzession) mit dem VSF gemäss Schweizer Fusionsgesetz darf sicherlich als historisch einmalig bezeichnet werden und hat einen nachhaltigen, positi-

Situation financière générale

De plus, les trois principaux piliers de revenus, à savoir «Produits de l'administration» avec 660 KCHF, «Articles commerciaux» avec 229 KCHF et «Conseils» avec 202 KCHF, ont pour les deux premiers largement dépassé les prévisions publiées il y a un an, avec une augmentation respective de +27,0% et +63,3%, ou manqué la cible de justesse à -3,8% pour le troisième pilier. La fusion par absorption (succession universelle) avec l'ASCP, qui a été conclue avec succès le 1^{er} janvier 2025, conformément à la loi suisse sur

Jahresergebnis 2025 in Kürze:

- Stark gestiegener Gesamtumsatz von 4,206 Mio. CHF (VJ: 3,199 Mio. CHF), +31,5%;
- Ausbau der überbetrieblichen Kurse: 1,375 Mio. CHF, +20,6%;
- Starker Anstieg beim Verwaltungsertrag auf 660 TCHF (VJ: 564 TCHF), +17,1%;
- Substanzieller Anstieg bei «Handelswaren» auf 229 TCHF (VJ: 168 TCHF), +36,3%;
- Verbandszeitschrift mit mittlerem einstelligem Umsatzrückgang: 522 TCHF (VJ: 559 TCHF), -6,7%;
- a. o. Wertschriftenerfolg von 365 TCHF (VJ: 71 TCHF), Faktor 5,2;
- a. o. Wertschriftenrendite von 13,2% (VJ: 2,9%) auf mittlerem Wertschriftenbestand von 2,769 Mio. CHF;
- Wertschriftenbestand steigt um mehr als ein Fünftel: 3,097 Mio. CHF (VJ: 2,441 Mio. CHF), +26,9%;
- Einbuchung des VSF-Vermögens – «Fusion 2025»: via a. o. Ertrag/Aufwand von 247 TCHF und einem Wertschriftenportfolio von 245 TCHF;
- Erhöhter Steueraufwand aufgrund des Wertschriftenerfolges: 62 TCHF (VJ: 16 TCHF); Faktor 3,9;
- a. o. Ertragsüberschuss aufgrund «Fusion» und «Wertschriften-erfolg» von 212 538,22 CHF (VJ: 13 747,36 CHF), Faktor 15,5;
- Bilanzsumme steigt von 3,320 Mio. CHF auf 3,953 Mio. CHF, +19,06%.

Résultats de l'exercice 2025 en bref:

- Forte augmentation du chiffre d'affaires total de 4,206 mio. CHF (AP: 3,199 mio. CHF), +31,5%;
- Augmentation des CIE: 1,375 mio. CHF, +20,6%;
- Forte augmentation du produits de l'administration à 660 KCHF (AP: 564 KCHF), +17,1%;
- Augmentation substantielle des «Articles commerciaux» à 229 KCHF (AP: 168 KCHF), +36,3%;
- Revenu de la revue professionnelle en baisse moyenne d'un chiffre: 522 KCHF (AP: 559 KCHF), -6,7%;
- Résultat des produits de titres de 365 KCHF (AP: 71 KCHF), facteur 5,2;
- Rendement des titres de 13,2% (AP: 2,9%) sur un portefeuille moyen de 2,769 mio. CHF;
- Augmentation du portefeuille de placements de plus d'un cinquième: 3,097 mio. CHF (AP: 2,441 mio. CHF), +26,9%;
- Comptabilisation du patrimoine de ASCP – «Fusion 2025»: via produits/charges extraordinaires de 247 KCHF et un portefeuille de 245 KCHF;
- Augmentation des charges fiscales en raison du produits de l'administration: 62 KCHF (AP: 16 KCHF); facteur 3,9;
- Excédent de produits satisfaisant de 212 538,22 CHF (AP: 13 747,36 CHF) en raison de la «Fusion» et du «Produits de titres», facteur 15,5;
- Augmentation du somme du bilan de 3,320 mio. CHF à 3,953 mio. CHF, +19,06%.

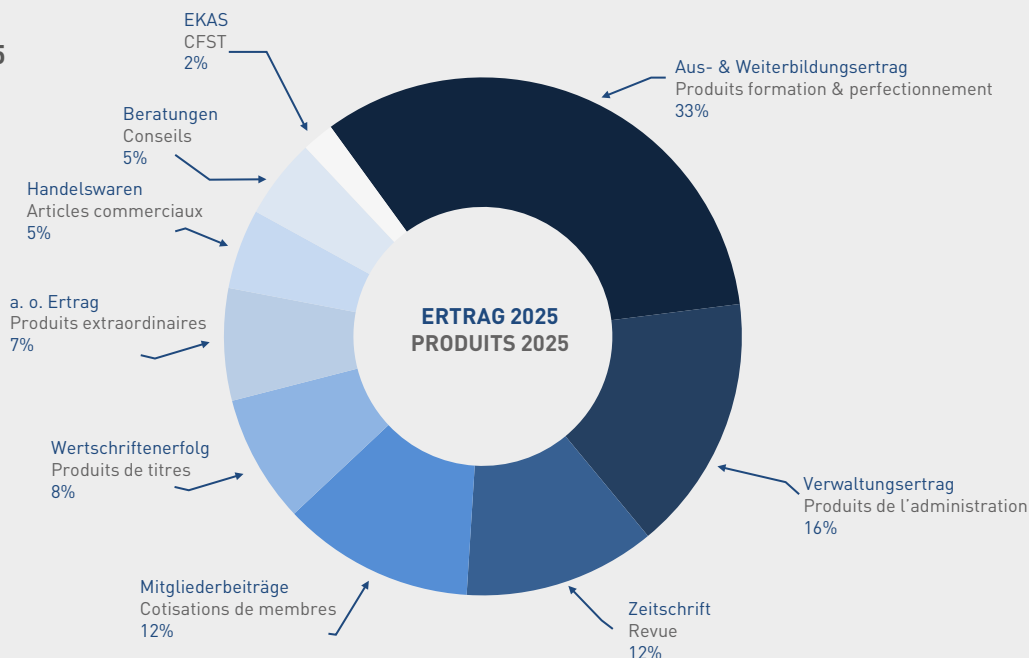
FINANZBERICHT RAPPORT FINANCIER



ven Effekt auf die Bilanz und die Erfolgsrechnung von Swissavant: Nach der sogenannten «Bruttomethode» wurden die «VSF»-Aktiven von 247 016.83 CHF und die «VSF»-Passiven in der Höhe von 216 305.36 CHF via «a. o. Ertrag resp. Aufwand» eingebucht, wobei der zwischen dem rechtlichen Fusionsdatum (1. Januar 2025) bis zum effektiven Vollzug der Absorptionsfusion (31. Oktober 2025) entstandene Gewinn von 30 711.47 CHF in der Erfolgsrechnung von Swissavant verbucht wurde. Da kleinere Erneuerungs- oder Ersatzinvestitionen erneut aus der laufenden Rechnung finanziert wurden, lässt die Bilanz 2025 von Swissavant weiterhin keine Abschreibungen zu. Die Bilanzstrukturen von Swissavant und alle damit zusammenhängenden Bilanzkennzahlen sind per Ende

les fusions, peut certainement être qualifiée d'événement historique et a eu un effet durable et positif sur le bilan et le compte de résultat de Swissavant: selon la «méthode brute», les actifs de l'ASCP de 247 016.83 CHF et les passifs de l'ASCP de 216 305.36 CHF ont été comptabilisés dans la rubrique «autres revenus et charges», et le bénéfice de 30 711.47 CHF réalisé entre la date de fusion légale (1^{er} janvier 2025) et la date effective de la fusion par absorption (31 octobre 2025) a été comptabilisé dans le compte de résultat de Swissavant. Comme de petits investissements de rénovation ou remplacement ont été à nouveau financés par le compte de résultat courant, le bilan 2025 de Swissavant ne permet toujours pas d'amortissements. Les structures du bilan de

Ertragsstruktur 2025 Structure des revenus en 2025



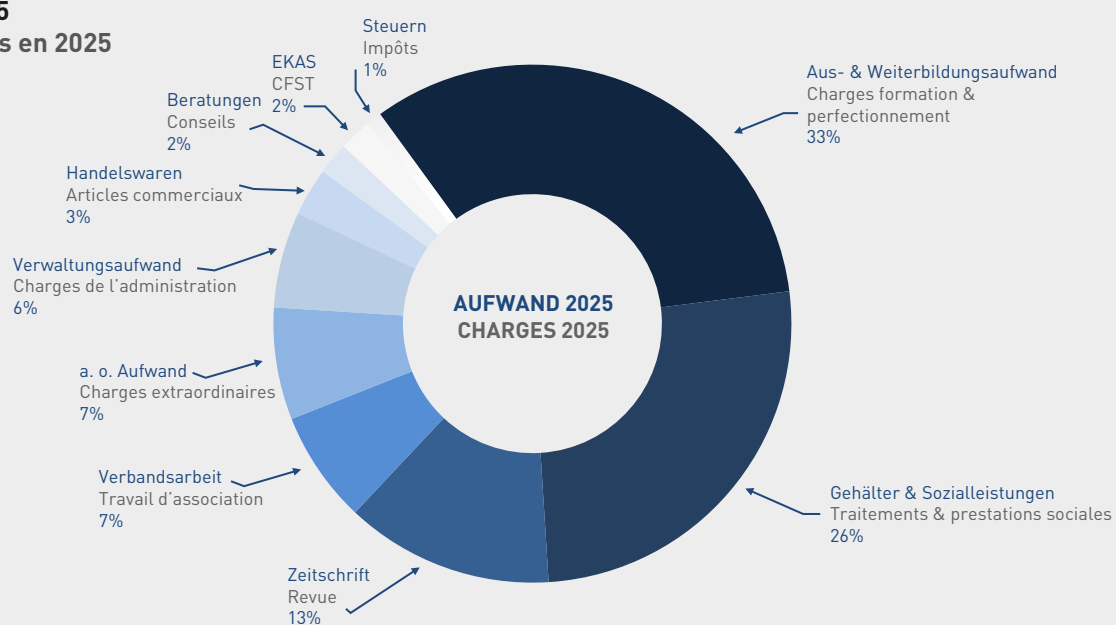
Die vier wichtigen Dienstleistungsfelder «Aus- & Weiterbildung» [33%] «Zeitschrift» [12%]; «Verwaltungsertrag» [16%] und «Mitgliederbeiträge» [12%] ergeben ein Einnahmenniveau von 3,056 Mio. CHF, was 73% der gesamten Jahreseinnahmen 2025 bedeutet. Mit 3,056 Mio. CHF (VJ: 2,612 Mio. CHF, +17%) stellen diese vier Arbeitsbereiche weiterhin eine solide Einnahmebasis dar. Trotz eines anspruchsvollen und von hoher Volatilität gekennzeichneten Börsenumfeldes konnte ein solider Wertschriftenerfolg in der Höhe von 364 TCHF (VJ: 71 TCHF) erzielt werden. Damit trägt der Wertschriftenerfolg in der Höhe von 364 TCHF oder relativ mit 8,7% zum Gesamtumsatz des Verbandes bei. Die Mitgliederbeiträge 2025 wurden das erste Mal nach dem neuen Beitragsmodell erhoben und stellen mit 499 TCHF (VJ: 350 TCHF; +42,8%) eine zukunftsfähige und in erster Linie auch eine «inflationsgesekoppelte» Basis dar. Der historisch hohe «ausserordentliche Ertrag» in der Höhe von 283 TCHF ist zu mehr als drei Viertel Ausfluss der vollzogenen Übernahme des Verbandes Schweizer Farbenfachhändler (VSF) aufgrund der vorgenommenen «Brutto-Verbuchungsmethode» und soll so die historische Einmaligkeit dokumentieren. Per 31. Dezember 2025 sind die Vermögenswerte des VSF von 216 TCHF auf der Passivseite im «Ausbildungsfonds», der um den Faktor 2,4 zugenommen hat, eingebucht.

Les quatre domaines de services importants que sont «Formation & perfectionnement» [33%], «Revue» [12%], «Produits de l'administration» [16%] et «Cotisations des membres» [12%] représentent un niveau de recettes de 3,056 mio. CHF, soit 73% des recettes totales de l'exercice 2025. Ces quatre domaines de services continuent à représenter une base de recettes solide avec 3,056 mio. CHF (année précédente: 2,612 mio. CHF, +17%). Malgré un environnement boursier difficile et très volatil, un solide succès a été enregistré au produits des titres, à hauteur de 364 KCHF (AP: 71 KCHF, +364%). Le succès enregistré au niveau des titres à hauteur de 364 KCHF représente donc 8,7% du chiffre d'affaires total de l'association. Les cotisations des membres pour 2025 ont été perçues pour la première fois selon le nouveau modèle et représentent, à hauteur de 499 KCHF (AP: 350 KCHF, +42,8%), une base solide et surtout «indexée sur l'inflation». Les «Produits extraordinaires» historiquement élevées, à hauteur de 283 KCHF, sont dues à plus de trois quarts à l'acquisition achevée de l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture (ASCP), sur la base de la «méthode de comptabilisation brute», et doivent ainsi documenter ce caractère unique. Au 31 décembre 2025, les actifs de l'ASCP, à hauteur de 216 KCHF, ont été inscrits au passif dans le «fonds de formation», qui a été multiplié par 2,4.

2025 über jeglichen Zweifel erheben. Der Verschuldungsgrad – als Verhältnis zwischen Fremdkapital und Eigenkapital definiert – konnte ob den eingebuchten Vermögenszugängen aufgrund der Absorptionsfusion 2025 sogar substantiell um 3,5% auf 0,580 (VJ: 0,601) abgesenkt werden. Diese wichtige Bilanzkennzahl liegt damit signifikant unter «1» und dokumentiert eindrücklich die starken Bilanzrelationen von Swissavant. Die Fremdkapitalquote kann mit tiefen 36,7% angezeigt werden und bei einem 13-Jahres-Vergleich fällt damit positiv auf, dass die Fremdkapitalquote von 45,7% im Jahre 2012 um fast über 9% abgesenkt werden konnte. Wie solide sich die aktuellen Bilanzrelationen im Jahre 2025 darstellen, lässt sich einerseits an der mittelfristigen Ent-

Swissavant et toutes les données du bilan qui y sont associées sont incontestables à la fin de 2025. Le taux d'endettement, défini comme le rapport entre les capitaux étrangers et les capitaux propres, a même pu être réduit de manière substantielle de 3,5% à 0,580 (AP: 0,601) en raison de l'absorption par fusion en 2025. Cette importante donnée du bilan est ainsi nettement inférieure à «1» et témoigne de manière remarquable des solides relations de bilan de Swissavant. Le taux d'endettement s'établit à un faible niveau de 36,7% et, si l'on compare les chiffres sur 13 ans, il est réjouissant de constater que ce taux, qui était de 45,7% en 2012, a pu être réduit de près de 9%. La solidité des relations de bilan actuelles en 2025 peut être évaluée à la lumière, d'une part, ►►

Aufwandsstruktur 2025 Structure des dépenses en 2025



Die 3 Aufwandspositionen «Gehälter & Sozialleistungen» [26%], «Aus- & Weiterbildung» [33%] und «Zeitschrift» [13%] machten mit 72% fast 3/4 aller Ausgaben aus. Die Aufwandsposition «Aus- & Weiterbildung» hat mit 33% aller Ausgaben oder absolut mit 1,313 Mio. CHF das höchste Ausgabenniveau in der Geschichte des Verbandes erreicht. Die jährlichen Abschreibungen gehören nun bereits seit 3 Jahren der Vergangenheit an, da die verbandseigene Liegenschaft bereits auf den steuerrechtlich relevanten Minimumwert abgeschrieben wurde. Im Total liegen die Ausgaben mit 3,993 Mio. CHF (VJ: 3,185 Mio. CHF) mit 25,4% um mehr als 808 TCHF höher. Der Gesamtaufwand 2025 ist nicht nur angesichts der «erweiterten üK-Ausbildungstage» strukturell gesehen nicht mehr mit dem Vorjahr vergleichbar, denn die Übernahme des Verbandes Schweizer Farbenfachhändler (VSF) fand aufgrund der angewendeten «Brutto-Verbuchungsmethode» über die Erfolgsrechnung ebenfalls ihren Niederschlag. Der «a. o. Aufwand» liegt mit dieser Begründung auf einem einmaligen Ausgabenniveau von 266 TCHF oder 6,7% des Gesamtaufwandes. Der erzielte historische Ertragsüberschuss von 212538.22 CHF (VJ: 13747.36 CHF; Faktor 15,5) zieht trotz der diversen vereinsrechtlichen Steuerprivilegien bei «Überschüssen & Vereinsvermögen» eine stark erhöhte Steuerlast nach sich: Die approximative Steuerabgabe für das vergangene Vereinsjahr mit einem Faktor von 3,9 zum Vorjahr ist dann mit fast 62 TCHF anzugeben und wurde periodengerecht verbucht.

Avec 72% au total, les 3 postes de dépenses «Traitements & prestations sociales» [26%], «Formation & perfectionnement» [33%] et «Revue [13%] ont représenté près des 3/4 des dépenses. Le poste de dépenses «Formation & perfectionnement» a atteint son niveau le plus élevé de l'histoire de l'association, avec 33% de l'ensemble des dépenses ou 1,313 mio. CHF en valeur absolue. Les amortissements annuels ne sont plus à l'ordre du jour depuis 3 ans, la propriété de l'association ayant déjà été amortie jusqu'à la valeur minimale imposable. En valeur absolue, les dépenses ont augmenté de 808 KCHF, soit 25,4%, pour atteindre 3,993 mio. CHF (AP: 3,185 mio. CHF). Du point de vue structurel, le total des dépenses n'est plus comparable à celui de l'exercice précédent, non seulement en raison du «développement des journées de CIE», mais aussi parce que le rachat de l'ASCP a laissé des traces sur le compte de résultat du fait de l'application de la «méthode de comptabilisation brute». Pour les raisons susmentionnées, le «Charges extraordinaires» s'élève à 266 KCHF, soit 6,7% du total des dépenses. Le bénéfice excédentaire historique de 212538.22 CHF (AP: 13747.36 CHF; facteur 15,5) entraîne une charge fiscale fortement accrue dans la rubrique «Bénéfices et fonds propres de l'association», malgré les divers privilèges fiscaux liés à la loi sur les associations: l'estimation de la taxe pour l'exercice préc., avec un facteur de 3,9 par rapport à l'exercice préc., s'élève à près de 62 KCHF et a été comptabilisée de manière appropriée.

FINANZBERICHT RAPPORT FINANCIER



wicklung und andererseits an der aus der Praxis stammenden Faustregel betreffend Fremdkapitalquote ablesen: Die Fremdkapitalquote sollte in der Regel nicht 67,0% von der Bilanzsumme übersteigen oder das Fremdkapital nicht höher als das Zweifache des Eigenkapitals sein.

Empfehlung der Revisionsstelle

Die von der Generalversammlung gewählte Revisionsstelle CONVISA Revisions AG, 8808 Pfäffikon SZ, hat nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision die Jahresrechnung geprüft. Der offizielle Prüfungsbericht der Revisionsgesellschaft ist auf Seite 65 dieses Leistungsberichtes abgedruckt. Der Vorstand empfiehlt der Generalversammlung 2026 die Jahresrechnung 2025 vorbehaltlos zu genehmigen und den damit betrauten Personen vollumfänglich Entlastung zu erteilen.

Erläuterung zur Bilanz per 31. Dezember 2025

Die Bilanzsumme stieg im Jahre 2025 um 19,1% auf total 3,953 Mio. CHF (VJ: 3,320 Mio. CHF) und ist vornehmlich mit der abgeschlossenen VSF-Fusion und dem äusserst positiven Wertschriftenerfolg zu erklären. Unter Anwendung respektive Umsetzung des Absorptionsvertrages «Swissavant-VSF» wurde der Ausbildungsfonds um 216305.36 CHF auf insgesamt 372327.83 CHF geäufnet. Der Anstieg dieser zweckgebundenen Reserveposition für die Berufsbildung um den Faktor 2,4 garantiert damit weiterhin eine der Wirtschaft dienlichen Berufsbildung, die für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit selbstredend in methodisch-didaktischem Sinne, die auch mit berufsspezifischen Inhalten permanent weiterentwickelt werden muss. Die Aktivseite zeigt im Vorjahresvergleich einen um 48,1% tieferen Debitorenbestand von 59 TCHF, der gemäss einer umsichtigen Bilanzierungspolitik durch ein Delkredere in Vorjahreshöhe von 12 TCHF adäquat «abgesichert» ist. Der auf Vorjahresbasis markant tiefere Debitorenbestand ist zum einen mit der geringen Anzahl von obligatorischen üK-Wochen und zum anderen mit der alle zwei Jahre stattfindenden Fachhandelsmesse «Hardware» respektive der nicht-gedruckten *perspective*-Sonderausgabe «Hardware» zu erklären. Die bilanztechnische Bewertung der verbandseigenen Immobilie von 0,680 Mio. CHF (VJ: 0,680 Mio. CHF) entspricht der gewohnt konservativen Liegenschaftsbewertung, die per Ende 2025 lediglich mit einer Hypothek von 1,0 Mio. CHF belastet ist.

Die Passivseite zeigt im Vorjahresvergleich neben dem markanten Rückgang bei der Bestandesposition «Kreditoren» (–42,7%) auf noch 65 TCHF und den stark angestiegenen «Passive Rechnungsabgrenzung» (Faktor 2,9) keine nennenswerten Veränderungen. Der Anstieg der «Passive Rechnungsabgrenzung» ist mit bereits absehbaren periodengerechten Aufwendungen im Rahmen der anstehenden Personalmutationen 2025/2026 und mit mehreren bildungspolitischen Projekten wie beispielsweise der neuen Berufslehre «E-Commerce mit EFZ» erklärt. Die hypothekarische Last ist unverändert mit 1,0 Mio. CHF anzugeben. Neben dem «Ausbildungsfonds» ist wie in den vergangenen Jahren auch das Eigenkapital des Verbandes um den letztjährigen Ergebnisüberschuss in der Höhe von 13747.36 CHF auf insgesamt 0,953

de l'évolution à moyen terme et, d'autre part, de la règle de base issue de la pratique en matière de taux d'endettement: le taux d'endettement ne devrait pas dépasser 67,0% de la somme du bilan ou le montant des capitaux étrangers ne devrait pas être supérieur au double du montant des capitaux propres.

Recommandation de l'organe de révision

L'organe de révision CONVISA Revisions AG, 8808 Pfäffikon SZ, choisi par l'Assemblée générale, a vérifié les comptes annuels selon la norme suisse relative au contrôle restreint. Le rapport d'audit officiel de la société de révision est reproduit à la page 65 du présent rapport de performance. Le Conseil d'administration recommande à l'Assemblée générale 2026 d'approuver sans réserve les comptes annuels de 2025 et d'accorder une décharge complète aux personnes chargées de leur gestion.

Explications sur le bilan au 31 décembre 2025

Le total du bilan a augmenté de 19,1% en 2025 pour atteindre 3,953 mio. CHF (AP: 3,320 mio. CHF), ce qui s'explique principalement par la fusion avec l'ASCP et par le très bon résultat des titres. L'application et la mise en œuvre du contrat de fusion-absorption «Swissavant-ASCP» ont permis d'augmenter le fonds de formation de 216305.36 CHF pour atteindre un total de 372327.83 CHF. L'augmentation de cette réserve affectée à la formation professionnelle, ainsi multipliée par 2,4, garantit ainsi la poursuite d'une formation professionnelle au service de l'économie, qui doit être constamment perfectionnée sur le plan méthodologique et didactique bien entendu, mais aussi en termes de contenus professionnels spécifiques, pour maintenir la compétitivité. Le bi-



Mio. CHF angestiegen. Diese Kapitalausstattung von 0,953 Mio. CHF ist als «sehr solide» zu bezeichnen und wird, wenn die Generalversammlung 2026 den Antrag des Vorstandes, nämlich den Ertragsüberschuss 2025 in der Höhe von 212'538.22 CHF erneut dem Kapital zuzuweisen, um 22,3% auf beachtliche 1,166 Mio. CHF ansteigen, wobei alternativ auch die Einbuchung in eine bilanzielle Reserveposition wie der «Ausbildungsfonds» möglich wäre.

Erläuterungen zur Erfolgsrechnung 2025

Dass der Jahresumsatz 2025 im Vergleich zum Vorjahr um 31,6% und damit eine historisch einmalige Wachstumsrate auf total 4,206 Mio. CHF (VJ: 3,199 Mio. CHF) aufweist, ist den drei Einmal- und Sondereffekten «Absorptionsfusion», «Bildungsausbau» und «Anlageerfolg» zu verdanken. Der grösstenteils nicht-realisierte Wertschriftenerfolg von 365 TCHF (VJ: 71 TCHF, Faktor 5,1) gleich wie der Ausbau der überbetrieblichen Kurse auf total 1,375 Mio. CHF sind zwei Ertragspfeiler, die so der Verband noch nie erzielen konnte. Gerade die zum Teil hohen Unsicherheiten und damit verbunden relativ hohen Volatilitäten an den internationalen Börsen lassen den erzielten Wertschriftenerfolg mit einer Rendite von 13,2% (VJ: 2,9%) eher als einen statistischen Ausreisser im positiven Sinne erscheinen. Klammert man nämlich gedanklich diesen «historischen Wertschriftenerfolg» für das Gesamtbild der Einnahmeseite des Verbandes einmal aus, ist mit finanzieller Brille nüchtern festzustellen, dass die im Zuge der Einführung des neuen Beitragsmodells höheren Mitgliederbeiträge von 499 TCHF für eine ausgeglichene Jahresrechnung des Verbandes zwingend notwendig sind. Bei den zwei Ertragspositionen «Handelswaren»

lan des actifs montre une diminution de 48,1% du montant des créances par rapport à l'exercice précédent, soit 59 KCHF. Ce montant est adéquatement «protégé» par un ducreiro du même montant que l'année précédente, soit 12 KCHF, conformément à une politique prudente de gestion du bilan. La diminution marquée des créances par rapport à l'exercice précédent s'explique d'une part par le faible nombre de semaines obligatoires de cours interentreprises, et d'autre part par la tenue du salon professionnel «Hardware», organisé tous les deux ans, et par l'édition spéciale non imprimée de *perspective*, intitulée «Hardware». L'évaluation comptable des biens immobiliers appartenant à l'association, qui représentent 0,680 mio. CHF (AP: 0,680 mio. CHF), correspond à l'évaluation prudente habituelle des biens immobiliers, grevée uniquement d'une hypothèque de 1,0 mio. CHF à la fin de l'exercice 2025.

Du côté du passif, outre une diminution marquée du poste «Créanciers» (-42,7%), qui reste néanmoins à 65 KCHF et une augmentation importante des «Passifs transitoires» (facteur 2,9), on ne constate aucun changement notable. L'augmentation des «Passifs transitoires» s'explique par des charges à répartir sur plusieurs exercices, déjà prévisibles dans le cadre des mutations de personnel à venir en 2025/2026, et par plusieurs projets de politique de formation, tels que la nouvelle formation professionnelle «Gestionnaires en e-commerce CFC». Le montant de l'hypothèque reste inchangé à 1,0 mio. CHF. Comme les années précédentes, le «Fonds de formation» et le capital propre de l'association ont augmenté, cette fois de 13'747.36 CHF, pour atteindre un total de 0,953 mio. CHF, grâce au bénéfice réalisé l'année précédente. Cette dotation en capital de 0,953 mio. CHF peut déjà être qualifiée de «très solide». Si l'AG de 2026 approuve la proposition du comité de réaffecter au capital le bénéfice réalisé en 2025, soit 212'538.22 CHF, elle augmentera de 22,3% pour atteindre un montant considérable de 1,166 mio. CHF. Une autre possibilité serait de la comptabiliser dans une position de réserve du bilan, comme le «Fonds de formation».

Explications sur le compte de résultat 2025

Le chiffre d'affaires 2025, qui a progressé de 31,6% par rapport à l'année précédente, atteignant ainsi un taux de croissance historique de 4,206 mio. CHF (AP: 3,199 mio. CHF), est le résultat de trois effets exceptionnels et non récurrents: la fusion par absorption, le développement de la formation et le succès des placements. Le succès des placements, qui n'a pas été entièrement réalisé, s'élève à 365 KCHF (AP: 71 KCHF, soit un facteur de 5,1), et le développement des cours interentreprises à 1,375 mio. CHF sont deux piliers de revenus que l'association n'a jamais pu atteindre auparavant. Les incertitudes, parfois élevées, et la volatilité relativement importante des marchés boursiers internationaux font que le succès des placements, avec un rendement de 13,2% (AP: 2,9%), semble être un écart statistique plutôt positif. Si l'on exclut de l'image globale des revenus de l'association ce «succès historique des placements», on constate, en toute objectivité et avec un œil financier, que les cotisations des membres, qui ont augmenté de 499 KCHF dans le cadre de la mise en œuvre du nouveau modèle de contribution, sont indispensables pour équilibrer le bilan



FINANZBERICHT RAPPORT FINANCIER



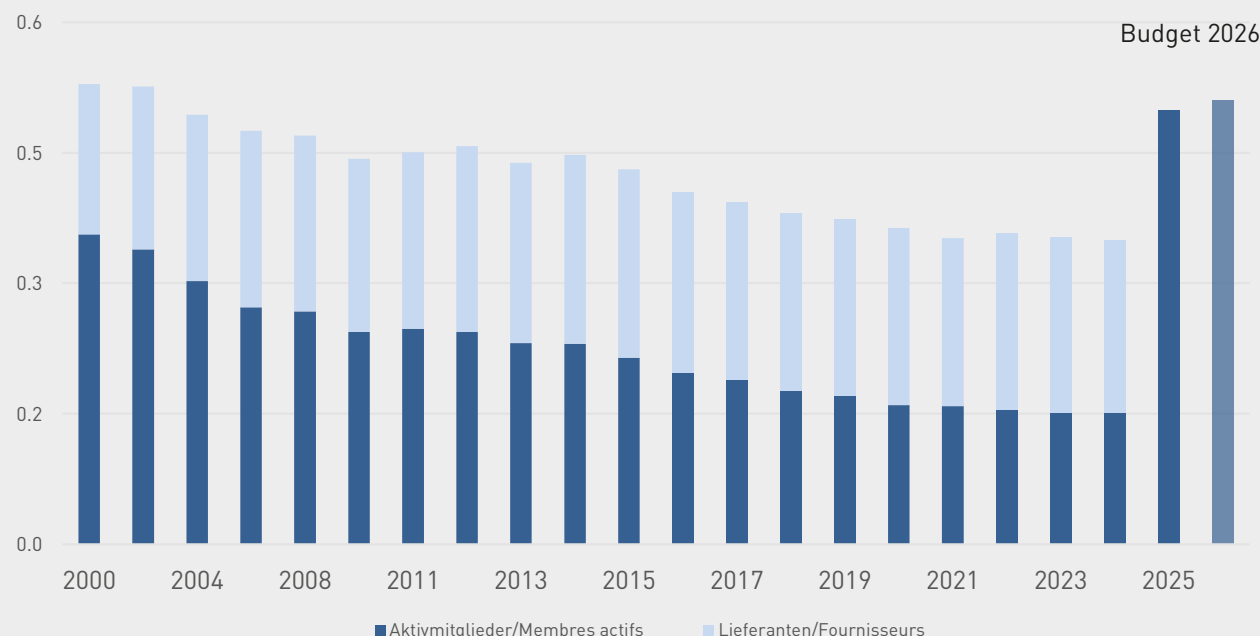
mit 229 TCHF (VJ: 168 TCHF; +36,3%) und «Beratungen» in der Höhe von 202 TCHF (VJ: 224 TCHF; –9,7%) ist seit mehreren Jahren eine hohe Ertragsrobustheit gegeben.

In der Summe beträgt der Anteil der zwei Ertragspfeiler 431 TCHF, was ein prozentualer Beitrag zum Gesamtumsatz von 10,2% bedeutet. Während die letztere Ertragsposition «Beratungen» mit 202 TCHF faktisch auf Vorjahresniveau zu liegen kommt, zeigt die zweite Ertragssäule «Handelswaren» einen erfreulichen Zuwachs von über einem Drittel. Einen substantiellen Zuwachs ist auch bei der dritten wichtigen Ertragssäule «Verwaltungsertrag»

de l'association. Les deux postes de revenus «marchandises» (229 KCHF, contre 168 KCHF en 2024, soit une progression de 36,3%) et «Conseils» 202 KCHF, (AP: 224 KCHF, soit une baisse de 9,7%) sont très stables depuis plusieurs années. Au total, les 2 piliers de revenus représentent 431 KCHF, soit une contribution de 10,2% au chiffre d'affaires total. Alors que la dernière position de revenus «Conseil» est pratiquement au même niveau que l'année précédente avec 202 KCHF, la deuxième position de revenus «Articles commerciaux» affiche une croissance très positive de plus d'un tiers. La troisième position de revenus «Produits de l'administra-

Aktivmitglieder/Lieferanten 2000–2025 Membres actifs/Fournisseurs 2000–2025

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



Die gesamten Mitgliederbeiträge wurden erstmals nach dem von der GV 2024 verabschiedeten neuen Mitgliederbeitragsmodell 2025 erhoben und liegen mit total 499 TCHF (VJ: 350 TCHF, +42,8%) wieder auf dem ehemaligen Jahresniveau von 2000 (ME-2000: 529 TCHF), und damit tragen die gesamten Mitgliederbeiträge 2025 rund 12% zu den Gesamteinnahmen bei. Eine Unterscheidung wie in der Vergangenheit zwischen den «Lieferanten» und den «Händlern» wird damit nicht mehr vorgenommen, da für alle Vereinsmitglieder nach der gleichen Erhebungsmethode der anfallende Jahresbeitrag bestimmt wird. Der Markt hat sich zudem mit Blick auf das jeweilige Geschäftsmodell in den letzten 50 Jahren völlig verändert und entlang der branchenspezifischen «Wertschöpfungskette im dreistufigen Vertriebssystem» sind die heute im Markt aktiven Unternehmen nicht mehr derart strikt in a) «Lieferanten» oder alternativ in b) «Händler» einteilbar. Da im Rahmen der vollzogenen Übernahme des Verbandes Schweizer Farbenfachhändler (VSF) im Übergangsjahr 2025 eine parallele Doppelmitgliedschaft «Swissavant-VSF» angeboten wurde, kann mit Blick auf das Vereinsjahr 2026 mit einem nochmals leicht gestiegenen Einnahmenniveau von rund 510–520 TCHF gerechnet werden. Mit dem neuen Mitgliederbeitragsmodell und der Referenz auf die jeweilige AHV-Lohnsumme sind die zukünftigen Mitgliederbeiträge auch «relativ inflationsgeschützt»; aber nicht von den laufenden strukturellen positiven wie negativen Veränderungen des Marktes.

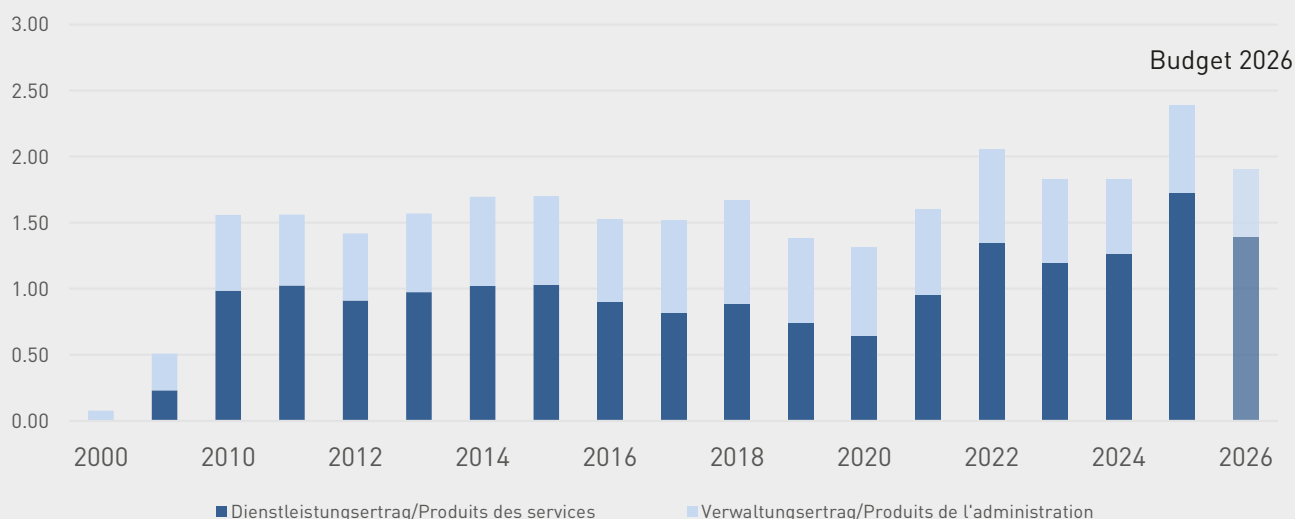
Les contributions totales des membres ont été perçues pour la première fois selon le nouveau modèle de contribution des membres 2025, adopté par l'AG 2024, et elles se situent à nouveau au niveau de l'année 2000 (ME-2000: 529 KCHF), à 499 KCHF (AP: 350 KCHF, +42,8%), ce qui représente environ 12% des recettes totales. Il n'est plus fait de distinction entre «fournisseurs» et «distributeurs», comme c'était le cas par le passé, car la cotisation annuelle due est calculée selon la même méthode pour tous les membres de l'association. Le marché a en outre changé radicalement au cours des 50 dernières années, en fonction du modèle d'affaires de chaque entreprise, et les entreprises actives sur le marché aujourd'hui ne sont plus aussi clairement divisées en a) «fournisseurs» et b) «distributeurs» tout au long de la «chaîne de valeur sectorielle dans le système de distribution à trois niveaux». Étant donné qu'une double adhésion parallèle «Swissavant-ASCP» a été proposée dans le cadre de l'acquisition de l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture (ASCP) au cours de l'année de transition 2025, on peut s'attendre, pour l'exercice 2026, à une nouvelle légère augmentation du niveau des recettes, qui devrait s'établir entre 510 et 520 KCHF. Avec le nouveau modèle de contribution des membres et la référence au salaire total de l'AVS, les contributions futures des membres sont également «relativement protégées contre l'inflation», mais pas contre les changements structurels positifs et négatifs du marché.

mit 660 TCHF auszumachen: Das prozentuale Wachstum im Verwaltungsbereich von 17,1% auf Vorjahresbasis ist nicht nur vor dem Hintergrund der unsicheren Wirtschaftszeiten erwähnenswert, sondern der absolute Wert von 660 TCHF bedeutet letztlich die drittbeste Umsatzmarke in den letzten 15 Jahren! Der Gesamtertrag 2025 von 4,206 Mio. CHF reflektiert also insbesondere auch dank diesen drei Ertragssäulen unter dem Strich ein historisch solides Zahlenwerk. Auf der ganzen Ausgabenseite darf erneut eine hohe Budgetkonformität festgestellt werden, und dort wo substanzielle Budgetabweichungen wie beispielsweise

tion» a également enregistré une croissance substantielle de 660 KCHF: la croissance des revenus de gestion de 17,1% par rapport à l'année précédente est remarquable, non seulement étant donné le contexte d'incertitude économique, mais aussi en raison du fait que le montant absolu de 660 KCHF représente la troisième meilleure performance de ces 15 dernières années! Le chiffre d'affaires total de 4,206 mio. CHF pour 2025 reflète donc, en particulier grâce à ces trois piliers de revenus, un bilan historique solide. Une nouvelle fois, une grande conformité au budget a été constatée pour l'ensemble des dépenses, et là où des écarts bud- ►►

Dienstleistungs- und Verwaltungsertrag pro 2025 Produits de l'administration et des services en 2025

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



Im Jahr 2025 wurde bei den 2 Ertragspfeilern «Dienstleistungs- & Verwaltungsertrag» auf Vorjahresbasis kumulativ ein Ertragszuwachs von rund 30,8% realisiert. Die starke positive Entwicklung bei den 2 Ertragspfeilern «Dienstleistungsertrag», als Aggregat aus der Aus- & Weiterbildung, EKAS und a. o. Ertrag, (+466 TCHF) und «Verwaltungsertrag» (+97 TCHF) erklärt sich im Jahr 2025 hauptsächlich mit der vollzogenen Übernahme des Verbandes Schweizer Farbenfachhändler (VSF), mit dem Ausbau der obligatorischen üK-Tagen und den erhöhten Beratungserträgen. Insgesamt trugen die 2 Einnahmequellen mit 2,390 Mio. CHF (VJ: 1,827 Mio., +30,8%) CHF über 56,8% zum Einnahmentotal von 4,206 Mio. CHF bei. Während sich der «Verwaltungsertrag» i. V. z. VJ um 17,1% erhöhte, verzeichnete der «Dienstleistungsertrag» einen noch grösseren Schub von 36,9% auf 1,729 Mio. CHF (VJ: 1,263 Mio. CHF). In den vergangenen 25 Jahren weisen die 2 Einnahmequellen damit eine ansehnliche durchschnittliche Wachstumsrate von über 15% pro Jahr auf und tragen so heute zu einem stabilen Ertragsstrom bei. Das Budget 2026 sieht für diese 2 Bereiche mit 1,902 Mio. CHF – unter Ausklammerung der Fusionseffekte mit dem VSF – ein mittleres einstelliges Wachstum von 3–4% vor, wobei bei einem geplanten Einnahmenvolumen von total 3,413 Mio. CHF (VJ: 4,206 Mio., –18,9%) die 2 Ertragspositionen «Dienstleistungsertrag & Verwaltungsertrag» mit 55,7% wiederum klar mehr als die Hälfte aller Einnahmen widerspiegeln werden.

En 2025, les 2 piliers de revenus «Produits des services et de l'administration» ont enregistré une croissance cumulée de 30,8% par rapport à l'année préc.. La forte évolution positive des 2 piliers de revenus «Produits des services», qui englobent «Formation & perfectionnement», «CFST» et «Produits extraordinaires», (+466 KCHF) et «Produits de l'administration» (+97 KCHF) s'explique principalement en 2025 par l'acquisition de l'Association prof. suisse des commerçants en peinture (ASCP), l'augmentation des journées de formation continue obligatoires et la hausse des revenus de conseil. Au total, les 2 sources de revenus ont contribué à hauteur de 2,390 mio. CHF, soit plus de 56,8% (AP: 1,827 mio. CHF, +30,8%) à un total de revenus de 4,206 mio. CHF. Alors que les «Produits de l'administration» ont augmenté de 17,1% par rapport à l'année préc., les «Produits des services» ont enregistré une progression encore plus importante de 36,9% à 1,729 mio. CHF (AP: 1,263 mio. CHF). Au cours des 25 dernières années, les 2 sources de revenus ont ainsi affiché une croissance moyenne annuelle impressionnante de plus de 15% et contribuent aujourd'hui à un flux de revenus stable. Le budget 2026 prévoit pour ces 2 domaines une croissance moyenne à un chiffre de 3 à 4% à 1,902 mio. CHF – en excluant les effets de la fusion avec l'ASCP – et, avec un volume de recettes prévu de 3,413 mio. CHF (AP: 4,206 mio. CHF, soit –18,9%), les 2 postes de revenus représenteront à nouveau nettement plus de la moitié de l'ensemble des recettes, soit 55,7%.

FINANZBERICHT RAPPORT FINANCIER



beim Aufwand «Zeitschrift» (+18,2%) oder bei der «Aus- & Weiterbildung» (+19,4%) festgestellt werden können, sind diese stets auch mit einem höheren Arbeitsvolumen und/oder höherem Ertrag respektive mit aktuellen Personalmutationen aufgrund von laufenden oder anstehenden Pensionierungen verbunden. Anhand der zwei Ausgabenpositionen «Handelswaren» und «Beratungen» lässt sich zudem die hohe Budgetkonformität augenscheinlich aufzeigen: Im Total war für beide Geschäftsfelder eine Ausgabensumme von 185 TCHF budgetiert und am Ende wurden dann effektiv 189 TCHF («Handelswaren» 102 TCHF; «Beratungen» 87 TCHF) ausgegeben. Dies entspricht im Budgetabgleich einem kleinen Delta von gerade mal 2,2%, oder man könnte bei diesen Grössenordnungen, grosso modo, auch von einer Punktlandung sprechen. Die auffallend budgetkonforme Ausgabenposition «Gehälter & Sozialleistungen» in der Höhe von 1047 TCHF (i. V. z. Budget: -0,2%) kann ebenfalls als Ausfluss einer sorgfältigen Jahresplanung 2025 herangezogen werden; zumal jeweils die zeitlich-limitierte «Doppelbesetzung» aufgrund von Pensionierungen mitberücksichtigt werden mussten. Gesamthaft gesehen kommt mit 3,993 Mio. CHF die Aufwandseite ebenfalls mit einem starken Plus von 9,4% markant höher zu liegen als ursprünglich geplant, was aber letztlich aufgrund der zuvor dargelegten höheren Ertragspositionen eher als positiv zu werten ist.

Der vage Ausblick 2026 soll am Ende mit 3,413 Mio. CHF (VJ: -18,8%) eine ausgeglichene Erfolgsrechnung des Verbandes ermöglichen.

Unsicherer Ausblick 2026

Solange aufgrund der geopolitischen Weltlage mit den verschiedenen Krisenherden die Unsicherheiten in der Schweizer Wirtschaft anhalten werden, solange lässt sich eigentlich eine seriöse wie verlässliche Prognose für den Verband nicht formulieren. Damit bleiben einerseits die hohen Planungsunsicherheiten bestehen, und die von hoher Volatilität gekennzeichneten internationalen Finanzmärkte werden andererseits die Wirtschaftsentwicklung im neuen Vereinsjahr 2026 massgeblich mitprägen. Mit diesen Gedanken ist bei kollektiver Umsicht ein konservatives, aber erneut ausgeglichenes Budget 2026 zu beantragen. Der vage Ausblick 2026 mit den bewusst konservativen Planzahlen auf der Einnahmen- wie Ausgabenseite soll am Ende mit 3,413 Mio. CHF (VJ: -18,8%) eine ausgeglichene Erfolgsrechnung des Verbandes ermöglichen. Für die geplanten Verbandsaktivitäten 2026 steht aber auf alle Fälle eine sehr solide wie liquide Finanzbasis zur Verfügung, welche die laufenden Verbandsaktivitäten sicherstellt und deshalb wird auch der Aktionsradius mit den verschiedenen Dienstleistungen für die Mitglieder von Swissavant nicht eingeschränkt. Das «konservative, ausgeglichene Budget 2026» für die laufende Verbandsarbeit zum Nutzen aller Mitglieder ist umseitig auf der Seite 63 abgedruckt und wird der Generalversammlung 2026 zur Genehmigung vorgelegt.

gétaires substantiels ont été constatés, p. ex. pour les dépenses «Revue» (+18,2%) ou «Formation & perfectionnement» (+19,4%), ils sont toujours associés à un volume de travail plus élevé et/ou à des revenus plus élevés ou à des mutations de personnel en cours ou à venir en raison de départs à la retraite. Les 2 postes de dépenses «Articles commerciaux» et «Conseil» montrent également une grande conformité au budget: le total des dépenses prévues dans le budget pour les 2 domaines d'activité était de 185 KCHF et, en fin de compte, 189 KCHF ont été dépensés (102 KCHF pour «Articles commerciaux» et 87 KCHF pour «Conseil»). Cela représente un écart de seulement 2,2% par rapport au budget, ce qu'on pourrait, de manière générale, décrire comme un tir de précision. Le poste de dépenses «Salaires et prestations sociales» de 1047 KCHF (par rapport au budget: -0,2%) est également remarquablement conforme au budget et peut être considéré comme le résultat d'une planification annuelle pour 2025 minutieuse, d'autant plus qu'une «double affectation» temporaire due aux retraites a dû être prise en compte. Dans l'ensemble, les dépenses, qui s'élèvent à 3,993 mio. CHF, sont également en forte hausse: l'augmentation de 9,4% est nettement plus élevée que prévu, mais, en fin de compte, est plutôt à considérer comme un point positif en raison des positions de revenus plus élevées mentionnées précédemment.

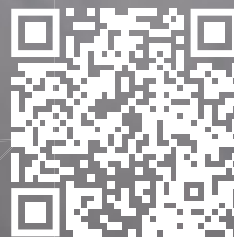
Les prévisions floues pour 2026 devraient permettre à l'association d'atteindre un compte de résultat équilibré de 3,413 mio. CHF (AP: -18,8%).

Perspectives incertaines pour 2026

Tant que les incertitudes pesant sur l'économie suisse persisteront en raison de la situation géopolitique mondiale et des différents foyers de crise, il sera impossible de formuler des prévisions sérieuses et fiables pour l'association. D'une part, les incertitudes de planification demeureront élevées et, d'autre part, les marchés financiers internationaux, caractérisés par une forte volatilité, influenceront de manière significative le développement économique de la nouvelle année associative 2026. Avec ces considérations et dans un esprit de prudence collective, il convient de proposer un budget 2026 prudent mais à nouveau équilibré. Les prévisions floues pour 2026, avec des chiffres prévisionnels délibérément prudents pour les revenus et les dépenses, devraient permettre à l'association d'atteindre un compte de résultat équilibré de 3,413 mio. CHF (AP: -18,8%). En tout état de cause, les activités de l'association pour 2026 seront financées sur une base financière très solide et liquide, ce qui garantira le bon fonctionnement des activités courantes de l'association et permettra de maintenir le champ d'action des différents services proposés aux membres de Swissavant. Le «budget prudent et équilibré pour 2026» pour les activités courantes de l'association au profit de tous les membres est reproduit à la page 63 et sera soumis à l'approbation de l'assemblée générale de 2026.

Küchen- und Gas-Heizgeräte
für die ganze Familie

*Gleich im Shop
vorbeischaun*



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

BLASER + TRÖSCH AG, Hauptstrasse 78, 4625 Oberbuchsitzen, blaser-troesch.ch

ORANIER

BILANZ | ERFOLGSRECHNUNG
BILAN | COMPTE D'EXPLOITATION

Bilanz | Bilan

Aktiven (alle Beträge in CHF)

Umlaufvermögen

Flüssige Mittel		11 703.78	37 137.94
Wertschriften		2 441 222.00	3 096 935.00
Debitoren	125 806.45	113 806.45	59 059.65
Delkredere	-12 000.00		
Guthaben Verrechnungssteuer		61 322.80	25 724.15
Vorauszahlungen Kreditoren		0.00	15 000.00
Aktive Rechnungsabgrenzung		11 875.20	39 000.00

Anlagevermögen

Beteiligung		1.00	1.00
Liegenschaften (Grundpfand)		680 000.00	680 000.00

3 319 931.23 **3 952 857.74**

Passiven

Kurzfristiges Fremdkapital

Kreditoren		114 035.22	65 318.55
Passive Rechnungsabgrenzung		132 791.70	385 591.30

Langfristiges Fremdkapital

Hypotheken		1 000 000.00	1 000 000.00
Anschaffungsreserven		230 000.00	230 000.00
Förderungsfonds		354 626.01	354 626.01
Dispositionsreserve		379 242.88	379 242.88
Ausbildungsfonds		156 022.47	372 327.83

Kapitalvortrag 1.1.2024/2025

Ergebnis 2024/2025		939 465.59	953 212.95
		13 747.36	212 538.22

3 319 931.23 **3 952 857.74**

Actifs (tous les montants en CHF)

Capital circulant

Liquidités		
Titres		
Débiteurs	71 059.65	
Ducroire	-12 000.00	
Avoirs fiscaux		
Acomptes fournisseurs		
Actifs transitoires		

Immobilisations

Participation		
Immeubles (gage foncier)		

Passifs

Capital étranger à crt terme

Créanciers		
Passifs transitoires		

Capital étranger à long terme

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

Capital 1.1.2024/2025

Excédent 2024/2025		
--------------------	--	--

Erfolgsrechnung | Compte d'exploitation

Ertrag (alle Beträge in CHF)	2024 Ist	2025 Budget	2025 Ist	2026 Budget	Produits (tous les montants en CHF)
Eintrittsgebühren	2 150.00	5 000.00	850.00	1 000.00	Primes d'entrée
Mitglieder	151 407.30	580 000.00	498 533.70	510 000.00	Membres
Lieferanten/Passivmitglieder	196 079.95	30 000.00	0.00	0.00	Fournisseurs/Membres passifs
Ertrag «Zeitschrift»	559 497.75	480 000.00	521 925.65	510 000.00	Produits «revue»
Aus- & Weiterbildungsertrag	1 139 698.90	1 150 000.00	1 374 783.10	1 290 000.00	Formation & perfectionnement
EKAS-Branchenlösung	99 635.60	115 000.00	71 337.20	100 000.00	CFST – Solution de branche
Verwaltungsertrag	563 567.30	520 000.00	660 183.10	510 000.00	Produits de l'administration
Wertschriftenerfolg	71 204.42	160 000.00	364 194.38	150 000.00	Produits des titres
Ertrag «Handelswaren»	167 669.06	140 000.00	228 601.39	160 000.00	Produits «articles commerciaux»
Ertrag «Beratungen»	223 810.75	210 000.00	202 053.45	180 000.00	Produits «conseils»
a. o. Ertrag	24 049.60	260 000.00	283 335.83	2 000.00	Produits extraordinaires
Total Ertrag	3 198 770.63	3 650 000.00	4 205 797.80	3 413 000.00	Total produits
Aufwand	2024 Ist	2025 Budget	2025 Ist	2026 Budget	Charges
Branchentag/GV	79 160.30	70 000.00	66 565.30	70 000.00	Journée de la branche/AG
Vorstand, Del. & Kom.	172 836.77	150 000.00	182 783.75	155 000.00	Comité, délég. & commis.
Aufwand «Zeitschrift»	473 165.69	440 000.00	520 063.99	430 000.00	Charges «revue»
Beiträge/Mitgliedschaften	15 429.60	17 000.00	14 639.60	15 000.00	Cotisations/affiliations
Aus- & Weiterbildungsaufwand	1 113 536.13	1 100 000.00	1 312 986.89	1 190 000.00	Formation & perfectionnement
EKAS-Betriebsaufwand	103 325.00	115 000.00	88 794.20	80 000.00	Charges CFST
Gehälter & Sozialleistungen	917 420.25	1 050 000.00	1 047 455.70	1 050 000.00	Traitements & prestation sociales
Hypothekar- & Liegenschaftsaufwand	26 639.05	50 000.00	17 332.25	50 000.00	Charges hypothécaires & charges des immeubles
Verwaltungsaufwand	176 072.77	195 000.00	225 546.06	195 000.00	Charges de l'administration
Aufwand «Handelswaren»	20 425.73	105 000.00	102 414.59	80 000.00	Charges «articles commerciaux»
Aufwand «Beratungen»	70 993.33	80 000.00	86 613.54	75 000.00	Charges «conseils»
Steuern	16 018.65	18 000.00	61 758.35	22 000.00	Impôts
Abschreibungen	0.00	0.00	0.00	0.00	Amortissements
a. o. Aufwand	0.00	260 000.00	266 305.36	1 000.00	Charges extraordinaires
Total Aufwand	3 185 023.27	3 650 000.00	3 993 259.58	3 413 000.00	Total charges
Vorschlag zur Verwendung des Ertragsüberschusses	31.12.2024		31.12.2025		Proposition d'affectation de l'excédent
Zuweisung an Dispositionsreserve	–		–		Attribution à la réserve à dispo.
Zuweisung an Eigenkapital	13 747.36		212 538.22		Attribution au capital propre
Total Ergebnisüberschuss	13 747.36		212 538.22		Totaux excédent produits

Anhang zur Jahresrechnung 2025 | Annexe aux comptes annuels 2025

Die vorliegende Jahresrechnung wurde gemäss den Vorschriften des Schweizer Gesetzes, insbesondere der Artikel über die kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung des Obligationenrechts erstellt (Art. 957 bis 962). Die Rechnungslegung erfordert vom Vorstand Schätzungen und Beurteilungen, welche die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Eventualverbindlichkeiten im Zeitpunkt der Bilanzierung, aber auch Aufwendungen und Erträge der Berichtsperiode beeinflussen könnten. Der Vorstand entscheidet dabei im eigenen Ermessen über die Ausnutzung der bestehenden gesetzlichen Bewertungs- und Bilanzierungsspielräume. Zum Wohle des Verbandes können dabei im Rahmen des Vorsichtsprinzips Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen über das betriebswirtschaftlich benötigte Ausmass hinaus gebildet werden.

Les comptes annuels ont été établis conformément aux dispositions de la loi suisse, en particulier des articles sur la comptabilité commerciale et la présentation des comptes du code des obligations (art. 957 à 962). La présentation des comptes exige du comité des estimations et des évaluations susceptibles d'influencer la valeur des éléments du patrimoine et des engagements ainsi que celle des engagements éventuels à la date du bilan, mais aussi les dépenses et les recettes de la période de référence. Le comité décide de son propre chef dans quelle mesure il veut profiter des marges de manœuvre laissées par la loi dans l'évaluation et la présentation des comptes. En application du principe de prudence, il peut, pour le bien de l'association, procéder à des amortissements, des ajustements de valeur et des provisions au-delà de la mesure économiquement nécessaire.

31.12.2024

Erklärung über die Anzahl der Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

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

Direkte bzw. wesentliche indirekte Beteiligungen

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

Belastung von Aktiven zur Sicherung eigener Verpflichtungen sowie Aktiven unter Eigentumsvorbehalt

- Liegenschaften (Grundpfand) 680 000.00

Erläuterungen zu Positionen in Bilanz und Erfolgsrechnung

- Die Ertragslage wird als Absatzerfolgsrechnung dargestellt.
- Der Lohnaufwand vor Umlage in die direkten Kosten beträgt 1 419 729.55 CHF (VJ: 1 208 547.55 CHF). Nach Lohnumlage 682 149.85 CHF (VJ: 605 943.35 CHF) und unter Berücksichtigung der Sozialleistungen 309 876.00 CHF (VJ: 314 816.05 CHF) beträgt der Personalaufwand 1 047 455.70 CHF (VJ: 917 420.25 CHF).
- Die kurzfristig gehaltenen Wertschriften sind zum Börsenkurs am Bilanzstichtag bewertet. Auf die Bildung einer Schwankungsreserve wird verzichtet.
- Der Wertschriftengewinn/-verlust von 364 194.38 CHF (VJ: 71 204.42 CHF) enthält realisierte Wertschriftenerträge von 138 409.75 CHF (VJ: 123 023.87 CHF) und nicht-realisierte Kursgewinne und -verluste von 225 784.63 CHF (VJ: -51 819.45 CHF).
- Ausserordentlicher Ertrag oder Aufwand betrifft periodenfremde Geld- ein- oder -ausgänge.

Transaktionen mit nahestehenden Institutionen

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

31.12.2025

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

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

Participations directes et principales indirectes

- INTERFEREX AG, Wallisellen
Organisation de salons professionnels et fourniture de services de conseils
- Taux de participation (part du capital et droits de vote) 100%
- Total du capital social 150 000.00

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

- Immeubles (gage foncier) 680 000.00

Commentaires sur certains postes du bilan et du compte de résultats

- La situation des revenus est présentée sous forme de compte de résultat des ventes.
- Les salaires avant ventilation dans les frais directs s'élèvent à 1 419 729.55 CHF (AP: 1 208 547.55 CHF). Après ventilation des salaires 682 149.85 CHF (AP: 605 943.35 CHF) et compte tenu des prestations sociales 309 876.00 CHF (AP: 314 816.05 CHF) les salaires s'élèvent à 1 047 455.70 CHF (AP: 917 420.25 CHF).
- Les titres à court terme sont évalués aux cours boursiers en vigueur à la date du bilan. L'Association renonce à créer une réserve de fluctuation.
- Le produits/charge des titres de 364 194.38 CHF (AP: 71 204.42 CHF) contient des produits réalisés de 138 409.75 CHF (AP: 123 023.87 CHF), des gains et des pertes de cours non réalisés de 225 784.63 CHF (AP: -51 819.45 CHF).
- Les recettes ou dépenses extraord. sont des rentrées ou sorties d'argent étrangères à la période comptable.

Transactions avec des institutions proches

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

UNIVERSALSUKZESSION VSF | REVISIONSBERICHT SUCCESSION UNIVERSELLE ASCP | RAPPORT DE REVISION

Universalsukzession VSF | Succession universelle ASCP

Swissavant hat gemäss Art. 3 Abs. 1 lit. a FusG i. V. m. Art. 4 Abs. 4 FusG und i. V. mit den statutenkonformen GV-Beschlüsse durch Absorptionsfusion den VSF per 1. Januar 2025 vollständig übernommen. Im Rahmen dieser Universalsukzession sind sämtliche Aktiven und Passiven von VSF via Erfolgsrechnung – a. o. Ertrag/Aufwand – auf Swissavant übertragen worden. Die Aktiven in der Höhe von 247'016.83 CHF, hievon ein Wertschriftenportfolio von 244'708.22 CHF, wurden direkt physisch eingeliefert und die Passiven in der Höhe von 216'305.36 CHF* dem Ausbildungsfonds von Swissavant zugeschlagen. Der zwischen Fusionsdatum (1. Januar 2025) und Vollzug (31. Oktober 2025) entstandene Gewinn von 30'711.47 CHF ergibt sich im Rahmen dieser getätigten Fusion als Differenz zwischen a. o. Ertrag und a. o. Aufwand in der Erfolgsrechnung von Swissavant und demzufolge ist auch der ausgewiesene Gewinn von Swissavant erhöht.

*VSF «Passiven Total» 216'305.36 CHF (= Ausbildungsfonds: 26'986.98 CHF; Werbefonds: 76'444.80 CHF, Eigenkapital: 102'476.77 CHF und versteuerter Bilanzgewinn: 10'396.81 CHF)

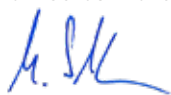
Conformément à l'art. 3, al. 1, let. a, LFus en relation avec l'art. 4, al. 4, LFus et en relation avec les décisions de l'AG conformes aux statuts, Swissavant a entièrement repris ASCP au 1^{er} janvier 2025 par fusion par absorption. Dans le cadre de cette succession universelle, tous les actifs et passifs de la ASCP ont été transférés à Swissavant via le compte de résultat – produits/charges extraordinaires. Les actifs d'un montant de 247'016.83 CHF, dont un portefeuille de titres de 244'708.22 CHF, ont été directement remis physiquement et les passifs d'un montant de 216'305.36 CHF* ont été attribués au fonds de formation. Le bénéfice de 30'711.47 CHF réalisé entre la date de la fusion (1^{er} janvier 2025) et la date de l'exécution (31 octobre 2025) résulte, dans le cadre de cette fusion, de la différence entre les produits extraordinaires et les charges extraordinaires dans le compte de résultat de Swissavant, ce qui augmente également le bénéfice déclaré de Swissavant.

*ASCP «Total passif» 216'305.36 CHF (= Fonds de formation: 26'986.98 CHF; Fonds publicitaire: 76'444.80 CHF, Capitaux propres: 102'476.77 CHF et Bénéfice imposé: 10'396.81 CHF)

Bericht der Revisionsstelle | Rapport de l'organe de révision

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt für das am 31.12.2025 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Für die Jahresrechnung ist der Vorstand verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen. Unsere Revision erfolgte nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision. Danach ist diese Revision so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine eingeschränkte Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der bei der geprüften Einheit vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision. Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns nicht dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entsprechen.

CONVISA Revisions AG, Schwyz, 10. Februar 2026



Markus Schuler

Zugelassener Revisionsexperte, leitender Revisor | responsable du mandat, réviseur agréé

En notre qualité d'organe de révision, nous avons contrôlé les comptes annuels [bilan, compte de résultats et annexe] de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, pour l'exercice arrêté au 31/12/2025. La responsabilité d'établir des comptes annuels incombe au comité, alors que notre mission consiste à les contrôler. Nous attestons que nous remplissons les exigences légales d'agrément et d'indépendance. Notre contrôle a été effectué selon la Norme suisse relative au contrôle restreint. Cette norme requiert de planifier et de réaliser le contrôle de manière à pouvoir constater des anomalies significatives dans le bilan et le compte de résultats. Un contrôle restreint englobe principalement des auditions, des opérations de contrôle analytiques ainsi que des vérifications détaillées appropriées des documents disponibles dans l'entreprise contrôlée. En revanche, des vérifications des flux d'exploitation et du système de contrôle interne ainsi que des auditions et d'autres opérations de contrôle destinées à détecter des fraudes ne font pas partie de ce contrôle. Lors de notre révision, nous n'avons pas rencontré d'éléments nous permettant de conclure que les comptes annuels et la proposition relative à l'emploi du bénéfice inscrit au bilan ne seraient pas conformes à la loi suisse et aux statuts.

CONVISA Revisions AG, Schwyz, le 10 février 2026



Ralph Gwerder

Zugelassener Revisionsexperte | réviseur agréé

Ein- und Austritte Mitglieder per Ende 2025 Adhésion et démission des membres pour fin 2025

Eintritte | Adhésion

Wolf Steel Europe BV, Zweigniederlassung Baar, 6340 Baar

Austritte | Démission

ch-tools gmbh, 8492 Wila
E. + W. Karpf AG, 5620 Bremgarten
Ernst Trachsel Eisenwaren/Haushaltartikel, 3713 Reichenbach
Frank van Pernis, 8303 Bassersdorf
GEWA, 3052 Zollikofen
Hermann Brander AG, 9050 Appenzell
Huwyler AG, 6215 Beromünster
Plastifil SA, 6850 Mendrisio
PRO TABLE GmbH, 9000 St. Gallen
Schwander Industrie-Bedarf, 3400 Burgdorf
Steiner AG, 8500 Frauenfeld
Stiftung Kinderheim Brugg, 5200 Brugg

Impressum

Herausgeber:

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

Redaktion und Administration:

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

Druck:

Gebo Druck AG, 8903 Birmensdorf ZH
Jährliche Erscheinungsweise

SWISSAVANT

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

KÄRCHER

NACHHALTIG. ERGONOMISCH. ULTRALEISE.

Die innovative Modulbauweise der brandneuen Trockensauger-Range sorgt für maximale Flexibilität und hohe Ergonomie-Standards. Die Geräte bestehen aus 45% Rezyklat, punkten mit hervorragender Saugleistung, umfassendem Zubehör, einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis und eignen sich dank ultraleisem Betrieb auch für den Einsatz in lärmsensiblen Bereichen. Sie sind als Akku- oder kabelgebundene Modelle mit 10 oder 15 Liter Behälterinhalt erhältlich.

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

NEU



BSTRD.



**BSTRD. — GRILLEN
OHNE KOMPROMISSE.
FÜR ALLE, DIE FEUER UND
GESCHMACK BEHERRSCHEN.**



SINCE 1888



**RÖSLE BBQ – TRADITION
SEIT 1888.
MEISTERHAFTER GRILLS UND
DURCHDACHTES ZUBEHÖR.**