

# FARBEN NEWS

II AUGUST/AOÛT 2024

OFFIZIELLES ORGAN DES VERBANDES SCHWEIZERISCHER FARBENFACHHÄNDLER (VSF)  
ORGANE OFFICIEL DE L'ASSOCIATION PROFESSIONNELLE SUISSE DES COMMERÇANTS EN PEINTURE (ASCP)



## TITELBILDSERIE/SÉRIE DE COUVERTURES 2023:

ARBEITEN VON LERNENDEN AUS DEM ÜBERBETRIEBLICHEN KURS (ÜK) IM JAHR 2023.  
TRAVAUX RÉALISÉS PAR LES APPRENTIS DU COURS INTERENTREPRISES (CIE) EN 2023.

# decomur

## Fill+Finish Spachtel

### Enduit intérieur ready



für innen



auf Null ausziehbar

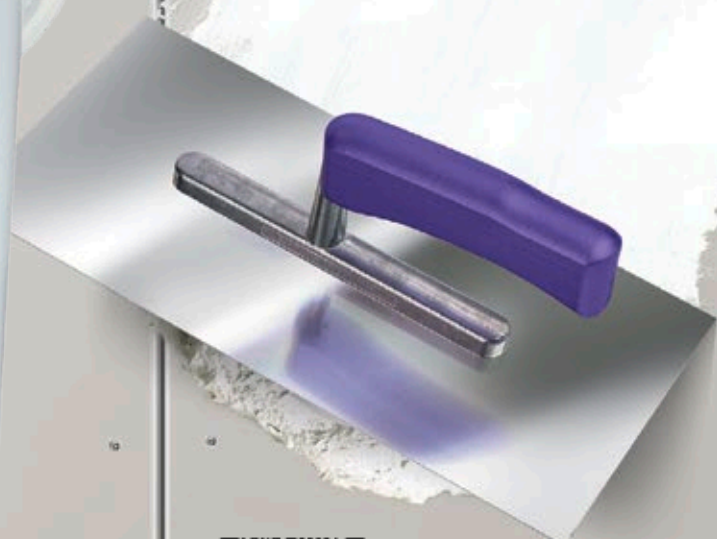
- für Oberflächengüten Q1-Q4 im Trockenbau
- fein, weiß und geschmeidig
- leichte Verarbeitung
- sehr gut schleifbar

geprüft nach



www.emicode.com

MADE IN GERMANY  
PREMIUM  
QUALITÄT  
★ ★ ★ ★ ★



Weitere Informationen zu unseren Produkten finden Sie auf [www.allchemet.ch](http://www.allchemet.ch)

ORIGINAL  
**decotric**®



## 54. GV 2024: Die letzte GV des Verbandes

Am **Samstag, 1. Juni 2024**, um 10.15 Uhr, eröffnete die Präsidentin a. i. die 54. ordentliche Generalversammlung des VSF im Hotel Dorint in Opfikon-Glattbrugg und somit die Abarbeitung der statutarischen Angelegenheiten. Sämtliche Traktandenpunkte wurden einstimmig oder mit grosser Mehrheit angenommen.

Bis zu Traktandum 8 war es eine GV «wie gehabt». Die GV-Teilnehmenden hörten die Jahresberichte der Präsidentin a. i., des Sektionspräsidenten aus der Romandie Steve Perruchoud, wie aber auch des Leiters Berufsbildung, Bruno Guzzo, mit Aktuellem rund um die Detailhandelslehre und dem Expertenwesen. Auch die Jahresrechnung, präsentiert vom Kassier Daniel Schawwalder, mit einem erfreulichen Plus im Resultat, samt Bud-



get, wurden kommentarlos durchgewunken. Dann folgte der vermeintlich «spannende» Teil mit Traktandum 8 «Fusion». In ihrer Einführung resümierte die Präsidentin a. i. die Beweggründe und Überlegungen des Vorstandes, welche zum heutigen Fusions-Antrag an die GV geführt hatten. Sie sprach von «der Fusion der partnerschaftlichen Logik» mit Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, dauert diese Zusammenarbeit nun doch schon über 15 Jahre, in welcher Synergien in der Berufsbildung genutzt worden sind. In der anschliessenden Diskussionsrunde konnten die aufkommenden Fragen durch den anwesenden Geschäftsführer von Swissavant, Christoph Rotermund, geklärt und aufgezeigt werden, wie Swissavant die Branche Farben gerne einbinden und weiterführen möchte. Man sprach von einer möglichen «Fachgruppe Farben», welche – sofern die VSF-Mitglieder das dann auch wollen



## 54<sup>e</sup> AG 2024: la dernière AG de l'Association

Le **samedi 1<sup>er</sup> juin 2024**, à 10h15, la présidente a. i. a ouvert la 54<sup>e</sup> assemblée générale ordinaire de l'ASCP à l'hôtel Dorint à Opfikon-Glattbrugg, et donc le traitement des affaires statutaires. Tous les points de l'ordre du jour ont été adoptés à l'unanimité ou à une large majorité.

Jusqu'au point 8 de l'ordre du jour, l'AG a été «comme d'habitude». Les participants à l'AG ont écouté les rapports annuels de la présidente a. i., du président de la section romande Steve Perruchoud, ainsi que du responsable de la formation professionnelle Bruno Guzzo, qui a présenté l'actualité de l'apprentissage du commerce de détail et des experts. Les comptes annuels, présentés par le caissier Daniel Schawwalder, avec un

résultat positif réjouissant, ainsi que le budget, ont également été approuvés sans commentaire. Puis vint la partie prétendument «passionnante» avec le point 8 de l'ordre du jour «Fusion». Dans son introduction, la présidente a. i. a résumé les motivations et les réflexions du comité qui ont conduit à la proposition de fusion soumise aujourd'hui à l'AG. Elle a parlé de «la fusion de la logique de partenariat» avec Swissavant – l'association économique Artisanat et Ménage, puisque cette collaboration dure depuis plus de 15 ans et qu'elle a permis d'exploiter des synergies dans la formation professionnelle. Lors de la discussion qui a suivi, le directeur de Swissavant, Christoph Rotermund, a pu clarifier les questions qui se posaient et montrer comment Swissavant souhaitait intégrer et poursuivre la branche des couleurs. Il a été question d'un éventuel «groupe spécialisé peinture» qui, dans la mesure où les membres de





# Impressionen der GV 2024

# Impressions de l'AG 2024



---

und bereit sind sich einzubringen – Themen aus der Branche weiterhin aufgreifen und somit auch eine eigene Identität schaffen könnte. Diesbezügliche Gespräche wurden auf Ende Sommer angekündigt. Dass selbstredend eine gewisse Wehmut spürbar war, liegt in der Natur der Sache. Diese brachte der Ehrenpräsident, Thomas Lachenmeier, in seinem Statement auch zum Ausdruck, wenngleich er den eingeschlagenen Weg als den einzig richtigen taxierte und die Fusion vollumfänglich zum Wohle der Berufsbildung unterstützte.

Die anschliessende Abstimmung, welche eine  $\frac{3}{4}$  Mehrheit der anwesenden Stimmen voraussetzte, wurde mit dem benötigten Quorum im Sinne des Antrages entschieden. Somit genehmigten die VSF-Mitglieder an der 54. GV die Fusion mit Swissavant zur Sicherung der Berufsbildung in der Branche «Farben». Sichtlich erfreut führte die Präsidentin a. i. die Sitzung zum Ende und verwies auf das anschliessende Programm und die Gelegenheiten zum weiteren Austausch während des Apéro riche und der folgenden Betriebsbesichtigung.

#### **Besuch bei Bosshard Farben AG**

Nach einem ausgiebigen Apéro-Zmittag und interessanten Gesprächen dislozierte die Gruppe zur Bosshard Farben AG nach Rümlang, wo Philipp Bosshard, seines Zeichens Mitinhaber der Firma in dritter Generation, den Rundgang durch die neue Produktionshalle anführte. Hell, modern, zukunftsgerichtet und nach neustem Stand der Technik konzipiert, präsentierte sich das mehrstöckige Gebäude am Rande des Rümplanger Wohngebiets. Nach dem sehr informativen und beeindruckenden Rundgang offerierte Bosshard einen kleinen Aperitif auf der firmeneigenen Terrasse, bevor die Gruppe per Bus wieder retour zum Hotel chauffiert wurde.

Den Abschluss und auch das Highlight des Events bildete der Besuch in der Sim-Academy des Restaurants Runway 34. Stilrecht konnte in vier verschiedenen Flugsimulatoren «Pilotenluft» geschnuppert werden. Auch das nachfolgende Abendessen in der Aviator Lounge mit echten Flugzeugsitzen und einem wunderbaren Blick auf den Flughafen Zürich und somit die startenden und landenden Flugzeuge darf als Erlebnis der nicht alltäglichen Art deklariert werden. Rundum kann von einem gelungenen GV-Anlass zu Beginn des Sommers 2024 und gebührenden Abschluss (vorbehältlich der Genehmigung durch die Swissavant-GV) der Ära «Verband des Schweizerischen Farbenfachhandels» gesprochen werden.

*Alexandra Kunz*

l'ASCP le souhaitent et sont prêts à s'impliquer, pourrait continuer à aborder des thèmes de la branche et créer ainsi sa propre identité. Des discussions à ce sujet ont été annoncées pour la fin de l'été. Il va sans dire qu'une certaine nostalgie était perceptible, ce qui est dans la nature des choses. Le président d'honneur, Thomas Lachenmeier, l'a également exprimée dans sa déclaration, même s'il a estimé que la voie choisie était la seule bonne et qu'il soutenait pleinement la fusion pour le bien de la formation professionnelle.

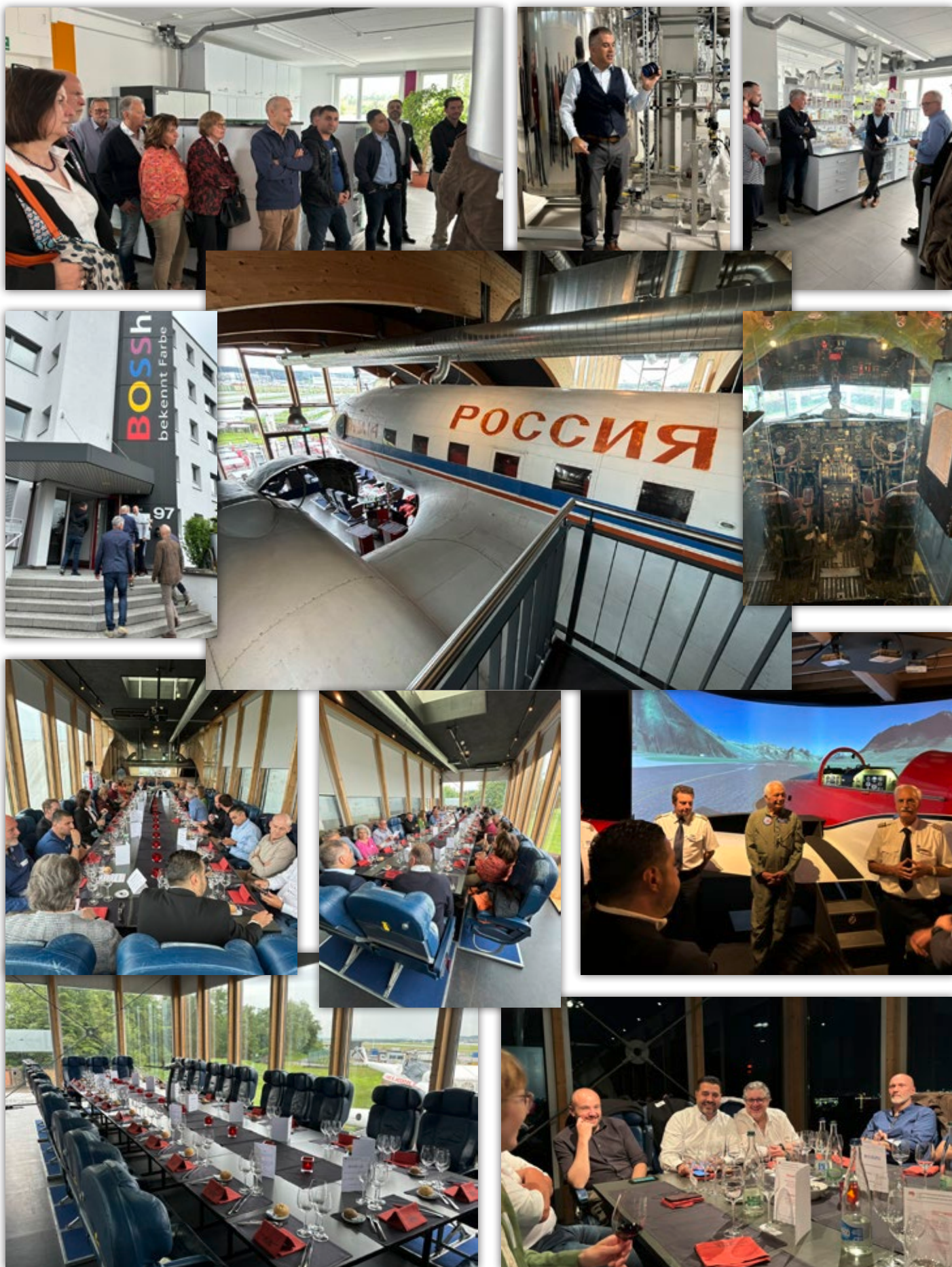
Le vote qui s'en est suivi, qui nécessitait une majorité de  $\frac{3}{4}$  des voix présentes, a été décidé dans le sens de la proposition avec le quorum requis. Les membres de l'ASCP ont donc approuvé, lors de la 54<sup>e</sup> AG, la fusion avec Swissavant afin d'assurer la formation professionnelle dans la branche «peintures». Visiblement ravie, la présidente a. i. a clôturé la séance en évoquant le programme qui suivait et les possibilités d'échanges supplémentaires pendant l'apéro riche et la visite d'entreprise qui suivait.

#### **Visite chez Bosshard Farben AG**

Après un apéritif copieux et des discussions intéressantes, le groupe s'est rendu chez Bosshard Farben AG à Rümlang, où Philipp Bosshard, copropriétaire de l'entreprise depuis trois générations, a mené la visite du nouveau hall de production. Le bâtiment de plusieurs étages situé en bordure de la zone résidentielle de Rümlang était clair, moderne, orienté vers l'avenir et conçu selon les dernières avancées technologiques. Après cette visite très informative et impressionnante, Bosshard a offert un petit apéritif sur la terrasse de l'entreprise avant que le groupe ne soit reconduit à l'hôtel en bus.

La visite de la Sim-Academy du restaurant Runway 34 a clôturé l'événement et en a été le point fort. Les participants ont pu goûter à l'air du pilote dans quatre simulateurs de vol différents. Le dîner qui a suivi dans l'Aviator Lounge, avec de vrais sièges d'avion et une vue magnifique sur l'aéroport de Zurich et donc sur les avions qui décollent et atterrissent, peut également être considéré comme une expérience hors du commun. En résumé, on peut parler d'une manifestation réussie au début de l'été 2024 et d'une clôture en bonne et due forme (sous réserve de l'approbation par l'AG de Swissavant) de l'ère de «l'Association professionnelle suisse des commerçants en peintures».

*Alexandra Kunz*



# Danke für Ihre Unterstützung



Der VSF durfte anlässlich der 54. Generalversammlung vom 1. Juni 2024 wiederum auf grosszügige Sponsoren zählen, welche diesen eintägigen Branchenanlass unterstützt und damit ihre Verbandsverbundenheit zusätzlich noch unterstrichen haben. Wir bedanken uns namentlich ganz herzlich bei folgenden Sponsoren:

## Goldsponsor:

**RUGO**  
LACKE UND FARBEN

## Silbersponsor:

**PEKA**  
Pinselfabrik AG  
Pinsel, Farbroller, Malerwerkzeug

## Bronzesponsor:

**AkzoNobel**

## Event-Sponsoren:

**ALLCHEMET**

**TEKNOS**

**permafix**  
Eine Marke von Permapack.

**tesa**

## Merci de votre soutien

A l'occasion de la 54<sup>e</sup> assemblée générale du 1<sup>er</sup> juin 2024, l'ASCP a de nouveau pu compter sur de généreux sponsors qui ont soutenu cet événement d'un jour pour la branche et ont ainsi encore souligné leur attachement à l'association. Nous remercions chaleureusement les sponsors suivants:

## RUCOSIL Solar plus

Peinture de façade hautement hydrofuge avec rejet catalytique de la saleté et une excellente résistance aux infestations de mousse et de lichen.

- avec protection filmogène fongicide et algicide
- sensibilité très faible à l'encrassement
- élasticité améliorée à basse température et pontage des fissures
- avec un effet de surface microcristallin et extrêmement mat
- amélioration de la résistance précoce à l'eau

Plus d'informations:





## VSF genehmigt Fusionsvertrag mit Swissavant

von Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant

Die ordentliche Mitgliederversammlung 2024 des Verbandes Schweizer Farbenhändler (VSF) gab am 1. Juni 2024 in Glattbrugg/Opfikon (ZH) mit der vom Gesetz geforderten Dreiviertelmehrheit aller anwesenden stimmberechtigten Mitglieder ihr Placet zur beantragten Fusion mit Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt. Wenn nun die im Frühling 2025 stattfindende Generalversammlung von Swissavant mit dem gleichen Zustimmungsquorum den Fusionsvertrag mit VSF rückwirkend auf den 1. Januar 2025 genehmigt, ist die von beiden Vereinsvorständen angestrebte «Fusion der Logik und Partnerschaft» Realität. Die weiteren ordentlichen Sachgeschäfte wie Jahresrechnung 2023 oder Budget 2024 wurden allesamt von der Mitgliederversammlung einstimmig durchgewunken.

## L'ASCP approuve le contrat de fusion avec Swissavant

de Christoph Rotermund, directeur Swissavant

L'assemblée générale ordinaire 2024 de l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture (ASCP), qui s'est tenue le 1<sup>er</sup> juin 2024 à Glattbrugg/Opfikon (ZH), a donné son aval à la fusion proposée avec Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, à la majorité des trois quarts des membres présents ayant le droit de vote, comme l'exige la loi. Si l'assemblée générale de Swissavant, qui aura lieu au printemps 2025, approuve, avec le même quorum, le contrat de fusion avec VSF avec effet rétroactif au 1<sup>er</sup> janvier 2025, la «fusion logique et partenariale», souhaitée par les deux comités d'association, sera une réalité. L'assemblée générale de l'ASCP a approuvé à l'unanimité tous les autres points de l'ordre du jour ordinaire, tels que les comptes annuels 2023 et le budget 2024.



Die Präsidentin ad interim, Frau Jannine Bleisch, führte wie immer gekonnt sachlich und souverän durch die Tagesordnung der Generalversammlung 2024 und so wurden die ordentlichen Sachgeschäfte wie die positive Jahresrechnung 2023 mit Déchargeerteilung an die Verantwortlichen, der ausführliche Ausbildungsbericht und das ausgeglichene Budget 2024 praktisch ohne jegliche Diskussionen von den anwesenden Mitgliedern einstimmig durchgewunken. Zu reden gab dann unter den

Comme toujours, la présidente ad interim, Madame Jannine Bleisch, a mené l'ordre du jour de l'assemblée générale 2024 de manière sobre et souveraine. Ainsi, les affaires ordinaires telles que les comptes annuels 2023 positifs avec décharge aux responsables, le rapport de formation détaillé et le budget 2024 équilibré ont été approuvés à l'unanimité par les membres présents, pratiquement sans discussion. La fusion proposée par le comité de l'ASCP avec Swissavant, partenaire de longue date





Die Präsidentin ad interim, Frau Jannine Bleisch, führte souverän durch die einzelnen GV-Traktanden und nahm im Vorfeld der Abstimmung klar Stellung zum ausgehandelten Fusionsvertrag mit Swissavant: **«Der stetige Wandel und die strukturellen Veränderungen sind in unserer Branche die grossen Konstanten. Die Mitgliederbasis unseres Verbandes schrumpft seit Jahren kontinuierlich und nicht wenige Fachgeschäfte werden vielfach geschlossen, weil keine Nachfolger gefunden werden. Angesichts dieser strukturellen Probleme ist die Fusion mit Swissavant als starker bildungspolitischer Partner der Königsweg für eine erfolgreiche Zukunft!»**



La présidente ad interim, Madame Jannine Bleisch, a mené de main de maître les différents points à l'ordre du jour de l'AG et a pris clairement position, avant le vote, sur le contrat de fusion négocié avec Swissavant: **«Le changement permanent et les modifications structurelles sont les grandes constantes de notre branche. L'effectif des membres de notre association se réduit continuellement depuis des années et de nombreux magasins spécialisés ferment leurs portes faute de successeurs. Face à ces problèmes structurels, la fusion avec Swissavant, partenaire solide en matière de politique de formation, est la voie royale pour un avenir couronné de succès!»**

anwesenden Mitgliedern aber die vom VSF-Vorstand beantragte Fusion mit Swissavant, dem jahrzehntelangen Partner im administrativen wie bildungspolitischen Bereich.

### Berufsbildung im Zentrum

Die teilweise emotional aufgeladene Grundsatzdebatte zur vom VSF Vorstand beantragten Fusion 2025 dauerte mehr als eineinhalb Stunden und verschiedene Votanten erinnerten nachhaltig daran, dass die gesetzeskonforme Basisbildung (Berufslehre) für die aktuell dem VSF angeschlossenen Unternehmungen von vitaler, wenn nicht sogar von existenzieller Bedeutung ist.

Ein langjähriger üK-Leiter und Referent meinte zu diesen Diskussionspunkten hierzu stellvertretend: «Damit auch inskünftig der Berufsnachwuchs für die Schweizer Farbenbranche landesweit gewährleistet werden kann, muss unter allen Umständen sichergestellt werden, dass die zwei- wie dreijährige Berufslehre nach einer allfälligen Fusion mit Swissavant weiterhin gesetzeskonform als Verbandsdienstleistung angeboten wird». Mit diesen branchenspezifischen Überlegungen zur Berufsbildung des VSF lud der Votant seine anwesenden Berufskollegen offiziell ein, sich weiterhin um eine gesetzeskonforme Ausbildung zugunsten der ganzen Branche zu bemühen und damit das notwendige Fachwissen den Organisatoren der überbetrieblichen Kurse zur Verfügung zu stellen.

### Akuter Personalmangel

Ein anderer Redner nahm diesen Gedanken zum Berufsnachwuchs für die Mitglieder des VSF auf und vertiefte diesen bildungspolitischen Gedanken: «Nur eine marktgerechte Berufsbildung im Rahmen einer mehrjährigen Berufslehre sichert langfristig die so dringend benötigten Farbenexperten für unsere Branche. Der Personalmangel macht sich eben auch schon seit längerer Zeit in der Schweizer Farbenbranche bemerkbar, weshalb die Unternehmen schweizweit händeringend nach geeigneten Fachkräften suchen und offene Stellen immer

dans le domaine administratif et de la politique de formation, a toutefois suscité des discussions parmi les membres présents.

### La formation professionnelle au centre des préoccupations

Le débat de fond, parfois chargé d'émotions, sur la fusion 2025 proposée par le comité de l'ASCP a duré plus d'une heure et demie et plusieurs intervenants ont rappelé durablement que la formation de base (apprentissage professionnel) conforme à la loi est d'une importance vitale, voire existentielle, pour les entreprises actuellement affiliées à l'ASCP.

Un responsable de CIE et intervenant de longue date a déclaré à propos de ces points de discussion: «Pour que la relève professionnelle puisse être assurée à l'avenir dans tout le pays pour la branche suisse des peintures, il faut garantir en toutes circonstances que l'apprentissage professionnel de deux ou de trois ans continue d'être proposé en tant que prestation de l'Association, conformément à la loi, après une éventuelle fusion avec Swissavant». Avec ces réflexions spécifiques à la branche sur la formation professionnelle de l'ASCP, l'intervenant a officiellement invité ses collègues professionnels présents poursuivre leurs efforts en vue d'assurer une formation conforme à la loi au profit de toute la branche et à mettre ainsi les connaissances spécialisées nécessaires à la disposition des organisateurs des cours interentreprises.

### Un manque aigu de personnel

Un autre intervenant a repris cette idée de relève professionnelle pour les membres de l'ASCP et a approfondi cette idée de politique de formation: «Seule une formation professionnelle adaptée au marché dans le cadre d'un apprentissage de plusieurs années garantit à long terme les experts en peintures dont notre branche a un besoin urgent. Le manque de personnel se fait sentir depuis longtemps déjà dans le secteur suisse des peintures, ce qui explique que les entreprises recherchent désespérément des spécialistes dans toute la Suisse et que les postes vacants sont de

«Im Bereich der obligatorischen Berufsbildung wird die erfolgreiche Partnerschaft mit Swissavant in gewohntem Rahmen auch im Jahre 2025 fortgesetzt. Wir werden weiterhin eine vom SBFI offiziell anerkannte A+P-Branche sein. Die Möglichkeit einer permanenten Einsitznahme in der Aus- und Weiterbildungskommission von Swissavant sichert zudem das Einbringen der bildungspolitischen Interessen unserer Branche.», so zusammenfassend der jahrzehntelange Ausbildungsverantwortliche Bruno Guzzo zu den anlässlich der GV 2024 geäusserten Befürchtungen zur Zukunft der Berufsbildung für die Schweizer Farbenbranche nach der Fusion.



«Dans le domaine de la formation professionnelle obligatoire, le partenariat fructueux avec Swissavant se poursuivra dans le cadre habituel en 2025. Nous continuerons à être une branche F+E officiellement reconnue par le SEFRI. La possibilité de siéger en permanence dans la commission de formation et de perfectionnement de Swissavant garantit en outre la prise en compte des intérêts de notre branche en matière de politique de formation», résume Bruno Guzzo, responsable de la formation depuis des décennies, à propos des craintes exprimées lors de l'AG 2024 concernant l'avenir de la formation professionnelle dans la branche suisse des peintures après la fusion.

öfter nicht besetzt werden können. Der Personalmangel an gut ausgebildeten Experten ist aktuell akut».

Bruno Guzzo, seines Zeichens Mitglied des VSF-Vorstandes und jahrzehntelanger Ausbildungsverantwortlicher, konnte die geäusserten Befürchtungen und Ängste um den zukünftigen Berufsnachwuchs für die VSF-Mitglieder schliesslich entkräften, indem er auf die bereits sehr enge bildungspolitische Partnerschaft mit Swissavant im Rahmen der Durchführung von überbetrieblichen Kursen in Lostorf (SO) verwies und dabei von einer bewährten professionellen Zusammenarbeit sprach. Die weiterhin garantierte permanente Einsitznahme eines VSF-Vertreters in die ständige Aus- und Weiterbildungskommission von Swissavant wird zudem in strukturellem Sinne die legitimen bildungspolitischen VSF-Interessen der Zukunft sicherstellen.

Die Schweizer Farbenbranche wird, so gesehen, auch nach der Fusion mit Swissavant über eine eigenständige Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P-Branche) «Farben» verfügen, die letztlich für alle Unternehmen aus der Schweizer Farbenbranche das bildungspolitische Fundament des Berufsnachwuchses darstellt.

### VSF-Sondervermögen

Bevor die Präsidentin Bleisch die Debatte zur beantragten Fusion mit Swissavant nochmals zusammenfassen und zur historischen Abstimmung schreiten konnte, musste sie noch die berechnete Frage nach dem aktuellen VSF-Vermögen und deren zukünftigen Verwendungszweck im Falle einer vollzogenen Fusion beantworten. «Da es sich in rechtlichem Sinne um eine sogenannte Absorptionsfusion handelt und das VSF-Vermögen ein integraler Bestandteil des Vertrages für die Berufsbildung von VSF darstellt, kann es eben nur zweckbestimmt für die Berufsbildung der Schweizer Farbenbranche verwendet werden.», so ausführlich die Präsidentin Bleisch zur Frage der zukünftigen VSF-Vermögensverwendung. Diese Aussage wurde auch durch Herrn Rotermund von Swissavant bekräftigt.

moins en moins souvent repourvus pourvus. La pénurie d'experts bien formés est actuellement aiguë».

Bruno Guzzo, membre du comité de l'ASCP et responsable de la formation depuis des décennies, a finalement pu réfuter les craintes et les peurs exprimées par des membres de l'ASCP quant à la future relève professionnelle en évoquant le partenariat déjà très étroit en matière de politique de formation avec Swissavant dans le cadre de l'organisation de cours interentreprises à Lostorf (SO), une collaboration professionnelle qui a fait ses preuves. Le maintien garanti de la présence permanente d'un représentant de l'ASCP dans la commission permanente de formation et de perfectionnement de Swissavant permettra en outre d'assurer, dans un sens structurel, les intérêts légitimes de l'ASCP en matière de politique de formation pour l'avenir.

De ce point de vue, la branche suisse des peintures disposera, même après la fusion avec Swissavant, d'une branche de formation et d'examen (branche F+E) autonome «peintures» qui, en fin de compte, représente pour toutes les entreprises de la branche des peintures la base politique de la formation de la relève professionnelle.

### Fonds spécial de l'ASCP

Avant de résumer le débat sur la proposition de fusion avec Swissavant et de passer au vote historique, la présidente Bleisch a dû répondre à la question légitime concernant l'affectation de la fortune actuelle de l'ASCP une fois la fusion réalisée. «Comme il s'agit juridiquement d'une fusion par absorption et que la fortune de l'ASCP fait partie intégrante du contrat de formation professionnelle de l'ASCP, elle ne peut être utilisée que pour la formation professionnelle de la branche suisse des peintures», a expliqué en détail la présidente Bleisch en réponse à la question de l'utilisation future de la fortune de l'ASCP. Monsieur Rotermund a également confirmé cette affirmation.

Si la fusion est approuvée, la fortune de l'ASCP accumulée au cours des dernières décennies sera inscrite au passif du bilan de





**«Da es sich in rechtlichem Sinne um eine sogenannte Absorptionsfusion handelt und das VSF-Vermögen ein integraler Bestandteil des Vertrages für die Berufsbildung von VSF darstellt, kann es eben nur zweckbestimmt für die Berufsbildung der Schweizer Farbenbranche verwendet werden.»**

Jannine Bleisch, Präsidentin ad interim des VSF

**«Comme il s'agit juridiquement d'une fusion par absorption et que le patrimoine de l'ASCP fait partie intégrante du contrat de formation professionnelle de l'ASCP, il ne peut être utilisé que pour la formation professionnelle de la branche suisse des peintures.»**

Jannine Bleisch, la présidente ad interim de l'ASCP

Das über die letzten Jahrzehnte geäußerte Verbandsvermögen des VSF wird bei erfolgter Zustimmung zur Fusion per 1. Januar 2025 auf der Passivseite als eigene Reserveposition «VSF-Sondervermögen» in die Bilanz von Swissavant eingebucht und unterliegt fortan zweckgebunden dem zugeordneten «Verwendungszweck der Berufsbildung.»

#### Fusion der Logik

Die historische Abstimmung zum Fusionsvertrag «VSF – Swissavant» wurde dann, nach dem keine weiteren Wortmeldungen von den anwesenden Mitgliedern des VSF gewünscht wurden, von der voraussichtlich wohl letzten Präsidentin des VSF, Jannine Bleisch, mit erklärenden Worten des von Gesetzes wegen geforderten Abstimmungs-Prozesses erfolgreich vorgenommen.

Das Abstimmungsresultat ergab mit der gesetzlich geforderten Dreiviertelmehrheit der anwesenden Mitglieder die Zustimmung zum Fusionsvertrag, und damit machte die Mitgliederversammlung des VSF den Weg frei für die weiteren Fusions-schritte. Die Zustimmung zur Fusion von VSF als übertragender Verein mit Swissavant als übernehmender Verein – diese notwendige zweite Abstimmung zur Fusion wird im Frühling 2025 rückwirkend auf den 1. Januar 2025 anlässlich der Swissavant Generalversammlung erfolgen – wird die Leistungs- und Konkurrenzfähigkeit der VSF-Mitglieder sicherstellen, die obligatorische Berufsbildung und damit den immer wichtiger werdenden Berufsnachwuchs im Rahmen einer A+P-Branche für den Farbenbereich motivieren und so nachhaltig Mehrwert für die «ehemaligen VSF-Mitglieder» als Unternehmer schaffen.

Ferner, so abschliessend die Präsidentin Bleisch in ihrem Schlussvotum, schafft die Fusion die notwendigen Grundvoraussetzungen, um zusätzlich hochwertige kollektive Produkte und branchenspezifische Dienstleistungen für die unternehmerischen Bedürfnisse der VSF-Mitglieder anbieten zu können.

Swissavant en tant que position de réserve propre «fonds spécial de l'ASCP» et sera dès lors soumise à l'«affectation de la formation professionnelle».

#### Fusion logique

Plus aucun autre membre de l'ASCP n'ayant demandé la parole, Jannine Bleisch, sans doute la dernière présidente de l'ASCP, a mené à bien le vote historique sur le contrat de fusion «ASCP – Swissavant» après avoir expliqué le processus de vote exigé par la loi.

Le résultat du vote a permis d'approuver le contrat de fusion à la majorité des trois quarts des membres présents, comme l'exige la loi, et l'assemblée générale de l'ASCP a ainsi ouvert la voie à la poursuite de la fusion. L'approbation de la fusion de l'ASCP en tant qu'association absorbée avec Swissavant en tant qu'association absorbante, nécessitera une deuxième votation au printemps 2025, avec effet rétroactif au 1<sup>er</sup> janvier 2025, par l'assemblée générale de Swissavant. Elle permettra de garantir la performance et la compétitivité des membres de l'ASCP, de motiver la formation professionnelle obligatoire et donc la relève professionnelle toujours plus importante dans le cadre d'une branche F+E pour le secteur des peintures et de créer ainsi une plus-value durable pour les «anciens membres de l'ASCP» en tant qu'entrepreneurs.

En outre, comme l'a conclu la présidente Bleisch dans son discours de clôture, la fusion crée les conditions de base nécessaires pour pouvoir proposer à titre supplémentaire des produits collectifs de haute qualité et des prestations de service spécifiques à la branche pour les besoins entrepreneuriaux des membres de l'ASCP.



## PEKA-LASURsynt Pro – Die Revolution in der Lasurtechnik – für perfekte Oberflächen.

Die Streichbürsten PEKA-LASURsynt Pro setzen neue Akzente in der Malerbranche. Dank einem neuartigen, spiralförmigen Synthetik-Besatzmaterial in Zebra-Optik nehmen die Bürsten bis zu 35% mehr Farbe auf, und das praktisch ohne zu tropfen. Ein feiner, seidiger und gleichmässiger Finish ist garantiert.



Die Produkteinnovation vereint Schweizer Qualität, Präzision, einfache Handhabung und Langlebigkeit in Perfektion. Ideal für Holzlasuren im Innen- und Aussenbereich, für die effiziente Beschichtung grosser Flächen mit wasser- und lösemittelhaltigen, niedrig- bis mittelviskosen Dick- und Dünnschichtlasuren und Lacken.

Erhältlich in drei Grössen exklusiv bei PEKA oder einem PEKA-Fachhändler in Ihrer Region.

Testberichte von ausgewiesenen Malerprofis:

**Daniel Liechti, Daniel Liechti Malergeschäft, Neueneegg:** «Bei der Verarbeitung wässriger Lasuren und Imprägnierungen ist mir aufgefallen, dass diese ziemlich tropfgehemmt sind. Die Bürsten weisen eine sehr gute Farbaufnahme auf. Auch der Finish des Farbbildes kann überzeugen. Die Reinigung ist einfach und schnell erledigt.»

**Matthias Schmid, Rösch Malerei und Gipserei AG, Frutigen:** «Wir haben die neue Bürste mit einer herkömmlichen verglichen, indem wir beide für eine wässrige Vorvergrauungslasur verwendet haben. Die neue Bürste kann viel mehr Farbe aufnehmen und man ist zudem schneller beim Lasieren.»

**Gerhard Aeschlimann, Geri Farben AG, Heimberg:** «Wir und einige auf Holzfasaden spezialisierte Kunden haben die Bürsten getestet. Die Rückmeldungen waren alle positiv. Gerade bei dünnflüssigen Lasuren ist die Materialaufnahme nochmals besser als bei der 500er-Serie. So ist rationelles Arbeiten an Fassaden und in der Werkstatt auf Böcken gewährleistet.»

**Roger Buri, Böhme AG, Liebefeld:** «Dank der neuen Pinsel-/Borstentechnologie lassen sich unsere dünnflüssigen Holzlasuren tropffrei verarbeiten. Wir empfehlen die Bürsten für Lasuren und dünnschichtige Anstriche innen und aussen. Durch die maximale Farbaufnahme lassen sich grosse Flächen gut verarbeiten. Das Aufquellen der Borsten ist minimal bis nicht erkennbar, was eine lange Lebensdauer bedeutet.»

**Tamara Bühler, Gebr. Hertig GmbH, Wimmis:** «Eine grossartige Bürste zum Verarbeiten vieler Lasuren. Hohe, tropffreie Farbaufnahme. Gut geeignet für Untersichten.»

**Carlo Harrasser, Malergeschäft, Nidau:** «Nach umfassenden Tests beeindruckt mich die Lasurbürste mit dieser hohen Farbaufnahme und tropffreier Verarbeitung. Klare Empfehlung!»

**Thomas Gertsch, Farbenwelt Gertsch GmbH, Gündlischwand:** «Die Farbaufnahme der getesteten Lasurbürste ist ausgezeichnet. Das tropffreie und ansatzlose Streichen hat meine Erwartungen mehr als erfüllt, so macht Arbeiten Spass!»

PEKA Pinsel­fabrik AG  
T +41 71 992 05 05  
[www.peka.ch/zebra](http://www.peka.ch/zebra)



# MATTICA

## FASSADENFARBEN



### Hochwertige Fassadenfarbe mit sehr hohem mineralischem Anteil

Mattica DX und Mattica Plus (mit Filmschutz) stehen gemeinsam für mineralmatte, streifenfreie Fassaden mit einer maximalen Farbtonvielfalt. Der Anteil an mineralischen Rohstoffen und Wasser beträgt > 87%. Entwickelt und hergestellt in Wallisellen zeichnen sich diese Produkte durch ihre hohe Verarbeitungssicherheit und Langlebigkeit aus. Mattica DX und Mattica Plus sind deshalb unsere meistverkauften und beliebtesten Fassadenfarben.

swiss  quality

Weitere Infos unter: [dold.ch](http://dold.ch)

 **DOLD**  
Lacke und Farben

Dold AG  
Hertistrasse 4  
CH-8304 Wallisellen  
Tel. +41 (0)44 877 48 48  
[www.dold.ch](http://www.dold.ch)  
[info@dold.ch](mailto:info@dold.ch)  
[www.doldgroup.com](http://www.doldgroup.com)

## VSF-Swissavant-Fusion bietet Chancen

Die Generalversammlung 2024 des Verbandes Schweizer Farbenhändler (VSF) gab anfangs Juni 2024 grünes Licht für die Fusion und ebnete damit den Weg für eine noch engere Zusammenarbeit in der Berufsbildung mit Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt. Wenn nun im Frühjahr 2025 noch die GV von Swissavant dem Zusammenschluss zustimmt, dann kann die bis dahin erfolgreiche Zusammenarbeit in der Berufsbildung für VSF weiter vertieft werden. Der VSF-Berufsnachwuchs ist damit wie in der Vergangenheit weiterhin sichergestellt und kann angesichts des herrschenden Personalmangels in der Schweizer Farbenbranche zeitnah ausgebaut werden.

Die für den 1. Januar 2025 noch zu vollziehende Fusion «VSF-Swissavant» wird die Leistungs- und Konkurrenzfähigkeit der VSF-Mitglieder weiterhin sicherstellen, da die obligatorische Berufsbildung professionell wie gesetzeskonform fortgeführt wird. Der immer wichtiger werdenden VSF-Berufsnachwuchs erhält im Rahmen einer eigenständigen A+P-Branche damit eine marktgerechte Eintrittsmöglichkeit in die Berufswelt. Die Schweizer Farbenbranche sorgt so für das notwendige bildungspolitische Fundament und tritt dem Personalfachmangel aktiv entgegen.

### Permanenter Einsitz

Die garantierte permanente Einsitznahme eines VSF-Vertreters in die ständige Aus- und Weiterbildungskommission von Swissavant ist unbefristet festgeschrieben und sichert so die legitimen bildungspolitischen VSF-Interessen der Zukunft. Dies liegt zudem ebenfalls im Interesse von Swissavant, denn eine branchenspezifische Berufsbildung hat sich inhaltlich stets an die sich verändernden

**«Dank der Fusion mit unserem langjährigen Bildungspartner, Swissavant, kann die Zusammenarbeit in der Berufsbildung branchengerecht intensiviert werden. Der permanente VSF-Einsitz in die Ausbildungskommission garantiert zudem die zukünftige Berücksichtigung der bildungspolitischen Anliegen unserer Farbenbranche»,**

sagt überzeugt Bruno Guzzo als langjähriger Leiter Berufsbildung.



## La fusion ASCP-Swissavant offre des opportunités

L'assemblée générale 2024 de l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture (ASCP) a donné son feu vert à la fusion début juin 2024, ouvrant ainsi la voie à une collaboration encore plus proche dans la formation professionnelle avec Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage. Si l'assemblée générale de Swissavant approuve la fusion au printemps 2025, la collaboration dans le domaine de la formation prof., qui a été un succès jusqu'à présent, pourra être encore approfondie. La relève prof. de l'ASCP sera ainsi assurée comme par le passé et pourra être développée rapidement compte tenu du manque de personnel dans la branche suisse des commerçants en peinture.

La fusion «ASCP-Swissavant», qui doit encore être réalisée pour le 1<sup>er</sup> janvier 2025, continuera à garantir la performance et la compétitivité des membres de l'ASCP, car la formation professionnelle obligatoire sera poursuivie de manière professionnelle et conforme à la loi. La relève professionnelle ASCP, dont l'importance ne cesse de croître, bénéficie ainsi, dans le cadre d'une branche F+E autonome, d'une possibilité d'entrée dans le monde professionnel adaptée au marché. La branche suisse des commerçants en peinture assure ainsi le fondement nécessaire de la politique de formation et lutte activement contre la pénurie de personnel qualifié.

### Droit de participation

La présence permanente d'un représentant de l'ASCP dans la commission de la formation professionnelle de Swissavant est fixée pour une durée indéterminée et assure ainsi les intérêts légitimes de l'ASCP sur le plan de la politique de formation à l'avenir. C'est également dans l'intérêt de Swissavant, car le contenu d'une for-

**«Grâce à la fusion avec notre partenaire de form. de longue date, Swissavant, la collaboration dans la formation prof. peut être intensifiée en fonction de la branche. Le siège permanent de l'ASCP dans la commission de la formation professionnelle garantit en outre la prise en compte des préoccupations de notre branche en matière de la politique de**

**formation»,** déclare Bruno Guzzo, responsable de longue date de la formation prof. de l'ASCP.





den Bedürfnisse des Arbeitsmarktes zu richten. Für weitere branchenspezifische Dienstleistungen oder dann kollektive (Sozial-/Versicherungs-)Produkte ist eigens eine Arbeitsgruppe ins Leben gerufen worden, die in den nächsten 6–8 Monaten weitreichende branchenspezifische Abklärungen für eine eigenständige «VSF-Fachgruppe» zu treffen hat. Unstrittig ist schon im Vorfeld der im dritten Semester 2024 stattfindende Kick-off-Veranstaltung, dass eine eigenständige «VSF-Fachgruppe» den so wichtigen Branchendialog innerhalb der Schweizer Farbenbranche unterstützen würde und nachvollziehbar bei den Unternehmern aus der Farbenbranche eine höhere Identifikation gewährleistet wäre. Die Arbeitsgruppe wird über die erarbeiteten Resultate oder Entscheidung im Hinblick auf eine schweizweit tätige «VSF-Fachgruppe» jeweils zeitnah alle Unternehmer, welche in der Schweizer Farbenbranche tätig sind, aktiv informieren.

**Die Mitglieder der VSF-Arbeitsgruppe:**

Bruno Guzzo, i. Fa. Farben Shop AG, Wohlen;  
 Steve Perruchoud, i. Fa. Sivacolor SA, Sierre;  
 Kevin Trentin, i. Fa. Bosshard Farben AG, Rümlang;  
 Adrian Knuchel, i. Fa. Knuchel Farben AG, Wiedlisbach;  
 Giuseppe Tolone, i. Fa. European Aerosols AG, Fehrltorf;  
 Urs Buser, i. Fa. Akzo Nobel Coatings AG, Sempach Station;  
 Pietro Lamanuzzi, i. Fa. RUCO AG, Glattbrugg.  
 Christoph Rotermund, i. Fa. Swissavant, Geschäftsführer und Leiter der Round-Table-Diskussion;  
 Alexandra Kunz, i. Fa. Swissavant, Projektmanagement;  
 Silvia Keller, i. Fa. Swissavant, Übersetzung.

mation prof. spécifique à une branche doit toujours s'adapter aux besoins changeants sur le marché du travail. Pour d'autres prestations de services spécifiques à la branche ou des produits (sociaux/d'assurance) collectifs, un groupe de travail a été spécialement créé, qui doit procéder dans les 6 à 8 prochains mois à des clarifications approfondies spécifiques à la branche pour un «groupe spécialisé ASCP» autonome. En amont de la manifestation de lancement qui aura lieu au 3<sup>e</sup> semestre 2024, il est incontestable qu'un «groupe spécialisé de l'ASCP» indépendant soutiendra le dialogue si important au sein de la branche suisse des commerçants en peinture et assurera une meilleure identification auprès des entrepreneurs. Le groupe de travail informera tous les entrepreneurs actifs de la branche suisse des commerçants en peinture des résultats obtenus ou des décisions prises dans l'optique d'un «groupe spécialisé ASCP» actif au niveau national.

**Les membres du groupe de travail de l'ASCP:**

Bruno Guzzo, i. Fa. Farben Shop AG, Wohlen;  
 Steve Perruchoud, i. Fa. Sivacolor SA, Sierre;  
 Kevin Trentin, i. Fa. Bosshard Farben AG, Rümlang;  
 Adrian Knuchel, i. Fa. Knuchel Farben AG, Wiedlisbach;  
 Giuseppe Tolone, i. Fa. European Aerosols AG, Fehrltorf;  
 Urs Buser, i. Fa. Akzo Nobel Coatings AG, Sempach Station;  
 Pietro Lamanuzzi, i. Fa. RUCO AG, Glattbrugg.  
 Christoph Rotermund, i. Fa. Swissavant, directeur général et animateur de la table ronde;  
 Alexandra Kunz, i. Fa. Swissavant, gestion de projet;  
 Silvia Keller, i. Fa. Swissavant, traduction.

# Eine Starke Partnerschaft



**BESUCHEN  
SIE UNS!**

[www.ruco.ch](http://www.ruco.ch)

[www.european-aerosols.com](http://www.european-aerosols.com)



# Ihre erste Wahl für Profi-Produkte



## Das BFS-Merkblatt 26 wurde überarbeitet: Was es nun zu beachten gilt

Als einer der ersten Schweizer Farben- und Lackhersteller hatte die Dold AG die Empfehlungen des BFS-Merkblattes Nr. 26 – «Farbveränderung von Beschichtungen im Aussenbereich» konsequent umgesetzt.



- Klasse A:** Silikatfarbe (2K) Dispersionsfarbe, hoher Bindemittelanteil
- Klasse B:** Dispersionsfarbe, matt Dispersionsilikatfarbe, Siliconharzfarbe, Neu: Pastöse Putze
- Klasse C:** Dispersionsfüllfarbe, Kalkfarbe, farbig

Dold Mix System für maximale Sicherheit  
Die Änderungen werden auf dem Dold Mix System (Mischmaschinen von DOLD) umgesetzt, um maximale Farbtonstabilität und Transparenz bereits bei der Beratung zu gewährleisten. Die Angaben zur Farbtonbeständigkeit nach BFS 26 sind bei ausgemischten Farbtönen der Produkte auf dem Etikett zu finden. Weitere relevante Informationen zur Farbtonbeständigkeit sind in den technischen Merkblättern, auf Lieferscheinen und in Auftragsbestätigungen enthalten.

Das BFS-Merkblatt Nr. 26, erstmals 2007 eingeführt, hat die Branche revolutioniert, indem es klare, firmenneutrale Informationen zur Farbtonstabilität von Fassaden bereitstellte. Dies führte zu einem deutlichen Rückgang der Beanstandungen farbiger Fassaden.

Die Dold AG hat von Beginn an die Empfehlungen des Merkblatts umgesetzt, das Verkaufsteam intensiv geschult und mit der Einführung der Dold Fassaden-Farbkarte A1 ein wichtiges Beratungsinstrument für den Maler geschaffen.

Das aktualisierte Merkblatt BFS 26 steht bereits ab Juli 2023 zur Verfügung.

### Neuerungen im Merkblatt

Das überarbeitete Merkblatt hat eine zusätzliche Gruppe für lichtbeständige Pigmente eingeführt. Statt bisher drei Gruppen gibt es nun vier Gruppen zur Bewertung der Lichtbeständigkeit der Pigmente.

**Gruppe 1:** Hervorragend lichtbeständige anorganische Pigmente

**Gruppe 2:** Sehr gut lichtbeständige Pigmente

**Gruppe 3:** Gut lichtbeständige Pigmente

**Gruppe 4:** Eingeschränkt lichtbeständige Pigmente

Ebenfalls neu wurden pastöse Putze im Merkblatt berücksichtigt.

Haben Sie Fragen? Die Dold Experten stehen Ihnen gerne zur Verfügung und beraten Sie, wie Ihre Fassaden optimal gestaltet werden können.



## Ein neues Gebäude für wasserlösliche Produkte

Wer durch die neue Produktionsanlage der Bosshard-Farben AG in Rümlang geht, könnte plötzlich ein Schweinchen quietschen hören. Dieses ist aber ein Molch. Alles klar? Vermutlich nicht. Aufklärung bringt diese Reportage.



Misch- und Lagerbehälter für eine hohe Flexibilität.

Molch nennt man rund 10 Zentimeter lange blaue Zapfen, die durch Rohre von industriellen Produktionsanlagen getrieben werden und diese so von Materialrückständen reinigen. In der Lebensmittelindustrie ist das schon lange Standard. Weil dieser Vorgang quietschende Laute erzeugt, heisst das System auf Englisch pigging system (pig = engl. für Schwein), wobei es auch andere Theorien zu dieser speziellen Namensgebung gibt.

Doch nun weg von der Tierwelt und hin zum Neubauprojekt der Bosshard-Farben AG in Rümlang ZH. «Am Ursprung stand, dass die Logistik mehr Platzbedarf anmeldete», erzählt Philipp Bosshard, der das Unternehmen in dritter Generation leitet. Die Idee war, ein Logistikcenter zu bauen, was sich jedoch aus verschiedenen Gründen nicht realisieren liess. Deshalb kam

der Gedanke auf, stattdessen in die Produktion zu investieren.

### Grossanlage ersetzen

Die Produktion der Farbenfabrik beruht auf zwei Prinzipien. Einerseits auf einem beweglichen Rührwerk, unter das ein grosses Gefäss gestellt wird. Dann gibt ein Mitarbeiter (in der Produktion von Bosshard arbeiten nur Männer) die Komponenten des Produkts in den «Topf», das Rührwerk senkt sich und beginnt mit dem Mischvorgang. Diese Methode kommt vor allem für die Produktion kleinerer Mengen zum Einsatz. Andererseits beruht es auf einer Anlage für grössere Mengen, mit fix in den Behältern installierten Rührwerken. Die bestehende Grossanlage der Bosshard-Farben erwies sich nach 30 Jahren als nicht mehr zweckmässig und sollte

ersetzt werden. Im Laufe der Planung kamen die Verantwortlichen zur Erkenntnis, dass im bestehenden Produktionsgebäude die Errichtung einer neuen fixen Anlage nach den heutigen Anforderungen zu viele Kompromisse erfordert hätte. Zudem wäre der Hersteller ein Jahr lang nicht lieferfähig gewesen, wenn die alte Anlage aus- und die neue eingebaut worden wäre.

### Mehr Platz für Logistik

«Das war natürlich keine Option», stellt der Geschäftsführer nicht ganz überraschend fest. Also beschloss man, ein neues Gebäude zu bauen mit sowohl fixen als auch beweglichen Anlagen für die Produktion wässriger Produkte.

Die Herstellung der nach wie vor in gewissen Mengen nötigen lösemittelhaltigen

Farben und Lacke verblieb im alten Gebäude. Ein willkommener Nebeneffekt: Durch den Umzug der wässrigen Produktion bekommt die Logistik, die den Neubauprozess ausgelöst hat, mehr Platz im Altbau.

### **Betriebshygiene immer wichtiger**

Ein grosses Thema in Planung und Umsetzung des Bauprojekts war die Betriebshygiene. «Diese wird zunehmend wichtiger, weil aus ökologischen und gesundheitlichen Überlegungen heraus immer weniger Mittel zur Topfkonservierung in den Rezepturen sind», sagt Bosshard. Die alte Anlage sei in einer Zeit gebaut worden, fährt er weiter, in der auch Dispersionen noch ein paar Prozent Lösemittel enthalten hätten.

Je höher der Standard der Betriebshygiene ist, desto besser lassen sich die Lösungsmittel, mit denen Keime, Bakterien und Pilze bekämpft werden, weiter reduzieren. Entscheidend ist, dass sich die Anlage gut reinigen lässt. Es darf keine «toten Ecken» zum Beispiel in den Ventilen der Pumpen haben, in denen Materialreste hängen bleiben können. Auch die Filter, die dafür sorgen, dass auch die letzten Pulveragglomerate nicht in den Eimer gelangen, müssen so konstruiert sein, dass sie leicht zu reinigen sind. Beim Thema Sauberkeit kommen nun die drei Molche ins Spiel. Sie reinigen nach einem ausgeklügelten System die Leitungen der Produktionsanlage.

Zuerst werden sie mit einem Gemisch aus Wasser und Desinfektionsmittel durch die Rohre getrieben. Bei diesem Vorgang schaben die Dichtungslippen der Molche Farbresten von den Rohrwänden. Nach einer Spülung der Röhren und Molche mit Wasser treibt Druckluft die «Tierchen» in die Ausgangsposition zurück, wo sie bis zur nächsten Reinigung verharren.

### **Mitarbeiter schützen**

Eine höhere Betriebshygiene ist nicht nur wegen der Reduktion der Lösemittel nötig, sondern auch, um die Mitarbeiter vor Staub und Stoffen zu schützen, die allergen oder auf andere Art potenziell gesundheitsschädlich sind. Hier hilft die Automatisierung. Die fixe Anlage ist so konstruiert, dass die Komponenten für die Farbprodukte direkt aus grossen Silos in richtiger Dosierung via Leitungen in die Behälter kommen und dort mit dem Rührwerk gemischt werden. Die Abfüllung der fertigen Farbe geschieht dann vollautomatisch. Der Mensch muss auf einem Computer eingeben, dass er das Produkt X auf der Anlage Y abfüllen möchte. Das System weiss, dass das Produkt X im Tank Z vorhanden ist, welche die Abfüllanlage Y ist und welche Ventile daran angeschlossen sind. Das System macht dann automatisch den richtigen Weg frei.

Biozide Stoffe (Additive) werden in einem separaten Raum gelagert und ebenfalls möglichst ohne direkten Kontakt zu den Mitarbeitern für die Weiterverarbeitung

abgewogen und in Transportbehältnisse abgefüllt. Für das Arbeiten mit bioziden Stoffen, die ein allergenes Potenzial haben, passieren die Mitarbeiter eine Hygieneschleuse, die farblich in eine saubere und eine kontaminierte Seite unterteilt ist. In der Schleuse ziehen sie die Schuhe aus und Gummistiefel sowie Handschuhe mit langem Schaft, eine Schürze und einen Helm mit Visier an. Beim Verlassen des Biozid-Lagerraums ist der Ablauf umgekehrt.

### **Bessere Geometrie der Behälter**

Neben der Verbesserung der Betriebshygiene spielte bei der Planung der Räume der Bedarf nach einer anderen Geometrie der Behälter eine Rolle. Dabei geht es um das Verhältnis der Breite zur Höhe. «Man kann das mit dem Gebrauch eines Stabmixers in der Küche vergleichen», sagt Bosshard. Damit dieser seinen Zweck erfüllt, muss der Mixfuss mit dem rotierenden Messer genügend tief in die Flüssigkeit eingetaucht werden. Ist das Gefäss zu breit, steht die Flüssigkeit zu wenig hoch und das Gerät verspritzt sie anstatt sie zu mixen. Das Gleiche gilt beim Mischen von Farben mit dem Rührwerk. Also müssen die Behälter so eng sein, dass die Flüssigkeit (Farbe) auch dann genügend hoch steht, wenn nur kleinere Chargen produziert werden und somit nicht das ganze Volumen des Behälters genutzt wird. Nötig ist das, weil die Produktvielfalt immer grösser wird und deshalb neben den viel



Einer der Molche, die für Sauberkeit und Hygiene in den Leitungen sorgen.



verwendeten Standardfarben zunehmend andere Produkte in kleineren Mengen hergestellt werden, die zudem oft kurzfristig bestellt worden sind. Mit den passenden Anlagen kann der Hersteller schneller reagieren, weil er in der Lage ist, kleinere Mengen nicht mehr wie früher manuell, sondern auch automatisch zu produzieren.

### Thema Nachhaltigkeit

Neben den Anforderungen an die Betriebshygiene und den Gesundheitsschutz beeinflussten weitere Nachhaltigkeitsthemen die Planung des Neubaus. Um die Gefahr der Entwicklung von Keimen klein zu halten, braucht es möglichst tiefe Temperaturen in den Lager- und Produktionsräumen.

### Lüften ohne Strom

Da eine Lüftung mit Geräten Strom verbraucht, haben die Verantwortlichen der Bosshard-Farben AG eine andere Variante via Gebäudesteuerung gewählt. Im Sommer werden nachts die Fenster schräg gestellt, damit kühle Luft durch die Räume

ziehen kann. Am Morgen gehen die Fenster wieder zu und ebenfalls automatisch die Rollos runter.

Besonders kühl müssen es die Bindemittel haben. Deren Lagerraum ist gegenüber dem restlichen Gebäude isoliert, hat keine Fenster und dickere Betonmauern. «Beton ist im Grundsatz nicht nachhaltig, aber so sind tiefere Temperaturen ohne Kühlung möglich», erklärt Bosshard.

Die Heizung wurde von Öl auf durch Holzschnitzel erzeugte Fernwärme umgestellt. Damit ergriffen die Verantwortlichen die Gelegenheit, die der Neubau einer Wärmезentrale in der Nachbarschaft bot.

Mit der Errichtung einer Solaranlage auf dem Dach zögert Philipp Bosshard. Der Grund: Grosse Tanks für die Lagerung der Farbkomponenten müssen durch das Dach in die Räumlichkeiten herabgelassen werden. Sollte es in Zukunft nötig werden, zusätzliche Tanks anzuschaffen, müsste für deren Installation die Solaranlage wieder vom Dach entfernt werden.

*Text: Raphael Briner, Redaktionsleiter Applica  
Bilder: IE Group*



Philipp Bosshard. Bild: Raphael Briner



Grünes Licht für die Molchanlage.

## Einfach glatt: Mit decotric zur makellosen Wandgestaltung

Als Spezialist für eine umfassende Wandgestaltung macht decotric mit dem Themensortiment «glatte Wand» die Bedürfnisse des Kunden gezielt zum Thema.

In dem speziell abgestimmten Programm werden alle Arbeitsgänge und Produkte für die richtige Gestaltung einer glatten Wand zusammengefasst. Ob letztendlich die glatte Wand als gestalterischer Hintergrund bestehen bleibt oder aber eine dekorative Veredelung mit Tapete, Kreativtechnik oder einem Farbanstrich folgt, decotric bietet die Perspektive für wirkungsvolle Veränderungen.

### Das starke Duo – Fill+Finish easy & ready

decotric präsentiert im Spachtelsortiment ein neues starkes Duo aus der decomur-Serie. Perfekt für grosse Flächen und hohe Schichtstärken eignet sich der «**decomur Fill+Finish Spachtel easy**». Der Spachtel beeindruckt durch sein sehr leichtes Anmischverhalten, seine komfortable Verarbeitungszeit und seine exzellente Schleifbarkeit. Basierend auf weissem Naturgips ist die kunstharzvergütete Spachtelmasse zusätzlich frei von Konservierungsstoffen.



Für alle, die sofort loslegen wollen, ist der «**decomur Fill+Finish Spachtel ready**» die richtige Wahl. Der gebrauchsfertige Spachtel ist ideal für Innenflächen, die – ob mineralisch oder dispersionsbasierend – direkt aus dem Eimer überspachtelt werden können. Er zeichnet sich durch seine feine und geschmeidige Konsistenz aus, durch die sich der Allrounder sehr leicht auftragen und verarbeiten lässt.



Eine exzellente Schleifbarkeit versteht sich auch hier von selbst. Ein Premium-Allrounder, der auch Airless verarbeitbar ist. Das Erreichen perfekter Oberflächen (Oberflächengüten Q1–Q4 im Trockenbau) kann so einfach und effizient sein.

Egal ob «**easy**» oder «**ready**» – mit diesem Duo sind Sie für alle Anwen-

dungsbereiche perfekt ausgestattet.

[www.allchemet.ch](http://www.allchemet.ch)

## Wagner präsentiert ein neues Akku-Farbsprühsystem

FC 4000 18V überzeugt durch minimierten Sprühnebel und eine kompakte, extraleichte Bauweise. *Bild: zVg*



Mit dem Akku-Farbsprühsystem FinishControl 4000 18V stellt Wagner eine innovative Lösung für Lackier-, Reparatur- und Renovierungsarbeiten vor. Das kabellose Farbsprühsystem überzeugt durch herausragende Leistung, optimierte Laufzeit und vielseitige Einsatzmöglichkeiten.

### Herzstück Turbine

Herzstück des Farbsprühsystems FC 4000 18V ist die bürstenlose und effiziente Turbine. Diese leistungsstarke, wartungsarme und kompakte Technologie ermöglicht uneingeschränkte Bewegungsfreiheit bei der Beschichtung kleinerer bis mittelgrosser Objekte. Die kompakte und leichte Bauweise mit einer ergonomisch ausbalancierten Gewichtsverteilung ermöglicht ermüdungsfreies Arbeiten. Die Auswahl zwischen den Sprühaufsätzen FineSpray und StandardSpray bietet die ideale Lösung für die Verarbeitung von niederviskosen Lacken und Lasuren wie auch von Standardlacken. Beide sind sowohl für lösemittelhaltige als auch wasserbasierte Materialien geeignet.

### Teil des Bosch-Professional-18V-AMPSHare-Systems

FinishControl 4000 18V ist Teil des Bosch-Professional-18V-AMPSHare-Akku-Systems. Diese Flexibilität erlaubt den Einsatz der Bosch Professional 18V Akkus für verschiedene Geräte aus dem Handwerkersortiment und Tools teilnehmender Partnermarken, wodurch die Akkus vielseitig genutzt werden können.

Wagner International AG, T +41 71 757 22 11,

[www.wagnergroup.com/ch](http://www.wagnergroup.com/ch)

## Der Tipp – Rechtzeitig über das Lehrende reden

Irgendwann ist Schluss: Die Lehrzeit geht zu Ende. Über das «Was kommt danach?» sollten sich Ausbildungsverantwortliche und Lernende rechtzeitig austauschen. Der Berufsbildungsbrief zeigt, was es dabei zu beachten gilt.

Der Lehrvertrag ist ein befristeter Einzelarbeitsvertrag. Er endet am vereinbarten Termin. Diesbezüglich gibt es für Lehrbetriebe und Lernende am Vertragsende nichts zu tun. Trotzdem sollte frühzeitig einiges geregelt werden. Am besten in einem ruhigen Gespräch zwischen Ausbildungsverantwortlichen und Lernenden.

### Ist eine Weiterbeschäftigung möglich?

Ein zentrales Thema ist die Frage der Weiterbeschäftigung. Wichtig ist, die gegenseitigen Erwartungen offen zu diskutieren. Im positiven Fall sollten die Lernenden ein konkretes Jobangebot mit Arbeitsvertrag erhalten. Wird die Zusammenarbeit beendet, sollten die Ausbildungsverantwortlichen mit den Lernenden mögliche Szenarien erörtern. Sie können die Möglichkeiten der Lernenden einschätzen und bei der Stellensuche Türöffner spielen.

### Ist der Übertritt von EBA- in die EFZ-Grundbildung möglich?

Etwas anderes ist die Situation bei Lernenden in der zweijährigen beruflichen Grundbildung (EBA). Bei guten Leistungen können sie in eine verkürzte berufliche Grundbildung mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ) übertreten. Lernende, die dies in Betracht ziehen, sollten rechtzeitig wissen, ob sie im bisherigen Lehrbetrieb bleiben können oder einen anderen Betrieb suchen müssen.

### Wie weiter bei nicht bestandenerm Qualifikationsverfahren?

Besonders ist auch die Situation von Lernenden, die das Qualifikationsverfahren nicht bestehen. Für den Lehrbetrieb gibt es keine Verpflichtung zur Weiterbeschäftigung. Auch hier ist es jedoch sinnvoll, bei gefährdeten Kandidatinnen bzw. Kandidaten rechtzeitig zu klären, wie es im Fall der Fälle weitergehen sollte und

dies verbindlich festzuhalten.

### Was sollte vor dem Lehrende sonst noch geklärt werden?

Bei einer ordentlichen Beendigung des Lehrverhältnisses sind weitere Fragen zu klären:

- Wann ist der Austrittstermin?
- Welche Ferientage und Überstunden sind noch zu beziehen?
- Welche Arbeiten müssen noch abgeschlossen werden?

Ob Austritt oder Weiterbeschäftigung: Ein rechtzeitiger und verbindlicher Austausch über das Lehrende liegt im Interesse der Lehrbetriebe und der Lernenden.

*Berufsbildungsbrief Kt. Bern 27.03.24*

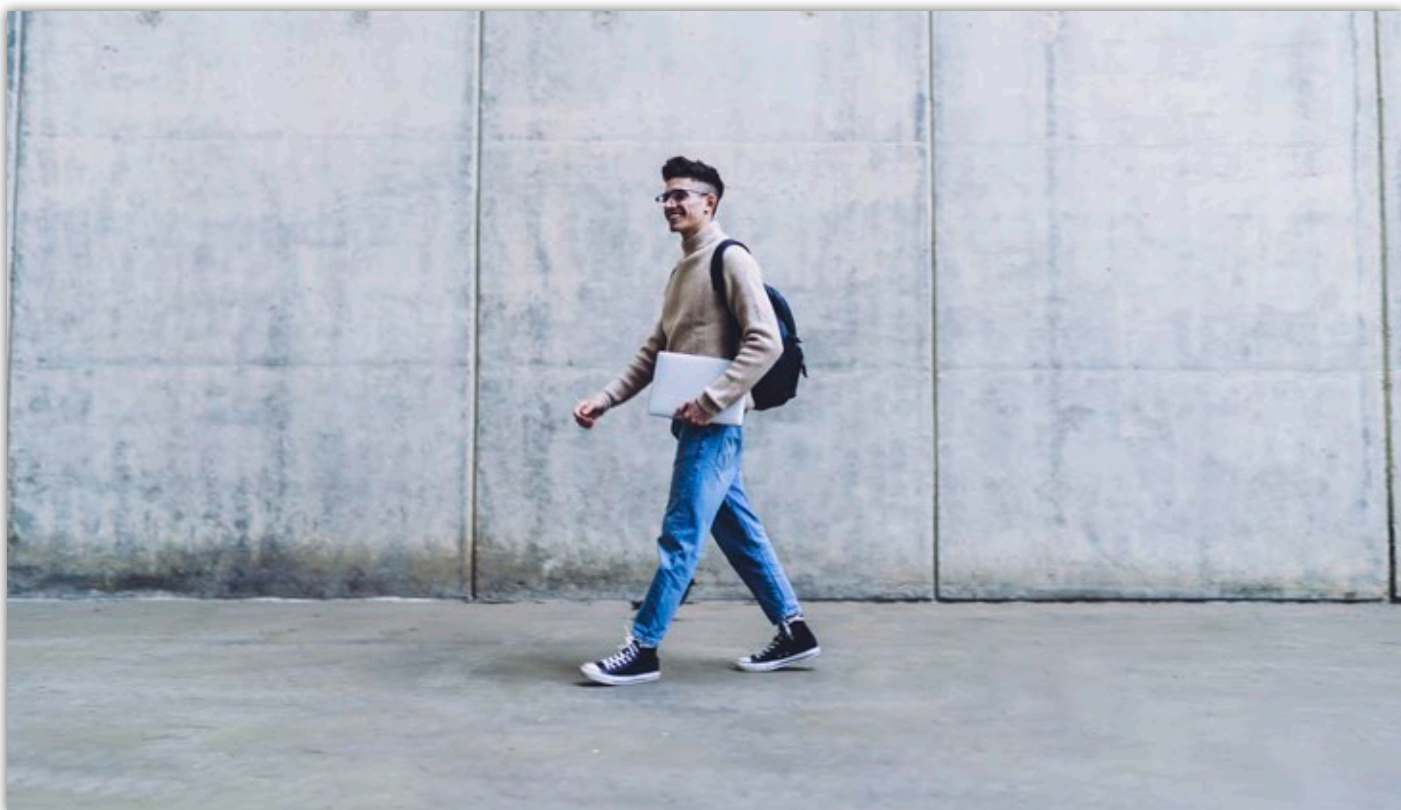
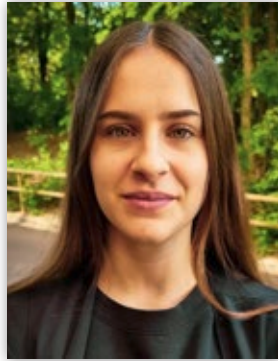


Bild: GalacticDreamer, shutterstock.com

# Herzliche Gratulation zur Lehrabschlussprüfung!



Fatmagül Bölükbas



Andrina Hauri



Elisha Peier



Laura Vona

## Herzliche Gratulation zur Lehrabschlussprüfung!

Fatmagül Bölükbas – Detailhandelsassistentin in Aarberg

Andrina Hauri – Detailhandelsfachfrau in Münchwilen

Elisha Peier – Kauffrau in Untereentfelden

Laura Vona – Detailhandelsfachfrau in Untereentfelden

Wir sind stolz auf euch und sagen danke für die lehrreiche Zeit.  
Für die Zukunft wünschen wir euch alles Gute und viel Erfolg!

boesner GmbH, 3270 Aarberg, 9542 Münchwilen, 5035 Untereentfelden, 8048 Zürich

**boesner**  
KÜNSTLERMATERIAL + EINRAHMUNG + BÜCHER



## Wir gratulieren

### Alicia Stofer

ganz herzlich zur bestandenen Prüfung als Detailhandelsfachfrau EFZ Branche Farben.

Für die Zukunft wünschen wir dir viel Erfolg und alles Gute!

 **farben shop ag**  
color-center, sursee  
farb-topt, wohlen

# Hervorragende Ergebnisse!

## DUROXIM Uni-Betonlasur WV-458

- Aussen- und Innenanwendung
- Wasserbasierend
- Lasierend abtönbar
- Schützt den Untergrund dauerhaft vor aggressiven Umwelt- und Witterungseinflüssen
- Hervorragend Wetterbeständig
- Tuchmatt, egalisierender Finish



Beton dauerhaft geschützt und farblich verschönert



## BLENDA®-SUR Oel-Lasur AQ-234

- Wirkstofffrei
- Lange Offenzeit
- Ökologischer Wetterschutz aussen
- Dekorativer Holz-Finish innen
- Wasserabweisend
- Sehr guter UV-Schutz
- Feuchtigkeitsregulierend (offenporig)



Dauerhafter und ökologischer Wetterschutz



## OMEGOL® Oel-Lasur LH-250

- Wirkstoffhaltige Öl-Imprägnier-Lasur
- Schutz gegen Bläue, Schimmel, Algen, Fäulnis und Holzschädlingen
- Hohe Eindringtiefe
- Für Aussen-Anwendung
- Ideal für Holz-Fassadenverkleidungen, Fenster, Dachuntersichten, Tore, Türen etc.
- Abtönbar



Dauerhafter Holzschutz auf Leinöl-Basis



## DRIPLESS Kartuschen-Pistole ETS

- Kein Nachlaufen der Dichtmasse
- Ergonomischer Griff
- Kartusche 360° drehbar
- Extrem robust



Patentierter Stop-Automatik



## DUROFIL Acryl-Schnellspachtel 28

- Wasserbasierend
- Schnelltrocknend
- Geschmeidige Verarbeitung
- Hohe Füllkraft
- Porenfrei
- Tuben à 400g und 1,3 Kg

Schnell gespachtelt



**Knuchel Farben**



Knuchel Farben AG • Telefon +41 (0)32 636 50 40  
CH-4537 Wiedlisbach • www.knuchel.swiss



## FAF 2024: Beste Stimmung beim Branchentreff in Köln

Vom 23. bis 26. April wurden die Hallen 7 und 8 des Messegeländes Köln-Deutz zum Hotspot von Malern, Stuckateuren und allen Gewerken des kreativen Ausbaus – vier Tage FAF FARBE, AUSBAU & FASSADE, die von Wiedersehensfreude und positiven Emotionen geprägt waren.

305 Aussteller aus 24 Ländern luden zum Branchenfest ein, um 34000 Besuchern ihre Neuheiten vorzustellen. Ebenfalls zur Begeisterung beigetragen haben die Vertriebserfolge der Aussteller sowie die Vermittlung neuer Trends, Innovationen und Inspirationen in neuen Formaten durch das Rahmenprogramm der Messe.

«Einfach hervorragend», «Coole Messe, coole Leute, coole Stimmung», «Super gelungene Messe», «Hat mega Spass gemacht» – Besucherstimmen wie diese spiegeln die in den Hallen physisch spürbare, gute Stimmung an allen vier Messetagen wider. Diese war auch das Ergebnis der engen Zusammenarbeit zwischen dem FAF Messteam der Veranstalterorganisation GHM, Gesellschaft für Handwerksmessen mbH, den beiden Trägerverbänden der

Messe, dem Bundesverband Farbe Gestaltung Bautenschutz und dem Bundesverband Ausbau und Fassade sowie Branchenvertretern über das letzte Jahr hinweg. Das belegen Äusserungen von Messteilnehmern und auch Zahlen, wie etwa die Besucherzahl: 34000 Menschen aus der Branche, davon 56 Prozent Entscheider. Besonders erfreulich: die vielen jungen Menschen auf der Messe – das betonten auch Aussteller und Verbände immer wieder. Ein Grund dafür mögen die vielen Posts, Reels und Storys der zahlreichen Influencer und Content Creators gewesen sein, die der FAF gerade in den Sozialen Medien Reichweite bei dieser Zielgruppe verschafften. Die Besucher kamen aus 18 Ländern, angezogen von dem vielfältigen Ausstellerangebot der FAF.

Entsprechend gut bewerteten sie die FAF: 87 Prozent der Besucher würden die Messe weiterempfehlen, genauso viele Besucher waren mit ihrem Messeerlebnis zufrieden und knapp sechzig Prozent der Besucher haben bereits geordert oder planen im Nachgang der Messe Bestellungen oder Aufträge vorzunehmen.

Die 305 Aussteller aus 24 Ländern repräsentierten die gesamte Lieferkette der Branche: von Farben und Lacken, von Akustikbaustoffen, Beschichtungen über Tapeten, Heimtextilien und Bodenbelägen bis hin zu Innendämm- und Trockenbaustoffen – um nur einige zu nennen. Gute Noten für die FAF auch seitens der Aussteller: 93 Prozent waren mit der fachlichen Qualifikation und Kompetenz der Besucher an ihrem Stand zufrieden, 86 Prozent der





Aussteller fanden, dass ihre Teilnahme an der FAF 2024 insgesamt erfolgreich war.

Sehr gut angenommen wurden auch die zahlreichen innovativen FAF Sonderflächen. Mit fast immer mehr als 90 Prozent positiven Urteilen glänzten FAF SOCIAL-MEDIA-SPRECHSTUNDE (93 Prozent), FAF FARBWERTE (93 Prozent), FAF WERKSTATT powered by MEGA Gruppe (90 Prozent), FAF FORUM (dito 90 Prozent) und FAF START-UP AREA (87 Prozent). Dieses Rahmenprogramm ermöglichte den Messebesuchern das Entdecken aktueller Trends und das Mitnehmen relevanter Brancheninformationen durch zahlreiche Vorträge und Paneldiskussionen.

Aussteller aller Sparten ziehen insgesamt eine sehr positive Bilanz der FAF 2024, so etwa Klaus Meffert, Vorstandsvorsitzender der Unternehmensgruppe Meffert AG Farbwerke: «Wir waren erstaunt und angenehm überrascht über den Besucherandrang auf unserem Stand. Wir haben hier in Köln sehr, sehr viele Kunden getroffen und unsere Standparty war ein voller Erfolg. Unsere Aktionspakete wurden gut angenommen und wir können sagen, dass

die FAF für die Meffert AG eine erfolgreiche Messe war!»

Ähnlich günstig das Resümee bei Storch-Ciret, Steffen Siebert, Geschäftsführer Storch Malerwerkzeuge & Profigeräte GmbH: «Ich bewerte die Neuauflage der FAF als absolut lohnenswert für unser Unternehmen, weil wir es hier schaffen, genau unsere Zielgruppe anzusprechen. Nach den fünf Jahren Pause ist das auch für uns intern ein tolles Erfolgserlebnis. Die Begeisterung der Menschen zu sehen, finde ich für uns grossartig. Uns freut speziell, dass sich unser Invest in die Ansprache unserer Kunden gelohnt hat, wir sind positiv überrascht, wie viele diesem Ruf gefolgt sind. Wir konnten viele Neukunden gewinnen, aber auch unsere Bestandskunden sammeln. Das waren die Ziele, die wir uns gesetzt hatten und die haben wir durch die Neuauflage sogar übererfüllt. Was mich einfach begeistert ist, dass die Maler doch wieder zur Messe zu kommen. Es wird eben nicht gesagt: Ne, Messe brauchen wir nicht, sondern ganz im Gegenteil wir spüren den Drang danach, sich über technische Produkte intensiv auszutauschen.»

Guido Kuphal, Geschäftsführer Caparol: «Wir haben im Vorfeld zur FAF viel mit den Malern diskutiert und auch ein paar neue Formate auf der FAF mit generiert. So stand z. B. die praktische Vorführung unseres Paint Buddy im Vordergrund. Hier haben wir gezeigt, wie der autonom arbeitende Spritzroboter Maler\*innen bei der täglichen Arbeit unterstützt. Das war ein voller Erfolg für uns! Auch unsere Vorführbühne, auf der wir unsere Produktinnovation praktisch gezeigt haben, wurde super angenommen. Bei Podiumsdiskussionen haben wir mit weiteren Experten relevante Themen wie etwa Digitalisierung und die Zukunft des Malerhandwerks diskutiert. Wir haben unseren Stand als 'Meet-and-Greet'-Format konzipiert, zum Netzwerken, Zusammenkommen, Austauschen. Mich begeistert, dass wir in der Branche so viel Kontakte haben, die wir hier sehr geballt auffrischen konnten und dass wir neue Kontakte erschliessen konnten.»

Die Vorfreude auf die nächste FAF ist gross: Die FAF 2026 findet vom 24. bis 27. März auf dem Messegelände in Köln statt.



# E-Commerce: Über die Technik hinaus – Die 12 Fallstricke des Online-Handels

Fachbeitrag von Sebastian Wernhöfer

Der Online-Handel hat in den letzten Jahren einen enormen Aufschwung erlebt. Trotz einer gewissen Ernüchterung, die durch die jüngsten Zahlen belegt werden, spielt der E-Commerce als Wachstumsmotor für den traditionellen Detailhandel eine zentrale Rolle.



Sebastian Wernhöfer

Autor: Sebastian Wernhöfer ist Teil der Führungsriege der Y1 und verantwortlich für die Marke Y1, die Kommunikation und Produktideen. Als Fashion- und Lifestyle-Spezialist im Digital Commerce berät er mit jahrzehntelanger, leidenschaftlicher Erfahrung.

## 1. Keine sorgfältige Systemauswahl und -integration

Eine improvisierte Systemintegration, oft durch starre Verfahren ohne flexible Anpassungsmöglichkeiten, führt häufig zu Problemen. Eine gründliche Analyse der eigenen Ziele und Bedürfnisse vor der Auswahl von E-Commerce-Systemen ist unerlässlich. Auch die Entscheidung, ob Tools selbst programmiert, bestehende Komplettlösungen genutzt oder Anwendungen von Drittanbietern integriert werden sollen, stellt eine grosse Herausforderung dar. Mittlerweile ist der Reifegrad der verschiedenen Tools bis hin zur kompletten Shopsoftware so weit fortgeschritten, dass eine grosse Anpassung oder Neuentwicklung nicht mehr notwendig ist. In der Vergangenheit wurde oft wertvolles Budget ohne grossen Mehrwert verbrannt. Hier setzen wir eigentlich bei einem der grössten unnötigen Kostentreiber an: Eine falsche Softwareauswahl, die im Nachhinein durch aufwendige Anpassungen kaschiert wird!

## 2. Zu komplexe IT-Infrastruktur

Eine überdimensionierte IT-Infrastruktur führt in erster Linie zu Unübersichtlichkeit. Komplexe Systeme, wie sie oft von grossen Systemhäusern angeboten werden, oder überdimensionierte CRM-Systeme und Dienstleisterlandschaften überfordern deren Betreiber. Es werden spezialisierte Fachkräfte benötigt, die zunächst in die Lage versetzt werden müssen, mit den ge-

gebenen Softwaretools zu arbeiten. Wichtig sind auch hier Standards in allen Prozessen sowie die Anpassung der gegebenen Abläufe an die Software, anstatt alles mit Gewalt in Code oder «Softwaremonster» zu pressen. So bleibt die Softwarelandschaft auch über Jahre wartbar und die Kosten überschaubar. Übrigens: Standardsoftware als SaaS (Software as a Service) ist das neue alte Zauberwort für 2024! Denn Hand aufs Herz: Welcher mittelständische Händler ist wirklich in der Lage, seine eigene Software zu betreiben?

## 3. Unzureichende Kenntnis der Zielgruppen

Ein weiterer Stolperstein bei E-Commerce-Projekten ist das Vertrauen auf Intuition statt auf empirische Daten zur Identifikation und Ansprache aktueller und potenzieller Zielgruppen. Statt Vermutungen anzustellen, sollten Marketing- und Shopverantwortliche zunächst sogenannte Käufer-Personas erstellen. Dabei handelt es sich um fiktive, aber datenbasierte Profile typischer Kunden. Auf ihrer Basis können dann die Bedürfnisse und Erwartungen der Zielgruppen analysiert und segmentiert werden, bevor der Onlineshop inklusive PIM und Integration konzipiert wird. Entscheidend für eine effektive Zielgruppenansprache ist die Bereitstellung eines einzigartigen Angebots, das sich durch klar erkennbare und leicht verständliche USPs von der Konkurrenz abhebt.

## 4. Unbestimmte Webshop-Ziele

Bevor technische und funktionale Überlegungen angestellt werden, muss ein klares Ziel für den Webshop definiert werden. Der Händler sollte sich zunächst fragen, warum er diesen Shop einrichtet. Geht es darum, neue Kundengruppen zu erschliessen, den Umsatz zu steigern oder die Marke stärker zu präsentieren? Die Antwort auf die Frage nach dem «Warum» bestimmt das Design und die Funktionalität des endgültigen Shops. Eine Optimierung auf «Markenkommunikation» und Conversion ist selten gleichzeitig möglich, eine Entscheidung muss daher immer vorab getroffen werden. Übrigens muss ein Shop nicht immer verkaufen. Oft ist der Service gerade für Hersteller ein sehr wichtiges Merkmal, das ihn beim Kunden als besonders kundenfreundliches Unternehmen präsentiert.

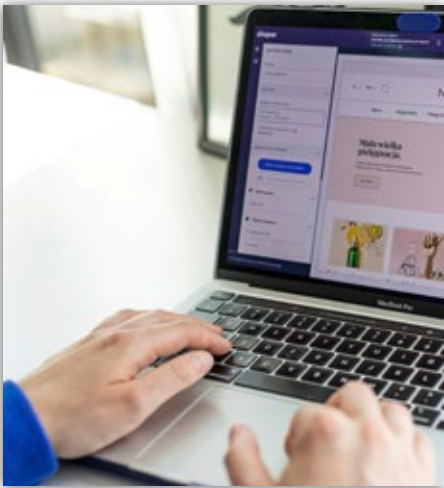
## 5. Digital irrelevante Produkte in den Online-Vertrieb zwingen

Nicht alle Produkte eignen sich für den Online-Vertrieb, z. B. aufgrund ihrer Komplexität, regulatorischer Einschränkungen oder ganz pragmatisch, weil die Retourenquote zu hoch ist. In solchen Fällen ist ein Beratungsansatz, der den direkten Kundenkontakt sucht, oft zielführender als ein reiner Online-Vertrieb. Oder immer wieder: Attraktive Produkte mit starker Botschaft, deren Shop aber rein auf Conversion optimiert ist.

## 6. Falsche Priorisierung von Funktionen

«Get the basics done» – bevor Budget in immer mehr Funktionen investiert wird, müssen die Standardabläufe im Shop den Erwartungen der Nutzer entsprechen. Stimmt meine Verfügbarkeitsanzeige? Ist eine Reservierung nachvollziehbar möglich? Kann ich Artikel problemlos finden und filtern? Die Liste ist oft schon lang genug. Ein reibungsloser Checkout- und





Wer die Fallstricke im E-Commerce beachtet, wird online wachsen. (Foto von Shopper auf Unsplash)

Warenkorbprozess ist ebenfalls das Fundament eines erfolgreichen Onlineshops und sollte immer Priorität haben.

### 7. Mangelnde Optimierung und A/B-Tests

Viele Shopbetreiber vernachlässigen nach dem erfolgreichen Start die kontinuierliche Optimierung ihres Shops und das Aufspüren und Beheben von Fehlerquellen. Ein Onlineshop muss sich – genau wie ein Ladengeschäft – im Laufe der Zeit an neue Trends und evtl. auch an neue Produkte anpassen. Stillstand wirkt sich online deutlich negativer auf den Kunden aus, als den meisten Shopbetreibern bewusst ist. Denn nirgendwo ist der Vergleich mit der Konkurrenz so einfach wie online. Gleichzeitig ist es nirgendwo so einfach, mit entsprechenden A/B-Tools aussagekräftige Daten zu erheben.

### 8. Falsche Verteilung von internen Ressourcen und Verantwortlichkeiten

Ein häufiger Fehler besteht darin, die Verantwortung für den Webshop ausschliesslich der IT-Abteilung zu übertragen. Ein dediziertes Shop-Team, das ganzheitlich für den Onlineshop verantwortlich ist, sollte frühzeitig etabliert werden, wobei die IT natürlich eine wichtige Rolle bei der Umsetzung spielt. Aber nur ein neu formiertes, zentral agierendes Team zwischen Einkauf, Produktentwicklung, Marketing und IT kann hier wirklich sinnvolle neue Wege finden und diese auch im Unternehmen durchsetzen.

### 9. Vernachlässigung von KI zur Gestaltung interaktiver Produktseiten

Statische Produktseiten sind bald nicht mehr zeitgemäss. KI kann Echtzeitdaten nutzen, um dynamische und interaktive Produktseiten zu erstellen. Plattformen wie Shopify unterstützen dies bereits «out of the box» in ersten vielversprechenden Ansätzen. Entscheidend ist eine sorgfältige Vorbereitung des Content Management Systems (CMS) und eine präzise Datenstruktur. Ein qualitativ hochwertiges Product Information Management (PIM) ist dabei ebenso unerlässlich wie dessen saubere Pflege. Ein Sport-T-Shirt sollte nicht nur die Farbe «rot» haben, sondern auch Eigenschaften wie «atmungsaktiv, windabweisend, wärmeregulierend» aufweisen. Dadurch kann die KI auf Suchfragen wie «warme Kleidung zum Joggen im Herbst» mit massgeschneiderten Seiten reagieren. Mit zusätzlichen Informationen über die Nutzerinteressen kann die KI noch besser passende Empfehlungen geben, z. B. bei Spielzeugautos, je nachdem, ob das Kind oder die Eltern auswählen.

### 10. Fehlinterpretation von Customer Experience

Die Customer Experience (CX) setzt sich aus der User Experience (UX) und der Product Experience (PX) zusammen. Sie entsteht nicht zufällig, sondern baut auf allen Touchpoints des Kunden auf. E-Commerce-Plattformen, die von der Startseite bis zum Bezahlvorgang die Kundenbedürfnisse in den Mittelpunkt stellen, sind deutlich erfolgreicher. Während die UX (Usability, Erwartungen an den Kaufprozess, keine Zweifel beim Checkout) von vielen verstanden wird, wird die PX oft vernachlässigt. Dazu gehören detaillierte Produktinformationen sowie die Frage, wie ich Produkte visualisieren kann. AR und VR bieten hier vielfältige Möglichkeiten. Für das Produkterlebnis spielen auch Konfiguratoren eine wichtige Rolle. E-Commerce-Anbieter stehen hier vor der Entscheidung, auf virtuelle oder persönliche Beratung zu setzen. Gerade in komplexen Bereichen wie der Automobilbranche sollte eine Überforderung durch zu viele Optionen vermieden werden. Ein regelmässiger «Gesundheitscheck» der Customer Experience ist empfehlenswert, Agenturen wie Y1 bieten hier entsprechende Tools für den Einstieg.

### 11. Sicherheitsfragen

Mangelnde Sicherheitsmassnahmen können das Vertrauen der Kunden untergraben. Insbesondere die Sicherheit der Zahlungsdaten und der persönlichen Informationen muss daher unbedingt gewährleistet sein. Shopbetreiber profitieren beim Checkout von einer klaren Kommunikation, wer die Daten erhebt, warum und zu welchem Zweck. Bestes Beispiel: Es wird nach einer Telefonnummer gefragt, aber nicht erklärt warum. Viele Shops benötigen diese, damit sich ein Spediteur beim Kunden ankündigen kann – Vorteile, die heute noch nicht immer genutzt werden.

### 12. Beratungsresistenz

Die Komplexität von E-Commerce-Projekten erfordert eine frühzeitige Beratung und die Offenheit, Meinungen und Ratschläge anzunehmen, um häufige Fehler zu vermeiden und Energie in einen erfolgreichen Onlineshop zu investieren. Dazu gehört vor allem die Auswahl der richtigen E-Commerce-Plattform. Hier haben wir die Erfahrung gemacht, dass Berater das empfehlen, was sie kennen oder wovon sie selbst profitieren. Daher ist es wichtig, unabhängige Berater zu wählen, die das E-Commerce-System auswählen, das zu den Bedürfnissen ihres Kunden passt.

### Fazit

Diese zwölf Stolpersteine machen deutlich, dass es bei der Entwicklung eines Webshops nicht nur um die richtige Software oder ein ansprechendes Design geht. Es geht darum, den Kunden und seine Bedürfnisse in den Mittelpunkt zu stellen, klare Ziele zu definieren, die richtigen Prioritäten zu setzen und den Shop anhand dieser immer wieder zu hinterfragen und zu optimieren. Es geht darum, Alleinstellungsmerkmale zu bieten und sich von der Masse abzuheben. Und nicht zuletzt geht es darum, offen zu sein für Beratung und Perspektiven von aussen, um die besten Entscheidungen für das Unternehmen und seine Kunden zu treffen. Letztendlich liegt der Schlüssel zum Erfolg im E-Commerce in der sorgfältigen Anwendung moderner Technologien, der Fokussierung auf die Kundenbedürfnisse und der Wahl der richtigen Tools und Strategien, um ein ganzheitliches und zufriedenstellendes Kundenerlebnis zu schaffen und effizient mit der Plattform zu arbeiten.

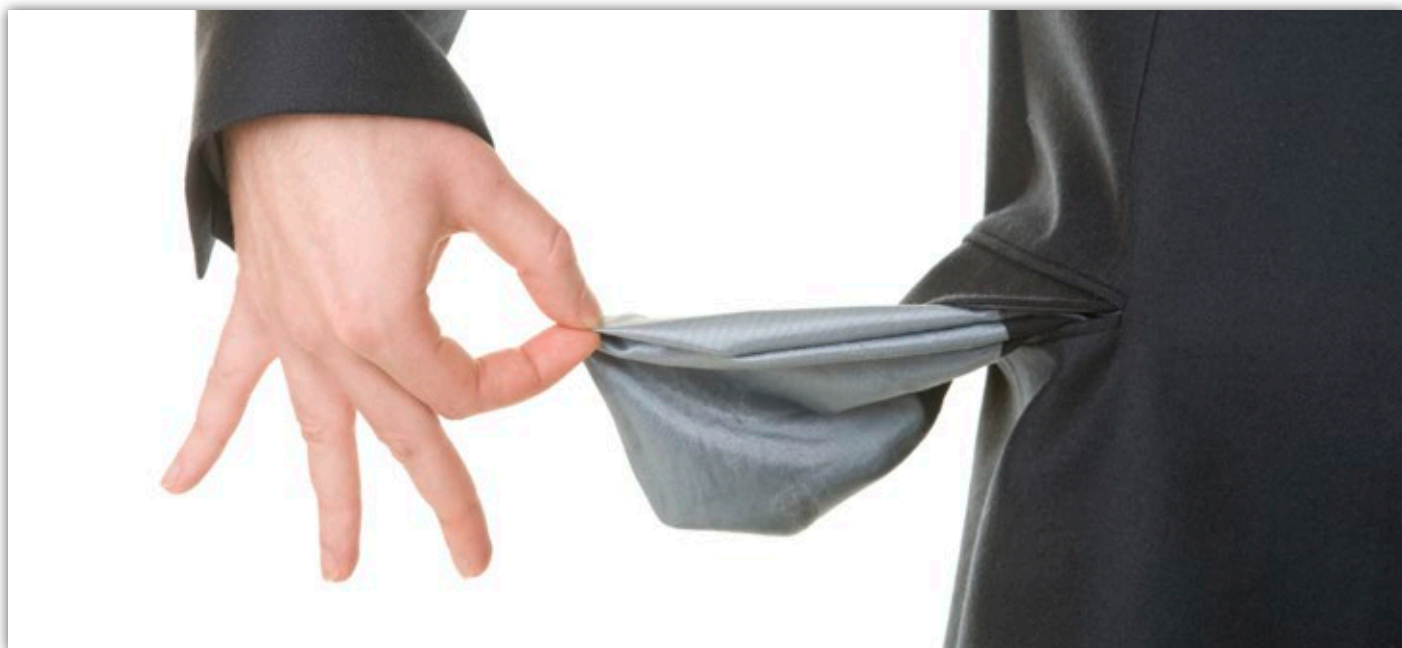
[www.y1.de](http://www.y1.de) | [sebastian.wernhoefer@y1.de](mailto:sebastian.wernhoefer@y1.de)



## Wie gelingt eine gute Liquiditätsplanung?

Knapp neun von zehn Konkursen werden dadurch verursacht, dass der Cashflow zum Erliegen kommt. Von diesem Phänomen sind sowohl Unternehmen betroffen, die in Schwierigkeiten stecken, als auch solche, deren Geschäfte durchweg rentabel sind. Wie kann man sich davor schützen? Tipps von 3 Experten.

Verteuerung der Schulden, schlechtes Management der Rohstofflager oder auch zu spät bezahlte Rechnungen: Es gibt viele Faktoren, die in einer Firma zu einem Mangel an Liquidität führen können. In einigen Fällen kann dieses Defizit sogar das Überleben der Organisation gefährden. «Viele Unternehmen verschicken ihre Rechnungen zu spät und verfügen damit nicht über ihr gesamtes Liquiditätspotenzial. So eine Situation führt bereits zu



kurzfristigen Liquiditätsproblemen», erklärt Andreas Schweizer, Leiter des Studiengangs MAS Corporate Finance an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW).

Da keine Firma vor Kunden mit schlechter Zahlungsmoral geschützt ist, geht es auch darum, die Rechnung systematisch direkt nach der Leistungserbringung zu verschicken. «Im Grunde bedeutet die gängige Praxis, dass man einem Kunden oder Geschäftspartner, den das Unternehmen nicht unbedingt kennt, einen Kredit gibt. Es wäre daher manchmal besser, zumindest für einen Teil der vereinbarten Summe Vorkasse zu verlangen», erklärt Thomas Rautenstrauch, Professor für Accounting und Corporate Finance an der Fachhochschule Ostschweiz in St. Gallen (OST).

## Comment bien planifier ses liquidités?

Près de neuf faillites sur dix sont causées par un assèchement de la trésorerie. Or, ce phénomène touche aussi bien les entreprises en difficulté que celles dont les activités sont parfaitement rentables. Comment s'en prémunir? Trois experts livrent leurs conseils.

Renchérissment des dettes, mauvaise gestion des stocks de matières premières ou retard dans l'encaissement de factures: de nombreux facteurs peuvent occasionner un manque de liquidités au sein d'une société. Dans certains cas, ce déficit peut même mettre en péril la survie de l'organisation. «De nombreuses entreprises envoient leurs factures en retard, et ne disposent pas de tout leur potentiel de liquidités. Une telle situa-

tion entraîne déjà des problèmes de trésorerie à court terme», explique Andreas Schweizer, responsable de la filière MAS Corporate Finance à la Haute école zurichoise des sciences appliquées (ZHAW).

Dans la mesure où aucune société n'est à l'abri des mauvais payeurs, il s'agit aussi de questionner le fait d'envoyer la facturation systématiquement après la prestation. «Cette pratique consiste en fait à concéder un crédit à un client ou un partenaire commercial que l'entreprise ne connaît pas forcément. Mieux vaut donc parfois exiger le paiement anticipé d'au moins une partie de la somme convenue», explique Thomas Rautenstrauch, professeur de comptabilité et de finance d'entreprise à la Haute école spécialisée de Suisse orientale de Saint-Gall (OST).





In der Schweiz ist diese Praxis jedoch nicht sehr verbreitet und könnte der Wettbewerbsfähigkeit einer Firma schaden. «Eine Lösung besteht darin, dem Kunden, der im Voraus zahlt oder seine Rechnung nur wenige Tage nach der Leistungserbringung begleicht, einen Rabatt anzubieten», meint Thomas Rautenstrauch. Indem man einen Teil der Zahlung im Voraus oder innerhalb einer kürzeren Frist als den üblichen 30 Tagen verlangt, kann man auch die Zuverlässigkeit eines neuen Kunden prüfen. «Wenn die erste Zahlung nicht innerhalb der vereinbarten Frist erfolgt, muss man mit weiteren Verspätungen rechnen und sein Cashflow-Management entsprechend anpassen», so Andreas Schweizer.

### Liquidität unterschiedlich berechnen

Die Liquidität eines Unternehmens kann mit verschiedenen Methoden berechnet werden, was sich erheblich auf den realen Wert des Ergebnisses auswirkt. «Die Current Ratio schliesst die Lagerbestände und die Forderungen ein. Bei dieser Berechnung wird jedoch nicht berücksichtigt, ob das Unternehmen in der Lage ist, seine Lagerbestände zu verkaufen oder seine Forderungen einzutreiben», gibt Thomas Rautenstrauch zu bedenken. Es ist daher häufig sinnvoll, auf die Quick Ratio zurückzugreifen, die nur die liquiden Mittel und kurzfristige Verbindlichkeiten umfasst.

Die Verpflichtungen gegenüber externen Akteuren sind zudem nicht die einzigen Kosten, für die eine Firma aufkommen muss. Im tertiären Sektor stellt die Lohnmasse häufig den grössten Posten bei den Ausgaben dar. In der Industrie und im Baugewerbe kann sie bis zu einem Drittel der Kosten ausmachen. «In der Theorie muss die Quick Ratio bei Unternehmen im sekundären Sektor mindestens 100% betragen. Aber da die Lohnmasse nicht in diese Berechnung einfließt, müsste diese Quote tatsächlich idealerweise bei rund 130% oder sogar 140% liegen. Und bei Dienstleistungsfirmen ist dieser Wert noch höher», sagt Jürg Röstli, ordentlicher Professor an der Hochschule für Wirtschaft Freiburg.

Darüber hinaus sollte man das Management der Buchhaltung Experten anvertrauen, die im Unternehmen selbst beschäftigt sind. «Jemand, der das Kerngeschäft des Unternehmens kennt, versteht besser als ein Berater, wie der Cashflow funktioniert, und kann Liquiditätsprobleme besser vorhersehen», erklärt Thomas Rautenstrauch.

### Bei schwindender Liquidität Ausgaben einschränken

Im Fall stetig zunehmender Lagerbestände oder wenn die Quick Ratio schrumpft, muss das Unternehmen sofort reagieren, um das akute Risiko eines Konkurses abzuwenden. Als sofortige Priorität müssen Zahlungen vermieden werden. Thomas Rautenstrauch erläutert: «Ausgaben, die nicht unbedingt notwendig sind, wie zum Beispiel Geschäftsreisen oder Weiterbildungen, müssen eingestellt werden.»

Auch bei den übrigen Ausgaben müssen Anpassungen vorgenommen werden. «Es geht beispielsweise darum zu versuchen, die Miete für die Geschäftsräume neu zu verhandeln oder gestaffelte Teilzahlungen mit den Lieferanten zu vereinbaren», ergänzt Jürg Röstli von der Hochschule für Wirtschaft Freiburg. «Bei einer Inflation der Rohstoffpreise ist es auch möglich, die Produktionsmenge zu reduzieren, um den Abfluss von Liquidität zu begrenzen.»

En Suisse, cette pratique n'est toutefois pas très répandue et peut prêter à la compétitivité d'une société. «Une solution consiste à offrir une réduction au client qui effectue un paiement anticipé ou qui règle sa facture quelques jours seulement après la prestation», estime Thomas Rautenstrauch. Demander une partie du paiement à l'avance ou dans une échéance plus courte que les 30 jours usuels permet aussi d'évaluer le degré de fiabilité d'un nouveau client. «Si le premier paiement n'est pas réglé dans les délais impartis, il faut alors s'attendre à d'autres retards, et gérer sa trésorerie en conséquence», estime Andreas Schweizer.

### Varier le calcul des liquidités

Les liquidités d'une entreprise peuvent être calculées de différentes façons, avec des conséquences notables sur la valeur réelle du résultat. «Le ratio de liquidité générale inclut les stocks et les créances. Ce calcul ne tient toutefois pas compte de la capacité de l'entreprise à écouler ses stocks ou à se faire rembourser ses créances», rappelle Thomas Rautenstrauch. Il se révèle donc souvent judicieux de s'en remettre au ratio de comptabilité immédiate, qui comprend uniquement les actifs liquides et les dettes à court terme.

Les obligations envers les acteurs externes ne sont en outre pas les seules charges qu'une société doit honorer. Dans le secteur tertiaire, la masse salariale constitue souvent la première source de dépenses. Dans l'industrie et la construction, elle peut représenter jusqu'à un tiers des coûts. «En théorie, le ratio de liquidité immédiate pour des entreprises de la branche secondaire doit s'élever à au moins 100%. Mais comme la masse salariale n'est pas intégrée dans ce calcul, ce ratio devrait en fait se situer idéalement autour des 130%, voire 140%. Pour les sociétés de services, ce ratio est encore plus important», dit Jürg Röstli, professeur ordinaire à la Haute école de gestion de Fribourg.

Par ailleurs, il vaut mieux confier la gestion comptable à des professionnels employés au sein même de l'entreprise. «Une personne qui dispose d'une certaine connaissance de l'activité principale de l'entreprise comprendra mieux le fonctionnement de ses flux de liquidités qu'un consultant, et pourra mieux anticiper les aléas de trésorerie», indique Thomas Rautenstrauch.

### Limiter les dépenses si la trésorerie s'assèche

En cas d'augmentation continue des stocks ou de baisse de ratio de liquidité immédiate, l'entreprise doit réagir rapidement pour éviter un risque imminent de dépôt de bilan. La priorité immédiate reste d'éviter les décaissements. Pour Thomas Rautenstrauch, «il faut alors exclure les dépenses non essentielles, comme les voyages d'affaires ou les formations continues».

Le reste des dépenses doit aussi faire l'objet d'un ajustement. «Il s'agit par exemple de tenter de renégocier le loyer des locaux de l'entreprise, ou d'arranger des paiements échelonnés avec les fournisseurs», ajoute Jürg Röstli de la Haute école de gestion de Fribourg. «En cas d'inflation du prix des matières premières, il est aussi possible de réduire la quantité de production pour limiter les sorties d'argent liquide.»

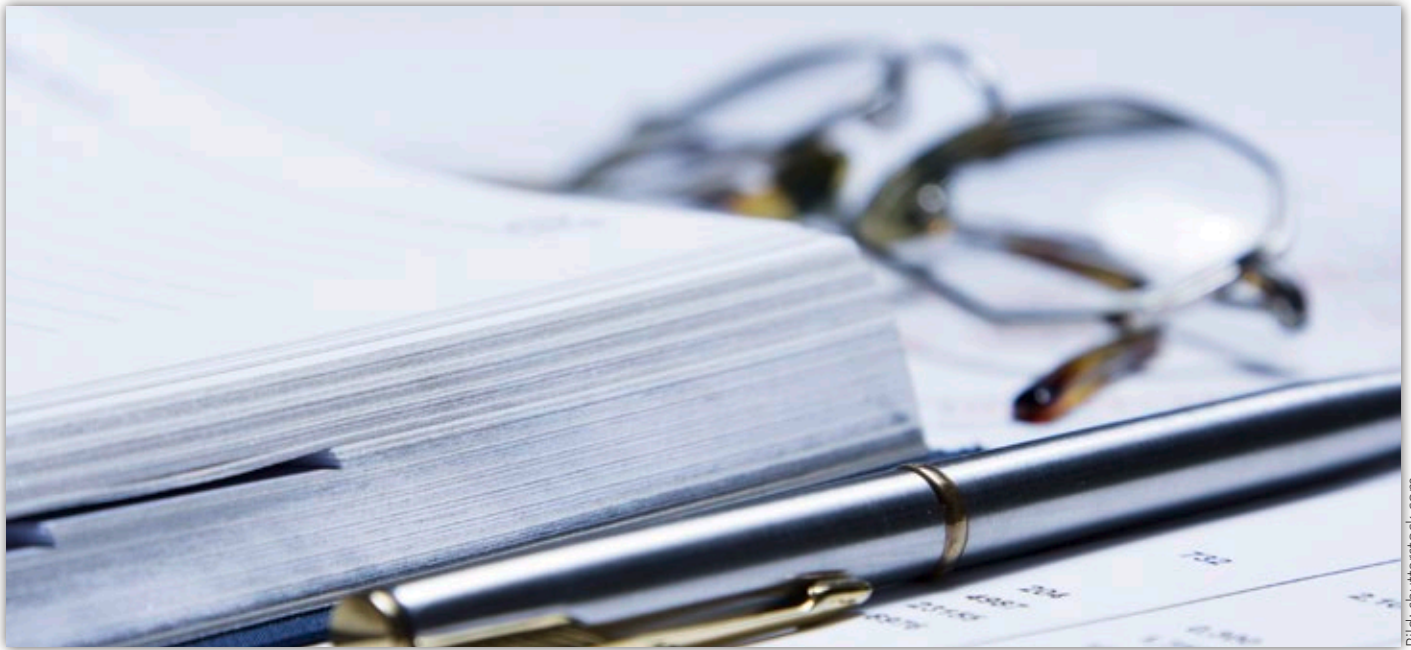


Bild: shutterstock.com

### **Einen Bankkredit aufnehmen**

Unter der Voraussetzung, dass sie bestimmte Kriterien erfüllen, können wirtschaftlich tragfähige KMU, die Liquiditätsprobleme haben, ein Bankdarlehen in Anspruch nehmen. «Die Unternehmen müssen ihre Rentabilität nachweisen können, Garantien bieten, über eine gute Kredithistorie verfügen und ein als solide bewertetes Geschäftsmodell vorlegen. In der Regel sind Banken bereit, kurzfristige Kredite zu gewähren, vor allem wenn die Unternehmen darlegen können, dass das Geld die kurzfristigen Liquiditätsprobleme lösen und längerfristig zu nachhaltigen Geschäftsprozessen führen wird», betont Thomas Rautenstrauch.

### **Digitale Buchhaltungs-Tools**

Banana, Bexio Tresio – in den letzten Jahren sind zahlreiche Programme für Buchhaltung und Liquiditätsmanagement auf den Markt gekommen. Sie nehmen es einem jedoch nicht ab, seine Liquidität aktiv und aufmerksam zu managen. «Diese Lösungen können ein falsches Gefühl von Sicherheit vermitteln. Bevor man sie für die Kassenführung nutzt, sollte man zunächst lieber einzelne Prozesse wie den Versand der Rechnungen automatisieren. Dadurch können personelle und finanzielle Ressourcen für wichtige Aufgaben wie die Buchhaltung mobilisiert werden», erläutert Andreas Schweizer, Leiter des Studiengangs MAS Corporate Finance an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW).

<https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/aktuell/monatsthe-ma/2024/wie-gelingt-eine-gute-liquiditaetsplanung.html>

### **Obtenir un crédit bancaire**

À condition de respecter certains critères, les PME rentables ayant des problèmes de trésorerie peuvent compter sur un crédit bancaire. «Les entreprises doivent pouvoir démontrer leur rentabilité, fournir des garanties, disposer d'un bon historique de crédit et présenter un modèle d'affaires jugé solide. En général, les banques sont disposées à accorder des crédits à court terme, surtout si les entreprises peuvent montrer que les fonds résoudre des problèmes de liquidité à court terme et mèneront à des opérations durables à plus long terme», souligne Thomas Rautenstrauch.

### **Outils numériques de comptabilité**

Banana, Bexio Tresio, de nombreux logiciels de comptabilité et de gestion des liquidités sont apparus sur le marché ces dernières années. Toutefois, ces outils ne dispensent pas d'une gestion active et attentive des liquidités. «Ces solutions peuvent donner un faux sentiment de sécurité. Avant d'y recourir pour gérer sa trésorerie, mieux vaut d'abord automatiser certains processus tels que l'envoi des factures. Cela permet de libérer des ressources humaines et financières pour des tâches importantes comme la comptabilité», note Andreas Schweizer, responsable de la filière MAS Corporate Finance à la Haute école zurichoise des sciences appliquées (ZHAW).

<https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/actuel/theme-du-mois/2024/comment-bien-planifier-ses-liquidites.html>

## RUCOSIL Solar plus

Hoch wasserabweisende Silikonharzfarbe mit katalytischer Schmutzabweisung und ausgezeichneter Befallsresistenz gegen Grünbewuchs.

- mit Filmschutz vor Algen- und Pilzbefall
- geringste Verschmutzungsanfälligkeit
- verbesserte Tieftemperatur- Elastizität und Rissüberbrückung
- mit tuchmattem, mikrokristallinem Oberflächeneffekt
- verbesserte Frühwasserbeständigkeit

Mehr Infos:





## Bilanz nach 20 Jahren Berufsbildungsgesetz

2004 wurde in der Schweiz das neue Berufsbildungsgesetz (BBG) eingeführt. Mit der neuen Gesetzesgrundlage ist es gelungen, die Berufsbildung fit für die Anforderungen des 21. Jahrhunderts zu machen.

Es gibt aber auch Herausforderungen. Drei Beispiele: Die Quote der zugewanderten Jugendlichen mit nachobligatorischem Abschluss ist immer noch zu tief. Zu diskutieren ist auch, wie der Berufsabschluss für Erwachsene gefördert werden kann. Schliesslich ist die Finanzierung ein Thema: Angesichts der Tatsache, dass der Bund die wesentlichen Eckpfeiler der Berufsbildung festlegt, ist dieser Anteil zu tief. Gemäss dem Prinzip der fiskalischen Äquivalenz müsste der Bundesanteil höher sein.

### Grundzüge des schweizerischen Berufsbildungssystems von 2004

Die Schweiz gilt weltweit als führend in der Berufsbildung. Die Kombination von schulischer und betrieblicher Ausbildung bildet das Fundament des schweizerischen Berufsbildungssystems. Die duale Struktur ermöglicht es den Lernenden, sich in der Schule theoretisches Wissen anzueignen und dieses am Arbeitsplatz direkt in die Praxis umzusetzen. Dieser Fokus auf Pra-

xisnähe und berufsspezifische Kompetenzen macht die Schweizer Berufsbildung besonders leistungsfähig. Das breit gefächerte Berufsbildungsangebot, das sich über verschiedene Sektoren und Branchen erstreckt und rund 250 Lehrberufe umfasst, ermöglicht es, individuelle Interessen und Arbeitsmarktbedürfnisse abzudecken. Das schweizerische Berufsbildungssystem setzt hohe Qualitätsstandards, die durch staatliche Anerkennung und Abschlussprüfungen gewährleistet werden.

### Die Berufsbildung in der Schweiz gliedert sich in drei Stufen:

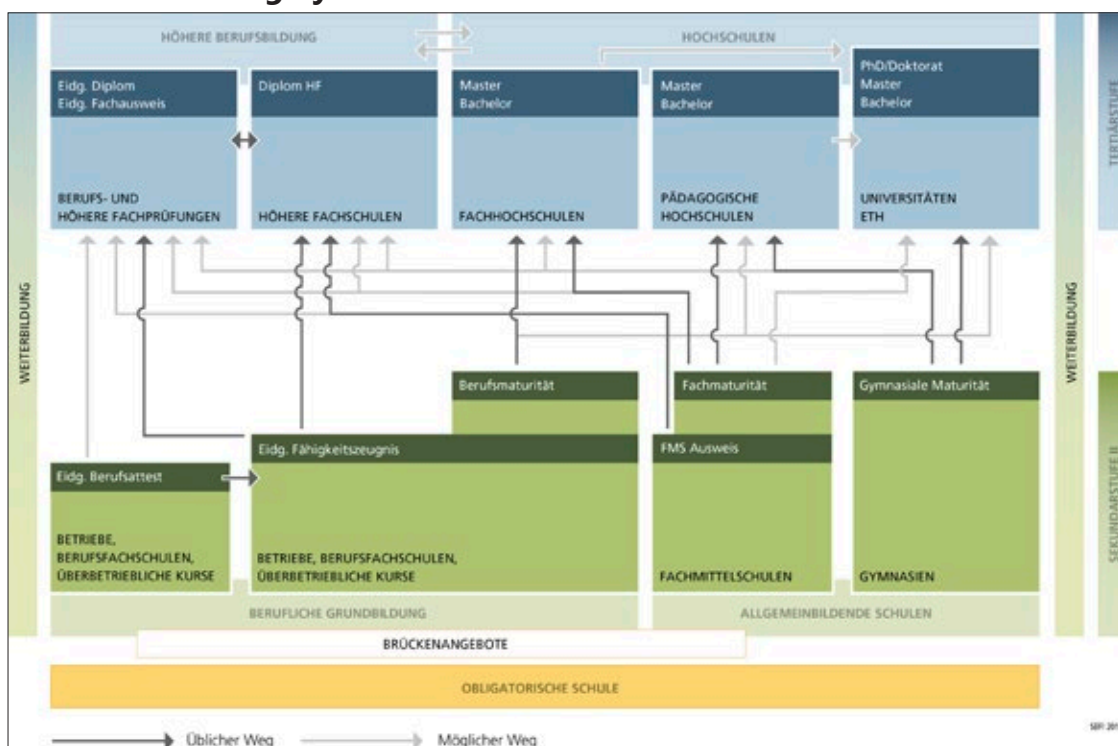
**Berufslehre** (Eidgenössisches Berufsattest EBA, 2 Jahre/Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis EFZ, 3 oder 4 Jahre): Die Berufslehre ist die Basis der schweizerischen Berufsbildung. Sie dauert zwei, drei oder vier Jahre und vermittelt theoretische und praktische Kenntnisse und Fertigkeiten in einem bestimmten Beruf.

**Berufsmaturität** (BM): Die BM baut auf der Berufslehre auf. Sie kann parallel zur beruflichen Grundbildung (BM1) oder nach deren Abschluss (BM2) absolviert werden. Der Umfang entspricht ca. einem Schuljahr. Sie eröffnet den Absolventinnen u. Absolventen den Zugang zu weiterführenden Bildungsangeboten an Fachhochschulen. Mit einer zusätzlichen Passerelle können sich Berufsmaturandinnen und -maturanden auch für ein Universitätsstudium qualifizieren.

**Höhere Berufsbildung** (HBB): Die Höhere Berufsbildung umfasst ein breites Angebot an Aus- und Weiterbildungen auf der tertiären Bildungsstufe, die auf einer drei- oder vierjährigen Berufslehre aufbauen und auch ohne Berufsmaturität zugänglich sind. Sie dient der praxisorientierten Aus- und Weiterbildung sowie der Qualifizierung von Berufsleuten.

Weitergehende Informationen unter: <https://transfer.vet/die-schweizer-berufsbildung-im-fokus/>

## Das Berufsbildungssystem der Schweiz



Quelle: Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBI)

## Anzahl und Vielfalt der Cyberangriffe nimmt zu

Die Bedrohungen im IT-Bereich stellen für die Schweizer Unternehmen ein grosses Risiko dar. Im zweiten Halbjahr 2023 erreichte die Zahl der beim Bundesamt für Cybersicherheit (BACS) gemeldeten Cyberangriffe 30 331 Fälle, womit sie sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum (16 951) nahezu verdoppelt hat.

Der Anteil der Meldungen aus der Bevölkerung (88%) und von Unternehmen/Behörden (12%) blieb stabil. Fälle von Phishing stiegen jedoch im zweiten Halbjahr 2023 gegenüber 2022 auf mehr als das Doppelte, nämlich von 2179 auf 5536. Das BACS warnt vor allem vor der gefürchteten Technik «Chain Phishing», bei dem die Erpresser E-Mail-Postfächer in Besitz nehmen und an die gespeicherten Kontakte schädliche E-Mails versenden. Da die Empfänger den Absender kennen und ihm vertrauen, nimmt die Wahrscheinlichkeit, dass sie getäuscht und selbst gehackt werden, deutlich zu.

Bei den Angriffen auf Unternehmen sind auch Betrugsversuche auf dem Vormarsch, besonders durch Techniken wie «Fake President» (253 Meldungen; +63) und «Hacking eines Firmenmailservers» (63; +18). Die Angriffe durch Ransomware haben dagegen abgenommen (42; -12). Das BACS hat zudem die ersten Betrugsversuche unter Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) registriert. Im Fall einer Sextortion zum Beispiel erzeugen Cyberkriminelle Bilder, die das Opfer in einer beschämenden Situation zeigen, um Geld oder Informationen zu erpressen. Andere Hacker geben sich am Telefon als bekannte Personen aus oder täuschen ein

sehr lukratives Investment vor, um ihren Opfern Geld abzuknöpfen.

Um über Risiken durch Cyberbedrohungen, aber auch über aktuelle Schutzmassnahmen informiert zu bleiben, empfiehlt das BACS, sich regelmässig auf seine Website und die der Schweizerischen Kriminalitätsprävention zu begeben oder auf die Plattform «E-Banking – aber sicher!» (EBAS) der Fachhochschule Luzern (HSLU).  
*KMU-Portal*

<https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/aktuell/news/2024/anzahl-und-vielfalt-der-cyberangriffe-nimmt-zu.html>

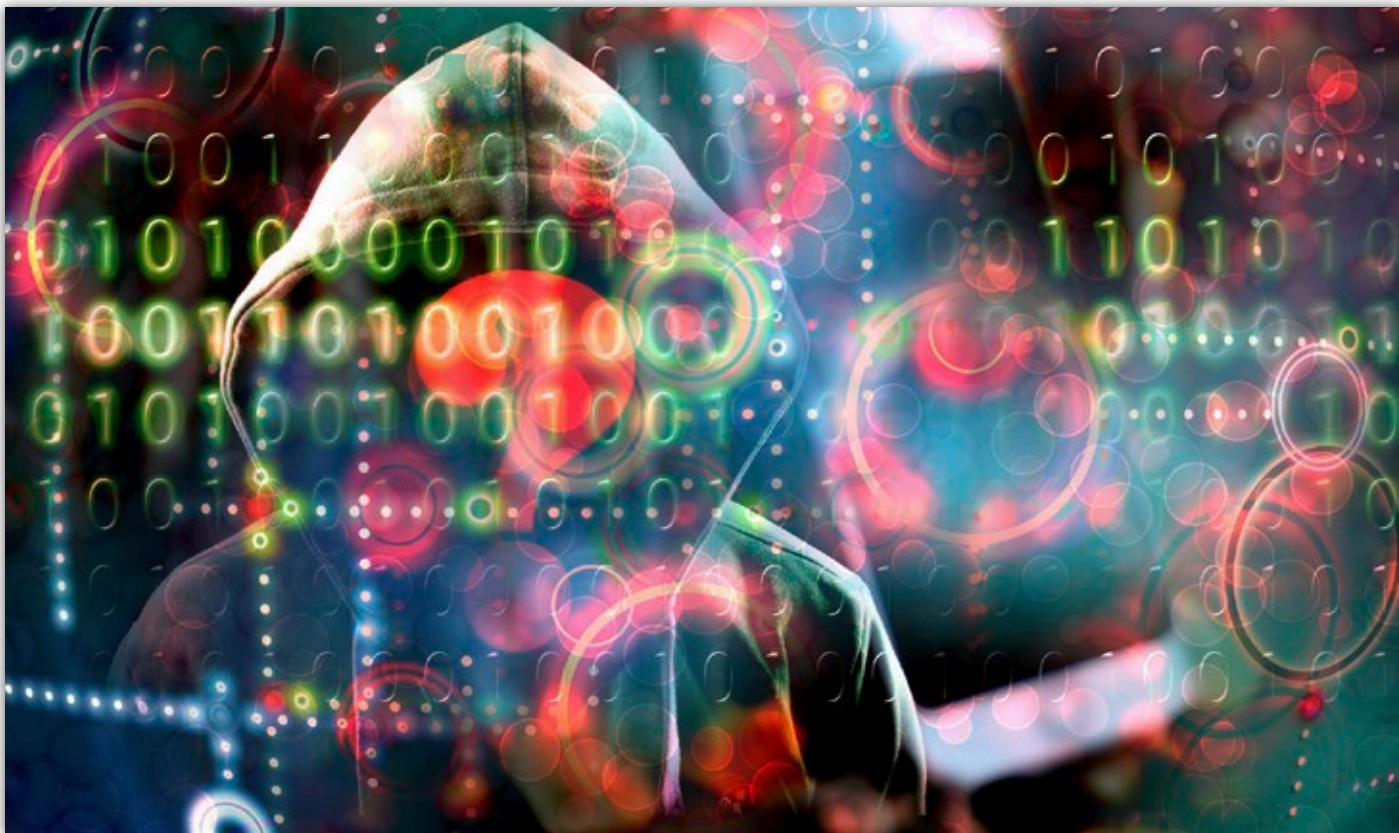


Bild: gerat, pixabay.com



### Impressum

Herausgeber: Verband Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF), Neugutstrasse 12, 8304 Wallisellen  
T +41 44 878 70 68, [info@farbenschweiz.ch](mailto:info@farbenschweiz.ch), [www.farbenschweiz.ch](http://www.farbenschweiz.ch)  
Redaktion und Verlag: Alexandra Kunz – Layout: Andrea Maag – Druck: Swissavant, Wallisellen  
Erscheinung der Farben News: 3x jährlich

## Führungskraft von heute – die 4 grössten Leadership Trends 2024

Die Arbeitswelt entwickelt sich rasant weiter – die Anforderungen an Arbeitnehmende aber auch an Führungskräfte verändern sich stets. Lesen Sie hier die 4 grössten Leadership Trends 2024.

Eine Führungskraft von heute braucht vielseitige Fähigkeiten, um mit dem Unternehmen erfolgreich zu sein. Rasanten Entwicklungen fordern eine stetige Anpassungsfähigkeit des eigenen Führungsstils mit dem Ziel, die Mitarbeitenden zu begeistern, zu befähigen und zu motivieren.

Folgende 4 Trends sollte eine Führungskraft in diesem Jahr im Auge behalten:

- Künstliche Intelligenz (KI): An erster Stelle die Künstliche Intelligenz. Wie kann das eigene Unternehmen von KI profitieren? Wie können Führungskräfte und auch Mitarbeitende entlastet werden? Wie

kann die Effizienz dank KI gesteigert werden?

- Mitarbeiterloyalität: Schon jeher ist die zentrale Frage, wie Mitarbeitende gehalten werden können. Heute heisst die Methode: Aufbau zwischenmenschlicher Beziehungen. Es geht nicht mehr nur um Mitarbeiterbenefits, sondern den Arbeitnehmenden eine Vision für die Karriere mit auf den Weg zu geben.
- Miteinbeziehen der Mitarbeitenden: Haben Sie Ihre Mitarbeitenden schon mal folgende Frage gestellt: «Wie würdest du es machen?» Binden Sie Ihre Mitarbeitenden ein, zeigen Sie,

wie wichtig ihre Meinungen sind und dass Sie flache Hierarchien auch wirklich leben.

- Mentale Gesundheit: Burnout ist weit verbreitet, das ist allen bekannt. Sorgen Sie dafür, dass sich Mitarbeitende wohl fühlen und eine Kommunikationskultur gelebt wird, bei der sie sich öffnen können. Führen Sie Platz für Ruhephasen ein und sorgen Sie für eine optimale Work-Life-Balance.

Aus SIU News [www.siu.ch](http://www.siu.ch).

<https://www.siu.ch/news/42/fuehrungskraft-von-heute-die-4-groessten-leadership-trends-2024>



Bild: G-Stock Studio, shutterstock.com

## Devenez vous aussi experte ou expert aux examens (EXP)!

Le paysage suisse de la formation professionnelle, et plus particulièrement les branches de formation et d'examens du commerce de détail «Quincaillerie», «Ménage», «Électroménager» et «**Peinture**», sont toujours à la recherche de professionnels motivés et engagés qui souhaitent s'investir en faveur de la jeunesse professionnelle et ainsi assurer la relève de professionnels compétents.

### Quelles sont les exigences? (selon les ordonnances sur la formation professionnelle CFC/AFP, art. 11)

Les exigences professionnelles d'un formateur ou d'une formatrice sont remplies par les personnes qui possèdent l'une des qualifications suivantes:

- gestionnaire du commerce de détail CFC avec au moins deux ans de pratique professionnelle dans la profession;
- employé(e) qualifié(e) du commerce de détail avec au moins deux ans de pratique professionnelle dans la profession;
- vendeur qualifié ou vendeuse qualifiée avec au moins trois ans de pratique professionnelle dans la profession;
- certificat fédéral de capacité d'une profession apparentée avec les connaissances professionnelles nécessaires dans le domaine de gestionnaire du commerce de détail CFC avec au moins trois ans de pratique dans la profession;
- diplôme pertinent de la formation professionnelle supérieure.



**Vous trouverez des exigences supplémentaires pour les EXP** vde Formation du commerce de détail suisse (FCS), organisation nationale du monde du travail pour les formations initiales dans le commerce de détail en collaboration avec les branches de formation et d'examens ( F+E ) sous le lien suivant:

<https://www.bds-fcs.ch/fr/Medias-numeriques/Download-Center?download=243>



## Vous répondez aux exigences? Comment la form. est-elle organisée?

Pendant trois jours au total, vous suivez des cours de la Haute école fédérale pour la formation professionnelle (HEFP) qui vous préparent à votre rôle d'expert(e) aux examens.

Jour 1	Jour 2	Jour 3
<b>Cours de base pour EXP (tous les métiers)</b>	<b>Cours spécifiques à la profession (par branche)</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Bases générales pour la mise en œuvre des procédures de qualification et rôle des expertes et des experts aux examens</li> <li>Mandat, droits et obligations ainsi que comportement des expertes et experts aux examens</li> <li>Domaines de qualification et formes d'examen</li> <li>Règles de réussite, calcul des notes, pondération des notes</li> <li>Tenue du procès-verbal et recours aux examens</li> </ul>	<p>Les différentes rubriques d'examen du «travail pratique prescrit» par branche</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Applications et exercices pratiques de la grille du procès-verbal d'examen en groupe</li> <li>Introduction à la gestion des situations difficiles lors des examens</li> </ul>
<p><a href="https://www.hefp.swiss/cours-de-base">https://www.hefp.swiss/cours-de-base</a></p> 	<p><a href="https://www.hefp.swiss/cours-pour-expert-e-s-assistant-e-s-du-commerce-de-detail">https://www.hefp.swiss/cours-pour-expert-e-s-assistant-e-s-du-commerce-de-detail</a></p> 	

### Vous souhaitez vous engager en tant qu'experte ou expert aux examens? Quelle est la marche à suivre?

Contactez Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage via [formation@swissavant.ch](mailto:formation@swissavant.ch) et fournissez un curriculum vitae complet. Le responsable de la formation professionnelle transmettra votre dossier à la cheffe experte ou au chef expert compétent, qui vérifiera vos qualifications. Vous serez ensuite prié(e) de vous inscrire aux cours par vos propres moyens. Votre nomination est finalement du ressort des cantons d'engagement, de votre cheffe experte ou de votre chef expert et de Swissavant en tant que responsable des branches de formation et d'examen «Peinture».

## Die OECD-Leitsätze bieten strategische Vorteile für ein KMU

Der «Verhaltenskodex» für verantwortungsvolle multinationale Unternehmen, der in über 50 Ländern einschliesslich der Schweiz anerkannt ist, wurde kürzlich überarbeitet. Welche Neuerungen gibt es und inwiefern sind diese für KMU relevant? Antworten von SECO-Expertin Nadja Meier.

Seit der letzten Anpassung der Leitsätze für multinationale Unternehmen (aus dem Jahr 2011) sind viele neue Herausforderungen hinzugekommen: Der Klimawandel hat sich beschleunigt, die künstliche Intelligenz hat sich erheblich weiterentwickelt und auch die Probleme im Bereich Cybersicherheit haben zugenommen, um nur einige Beispiele zu nennen. Um diese Entwicklungen zu berücksichtigen, haben 51 Staaten, darunter die Schweiz, im 2023 eine neue Version des Textes der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) verabschiedet. Diese Leitsätze sind für alle Schweizer KMU von Bedeutung, besonders aber für diejenigen, deren Tätigkeit sich auch über die Landesgrenzen hinaus auswirkt. Sie umfassen alle Bereiche der verantwortungsvollen Unternehmensführung: Menschen- und Arbeitsrechte, Umwelt, Korruption, Verbraucherschutz, Wettbewerb, Besteuerung usw. In der Schweiz ist der an das SECO angegliederte Nationale Kontaktpunkt für verantwortungsvolle Unternehmensführung dafür zuständig, für die Durchsetzung des Textes zu sorgen. Eine seiner Mitarbeiterinnen, Nadja Meier, erläutert die Herausforderungen für kleine und mittlere Unternehmen.

### **Welche neuen Hauptthemen wurden 2023 in den Text aufgenommen?**

**Nadja Meier:** Die wichtigsten Änderungen betreffen die Empfehlungen an Unternehmen, sich an international vereinbarten Zielen zum Klimawandel und zur biologischen Vielfalt zu orientieren. Firmen sollten insbesondere sicherstellen, dass sie wissenschaftlich fundierte Massnahmen, Strategien und Übergangspläne zum Klimaschutz einführen und umsetzen. Zudem fördern die Unterzeichnerstaaten nun eine Sorgfaltsprüfung bei der Entwicklung, dem Handel und der Nutzung von Technologien. Ein Arbeitgeber, der z. B. künstliche Intelligenz bei der Rekrutierung einsetzt, sollte prüfen, dass keine Diskriminierung stattfindet und persönliche Daten geschützt werden. Schliesslich wurden die

Empfehlungen zur Sorgfaltsprüfung auf alle Formen der Korruption ausgeweitet. Die Unternehmen sollen somit jede Art von Korruption vermeiden, sei es keine Bestechungsgelder anbieten oder verlangen wie auch keine Sponsorengelder und wohlätige Spenden missbrauchen.

### **Die Leitsätze richten sich an multinationale Unternehmen. Warum sind sie auch für Schweizer KMU relevant?**

**Meier:** Viele Schweizer KMU handeln und investieren auch grenzüberschreitend. Ihre eigene Tätigkeit oder jene ihrer Geschäftspartner kann auch zu negativen Auswirkungen im Ausland führen. Das Ausmass der Sorgfaltsprüfung hängt von der Grösse des Unternehmens, der Art der Aktivität und der Region ihrer Tätigkeit ab. Die OECD hat spezifische Leitfäden zur Sorgfaltsprüfung für den Rohstoff-, den Landwirtschafts-, den Textil- und den Finanzsektor entwickelt. Die kontinuierliche Überprüfung der Wirksamkeit der getroffenen Massnahmen ist vor allem für jene KMU wichtig, bei denen sich die Situation der Geschäftspartner und/oder der Länder und der Sektoren, in denen sie tätig sind, stets verändert.

### **Welche Vorteile hat verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln für ein KMU?**

**Meier:** Es bietet strategische Vorteile. Mit einer Sorgfaltsprüfung können zunächst neue Risiken im Zusammenhang mit Produkten und Dienstleistungen frühzeitig erkannt werden. Damit können Lieferausfälle vermindert und die Produktivität gesteigert werden. Eine verantwortungsvolle Unternehmensführung trägt auch zur Innovation bei, indem z. B. Produkte für einen Premiummarkt oder ressourcenschonende Verfahren entwickelt werden. Nicht zuletzt trägt sie zum guten Ruf des Unternehmens bei. Tatsächlich erwarten Investoren, Regierungen, Kunden und Verbrauchende vermehrt, dass Firmen ihre Auswirkungen auf die Gesellschaft und die Umwelt kennen und vorsorgliche Mass-

nahmen treffen, um negative Auswirkungen möglichst zu vermeiden.

### **Der Text ist ein detaillierter, nicht verbindlicher Verhaltenskodex – Was passiert, wenn es zu einer Beschwerde kommt?**

**Meier:** Der Schweizer Nationale Kontaktpunkt (NKP), der für die Durchsetzung des Textes sorgt, steht bei Eingaben zu angeblichen Verstössen gegen die OECD-Leitsätze als aussergerichtliche Schlichtungsstelle zur Verfügung. Er prüft die Eingabe in Bezug auf den Geltungsbereich dieser Leitsätze und veröffentlicht dann einen begründeten Entscheid, ob er den Parteien eine Mediation anbietet. Mit Blick auf die für eine erfolgreiche Mediation wichtige Vertrauensbildung zwischen den Parteien findet das Vermittlungsverfahren unter Ausschluss der Öffentlichkeit statt. Das Ziel ist, dass sich die Parteien im Dialog auf eine zukunftsorientierte Lösung einigen. Nach der Mediation publiziert der NKP einen Abschlussbericht über das Ergebnis und richtet Empfehlungen an die Parteien.

### **Welche Ansprechpartner oder Hilfsmittel können für einen Unternehmer, der an diesen Fragen interessiert ist, nützlich sein?**

**Meier:** Der NKP steht für Fragen und Bemerkungen zu den OECD-Leitsätzen jederzeit zur Verfügung. Falls sich ein Unternehmen mit anderen Firmen austauschen will, kann es sich an das Global Compact Netzwerk Schweiz wenden, das vom Bund unterstützt wird. Es organisiert Anlässe und bietet eine Mitgliedschaft an. Das digitale Tool CSR Risk Check kann insbesondere Schweizer KMU helfen, die im Ausland tätig sind (z. B. Import, Export, Produktion), ihre Sozial-, Umwelt- und Governance-Risiken in der Wertschöpfungskette zu bewerten.

KMU Portal

<https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/aktuell/interviews/2024/die-oecd-leitsaetze-bieten-strategische-vorteile-fuer-ein-kmu.html>

## Bilan après 20 ans de loi sur la formation professionnelle

En 2004, la nouvelle loi sur la formation professionnelle (LFPr) a été introduite en Suisse. Cette nouvelle base légale a permis de rendre la formation professionnelle apte à répondre aux exigences du 21<sup>e</sup> siècle.

Mais il y a aussi des défis à relever. En voici 3 exemples: le taux de jeunes immigrés titulaires d'un diplôme post-obligatoire est encore trop bas. Il faut également discuter de la manière de promouvoir le diplôme prof. pour les adultes. Enfin, le financement est un sujet de préoccupation: compte tenu du fait que la Confédération définit les principaux piliers de la formation prof., cette part est trop faible. Selon le principe de l'équivalence fiscale, la part de la Confédération devrait être plus élevée.

### Principaux traits du système de formation prof. mis en place en 2004

Au niveau international, la Suisse est considérée comme un modèle en matière de formation prof.. Le système suisse repose sur une combinaison d'enseignement scolaire et de formation en entreprise. La structure duale permet aux apprenties et apprentis d'acquérir des connaissances théoriques à l'école et de les mettre directement en pratique sur leur lieu de travail. Cet accent mis sur la proximité avec la pratique et sur les compétences spécifiques à

la profession rend la formation prof. particulièrement performante. Bien diversifiée, l'offre en la matière englobe différents secteurs et branches, et comprend près de 250 métiers, ce qui permet de répondre aux intérêts individuels comme aux besoins du marché du travail. Le système de formation professionnelle fixe des normes de qualité élevées, qui sont garanties au travers de la reconnaissance étatique et de la tenue d'examens finaux.

### La formation professionnelle en Suisse comporte trois niveaux:

**L'apprentissage** (attestation fédérale de formation professionnelle [AFP], en 2 ans/ certificat fédéral de capacité [CFC], en 3 ou 4 ans): l'apprentissage constitue la base de la formation professionnelle en Suisse. S'étendant sur 2, 3 ou 4 ans, il permet d'acquérir des connaissances et des compétences, sur les plans théorique comme pratique, dans une profession donnée.

**La maturité professionnelle (MP):** elle approfondit la formation reçue dans le cadre

de l'apprentissage et s'effectue soit en parallèle de celui-ci (modèle MP1), soit après (modèle MP2). Le volume de formation correspond approximativement à un an d'école. Ce diplôme de maturité permet d'accéder aux offres subséquentes proposées par les hautes écoles spécialisées (HES). Il est aussi possible pour les titulaires d'une maturité professionnelle de suivre une passerelle supplémentaire permettant d'entamer des études universitaires.

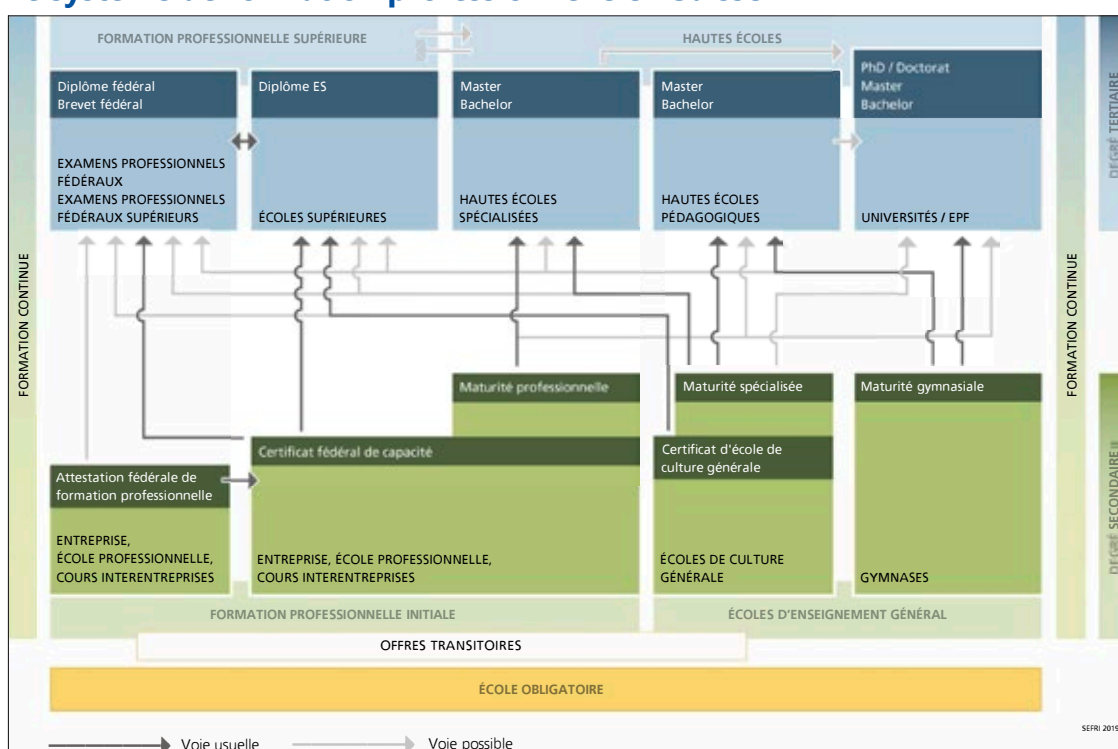
### La formation professionnelle supérieure

(FPS): elle comprend une large offre de formations initiales et continues du degré tertiaire, qui requièrent d'avoir accompli un apprentissage de trois ou quatre ans mais sont accessibles même sans avoir obtenu de maturité professionnelle. La FPS vise à proposer des formations initiales et continues axées sur la pratique et permet aux personnes déjà actives d'acquérir des qualifications supplémentaires.

Pour plus d'informations, voir:

<https://transfer.vet/die-schweizer-berufsbildung-im-fokus/>

## Le système de formation professionnelle en Suisse



Source: Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI)

## «Die Unternehmen wissen nicht, welche Chancen die künstliche Intelligenz bietet»

Sind die KMU gut genug gerüstet, um das ganze Potenzial von Tools wie ChatGPT zu nutzen? Antworten von Sophie Hundertmark, Forscherin und Autorin zweier Bücher zum Thema.



Sophie Hundertmark

Die meisten Grossunternehmen haben bereits Massnahmen ergriffen, um Instrumente der generativen künstlichen Intelligenz in ihre Prozesse zu integrieren, aber die kleinen und mittleren Unternehmen sind häufig noch auf der Suche nach effizienten Mitteln, um von diesen neuen Technologien zu profitieren. Die KMU wissen oft nicht, wie sie diese Innovationen optimal nutzen können oder wie sie deren Risiken bewerten sollen. Sophie Hundertmark, wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Hochschule Luzern und Doktorandin an der Universität Freiburg, forscht zu Textrobotern, künstlicher Intelligenz (KI) und digitaler Transformation. Die Forscherin, die auch zwei Bücher zu dem Thema publiziert hat, spricht über die Herausforderungen dieser technologischen Innovationen für die KMU in der Schweiz.

**Bis vor Kurzem wurde die KI vor allem dafür genutzt, sogenannte Chatbots zu entwickeln. Generative AI wie zum Beispiel ChatGPT, der 2022 von OpenAI auf den Markt gebracht wurde, ebnet den Weg für eine Vielzahl weiterer Einsatzmöglichkeiten. Welche Funktionen werden von den Schweizer Unternehmen am meisten geschätzt?**

**Sophie Hundertmark:** Die häufigste Nutzung bleibt das Verfassen von Texten, vor allem für E-Mails und Pressemitteilungen. Eine Software auf der Basis von generativer KI kann auch für die Analyse von Daten genutzt werden, beispielsweise um zwei Finanzberichte zu vergleichen oder eine Zusammenfassung davon zu erstellen.

Ein anderer Bereich ist die Weiterbildung der Beschäftigten: Dank der künstlichen Intelligenz ist es heutzutage möglich, beispielsweise Compliance-Fortbildungen zu entwickeln. So kann die KI dafür genutzt werden, bestehende Weiterbildungs-Tools zu verbessern oder ein personalisiertes Modul auf der Grundlage der vom Programmierer gelieferten Daten zu erstellen. Die automatische Erzeugung von Bildern mit Programmen wie DALL-E ist ebenfalls im Aufwind, auch wenn sie nur für bestimmte Arten von Unternehmen relevant ist.

**Sind die Schweizer KMU gut darauf vorbereitet, das Potenzial dieser Tools zu nutzen?**

**Hundertmark:** Nein, ich denke, sie kennen sich damit noch nicht gut genug aus. Den meisten KMU sind nicht nur die Chancen der generativen künstlichen Intelligenz weitgehend unbekannt, sondern auch die mit ihr verbundenen Risiken. Ihnen fehlt ein umfassendes Verständnis davon, wie sie diese Art von KI angemessen nutzen können.

**Wie können Sie sich verbessern?**

**Hundertmark:** Aus meiner Sicht ist es notwendig, dass sich die Schweizer KMU weiterbilden. So kann ausserdem der Wissenstransfer auf diesem Gebiet gefördert werden. Es geht auch darum, den Mut zu haben, diese verschiedenen Tools mit integrativer KI zu testen, also zum Beispiel ChatGPT. Nur durch eine konkrete Nutzung können die kleinen und mittleren Unternehmen aus ihren Erfahrungen Erkenntnisse gewinnen, um sich nach und nach zu verbessern.

**Warum sind Schulungen so wichtig?**

**Hundertmark:** Schulungen sind ein notwendiger Schritt, um Generative AI in die Betriebsabläufe der Unternehmen einzubinden. An der Fachhochschule Luzern haben wir ein entsprechendes Modul entwickelt. An dieser Fortbildung nehmen

Personen mit verschiedenen Profilen teil: Firmenleitungen, Führungspersonen und manchmal auch Beschäftigte ohne Führungsverantwortung.

**Generative KI kann Fehler machen, Vorurteile reproduzieren und Urheberrechte verletzen. Wie kann man sich vor solchen negativen Effekten schützen?**

**Hundertmark:** Halluzinationen (von generativer KI produzierte Fehler und Ungenauigkeiten, Anm. d. Red.) sind eines der Hauptprobleme im Zusammenhang mit der KI. Man darf aber nicht vergessen, dass Menschen auch Fehler machen! Das Problem ist nicht neu, es geht nur darum, dass man sich dessen bewusst ist und die Risiken und Auswirkungen weitestgehend minimiert. Wenn man zum Beispiel meint, dass automatische Texterstellungsprogramme nützlich sind, um Inhalte in bestimmten Fachgebieten zu verfassen, kann man vernünftigerweise davon ausgehen, dass die Beschäftigten, die für diese Texte verantwortlich sind und die ihren Beruf in allen Einzelheiten kennen, eventuell auftretende Fehler entdecken werden. Was die Vorurteile und die Risiken in Bezug auf das Urheberrecht angeht, lassen sich die Probleme minimieren, indem der Datenkorpus verkleinert wird.

**Der Datenschutz ist ein weiterer wichtiger Aspekt. Was hat sich in diesem Bereich als Best Practice bewährt?**

**Hundertmark:** Die beste Lösung besteht darin, sich an einen Dienstleister mit Sitz in der Schweiz zu wenden. Das neue Datenschutzgesetz gewährleistet im Vergleich zum Ausland ein höheres Schutzniveau, sofern die Daten innerhalb der Schweiz verarbeitet und gehostet werden. Ich würde daher z. B. die Tools SwissGPT (im August 2023 von dem Zürcher Unternehmen AlpineAI lanciert, Anm. d. Red.) <https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/aktuell/interviews/2024/die-unternehmen-wissen-nicht-welche-chancen-die-kuenstliche-intelligenz-bietet.html>

## Werden auch Sie Prüfungsexpertin oder Prüfungsexperte (PEX)!

Die Schweizer Berufsbildungslandschaft, explizit die Detailhandels-Ausbildungs- und Prüfungsbranchen «Eisenwaren», «Haushalt», «Elektrofach» und «**Farben**» sind immer auf der Suche nach motivierten und engagierten Fachpersonen, die sich für die Berufsjugend und damit dem Fortbestand fähiger Fachkräfte einsetzen möchten.

### Was sind die Anforderungen? (gemäss Berufsbildungsverordnungen DHF/DHA, Art. 11)

Die fachlichen Anforderungen an eine Berufsbildnerin oder einen Berufsbildner erfüllt, wer über eine der folgenden Qualifikationen verfügt:



- Detailhandelsfachfrau oder Detailhandelsfachmann EFZ mit mindestens zwei Jahren beruflicher Praxis im Beruf;
- gelernte Detailhandelsangestellte oder gelernter Detailhandelsangestellter mit mindestens zwei Jahren beruflicher Praxis im Beruf;
- gelernte Verkäuferin oder gelernter Verkäufer mit mindestens drei Jahren beruflicher Praxis im Beruf;
- eidgenössisches Fähigkeitszeugnis eines verwandten Berufs mit den notwendigen Berufskennntnissen im Bereich der Detailhandelsfachfrau und des Detailhandelsfachmanns EFZ mit mindestens drei Jahren beruflicher Praxis im Beruf;
- einschlägiger Abschluss der höheren Berufsbildung.

**Zusätzliche Anforderungen an die PEX** von Bildung Detailhandel Schweiz (BDS), nationale Organisation der Arbeitswelt für die Grundbildungen im Detailhandel in Zusammenarbeit mit den Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) finden Sie unter dem folgenden Link: <https://www.bds-fcs.ch/de/Digitale-Medien/Download-Center?download=243>



## Sie erfüllen die Anforderungen? Wie gestaltet sich die Ausbildung?

Während insgesamt drei Tagen besuchen Sie Kurse der eidgenössischen Hochschule für Berufsbildung (EHB), an welchen Sie auf Ihre Rolle als Prüfungsexpert\*in vorbereitet werden.

Tag 1	Tag 2	Tag 3
<b>Basiskurse für PEX (alle Berufe)</b>	<b>Berufsspezifische Kurse (nach Branche)</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Allgemeine Grundlagen zur Durchführung der Qualifikationsverfahren und Rolle der Prüfungsexpertinnen und -experten</li> <li>Mandat, Rechte und Pflichten sowie Verhalten der Prüfungsexpertinnen und -experten</li> <li>Qualifikationsbereiche und Prüfungsformen</li> <li>Bestehensregeln, Notenberechnung, Notengewichtung</li> <li>Protokollführung und Prüfungsbeschwerden</li> </ul>	Die einzelnen Prüfungspositionen der «vorgegebenen praktischen Arbeit» je Branche	<ul style="list-style-type: none"> <li>Praxisanwendungen und -übungen der Prüfungsprotokollraster in Gruppen</li> <li>Input zum Umgang mit schwierigen Prüfungssituationen</li> </ul>
<a href="https://www.ehb.swiss/pex-basiskurse">https://www.ehb.swiss/pex-basiskurse</a> 	<a href="https://www.ehb.swiss/pex-detailhandel">https://www.ehb.swiss/pex-detailhandel</a> 	

### Sie möchten sich als Prüfungsexpertin oder Prüfungsexperte engagieren? Wie ist das weitere Vorgehen?

Kontaktieren Sie Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt über [berufsbildung@swissavant.ch](mailto:berufsbildung@swissavant.ch) und stellen Sie einen vollständigen Lebenslauf zur Verfügung. Der Leiter Berufsbildung leitet Ihre Unterlagen der zuständigen Chefexpertin bzw. dem zuständigen Chefexperten weiter, welcher Ihre Qualifikation prüft. Anschliessend werden Sie gebeten, sich selbstständig für die Kurse anzumelden. Ihre Wahl obliegt abschliessend den Einsatzkantonen, Ihrer Chefexpertin oder Ihres Chefexperten und Swissavant als Verantwortlicher für die Ausbildungs- und Prüfungsbranche «Farben».



## Diotrol AG übernimmt Duratec AG

Die Diotrol AG, der Spezialist in Sachen Holzschutz und Holzpflege, gibt die erfolgreiche Übernahme der Duratec AG bekannt, die auf den 1. Januar 2024 wirksam geworden ist. Diese strategische Entscheidung stärkt die Position der Diotrol AG und eröffnet neue Möglichkeiten für Wachstum und Innovation.

Im Rahmen der Übernahme wird das operative Geschäft der Duratec AG nach Dulliken SO verlagert. Dies ermöglicht eine reibungslose Integration der Geschäftsprozesse beider Unternehmen. Dazu beitragen wird auch David Wittlin, der als Geschäftsführer des Bereichs Duratec erhalten bleibt. Seine langjährige Erfahrung und sein umfassendes Know-how werden weiterhin einen entscheidenden Beitrag zur erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens beisteuern. Die Zusammenführung eröffnet neue Horizonte für beide Unternehmen. Kunden können von



Marco Hauert (links), der Leiter Verkauf von Diotrol, und David Wittlin, der Geschäftsführer des Bereichs Duratec. Bild: zVg

einem erweiterten Produkt- und Dienstleistungsportfolio profitieren, während gemeinsame Expertise und Innovationskraft dazu beitragen, den Kundenanforderungen noch besser gerecht zu werden.

Die Diotrol AG ist überzeugt, dass die Übernahme der Duratec AG eine gewinnbringende Entwicklung für alle Beteiligten darstellt. Das Unternehmen freut sich darauf, die Zusammenarbeit mit bestehenden Kunden zu intensivieren und neue Partnerschaften aufzubauen.

Diotrol AG, T +41 62 285 30 70, [www.diotrol.com](http://www.diotrol.com)

## KMU-Studie 2024

Eine Analyse der aktuellsten Zahlen Ausgabe 2024.



Für die neuste Schweizer KMU-Studie, welche bereits die 10. Ausgabe dieser Studienserie ist, wurden die aktuellen Zahlen des Bundesamts für Statistik (Bfs) von 2021 ausgewertet und mit den Vorjahren verglichen.

Das Ziel der OBTA ist nunmehr seit mehr als sechzehn Jahren und zehn Ausgaben klar: OBTA möchte mit dieser Publikation den Leserinnen und Lesern fundierte Informationen über die KMU-Landschaft der Schweiz geben. KMU, das sind Klein- und Mittelunternehmen. Es sollen die Unterschiede von KMU innerhalb ihrer Welt und gegenüber Grossunternehmen aufzeigen, denn KMU sind nicht gleich KMU. So zählen der Coiffeur, die Bäckerei, der Malerbetrieb, die IT-Firma oder die Werbeagentur genauso zu den KMU

wie hochtechnologische Weltmarktführende in der Medizinaltechnik oder etwa im Maschinenbau. Unter anderem macht diese Vielseitigkeit die Faszination für KMU aus, die OBTA täglich in der unternehmerischen Praxis und Forschung erleben darf.

In dieser derzeit alle zwei Jahre erscheinenden Studie werden die aktuellen KMU-Zahlen ausgewertet, wobei jeweils auf vergangene Studien Bezug genommen wird. Der Fokus dieser Studie richtet sich auf die Auswertung der Zahlen von 2021 und einen Vergleich mit den Vorjahren.

<https://www.obta.ch/resources/folders/18/obt-kmu-studie-2024.pdf>

## Il ne suffit pas de se déclarer indépendant

Le statut de travailleur indépendant est défini par opposition à celui de salarié, et sur la base de critères objectifs. Vouloir «tenir compte de la volonté des parties», c'est-à-dire permettre aux travailleurs de choisir librement leur statut, bouleverserait la pratique actuelle et ouvrirait la porte à des abus.

### Le statut d'indépendant est-il trop difficile à obtenir?

Les décisions rendues par les caisses de compensation AVS et par les tribunaux limitent-elles excessivement le choix de certains travailleurs de se déclarer indépendants? C'est ce que pense le conseiller national Jürg Grossen (BE, Vert'libéral), qui a déposé il y a déjà six ans une initiative parlementaire intitulée «Accorder la qualité de personne exerçant une activité lucrative indépendante en tenant compte de la volonté des parties» (18.455). La demande a été acceptée par les deux Chambres et la Commission de la sécurité sociale et de la santé publique du Conseil national (CSSS-N) se penche maintenant sur sa mise en œuvre.

Le texte demande de compléter l'article 12 de la loi fédérale sur la partie générale du droit des assurances sociales (LPGA) par un nouvel alinéa: «La distinction entre personnes exerçant une activité lucrative indépendante et salariés est établie en tenant compte du degré de subordination d'un point de vue organisationnel, du risque entrepreneurial et des éventuels accords passés entre les parties.» Les deux premiers critères – degré de subordination et risque entrepreneurial – correspondent à la pratique actuelle; le troisième – la volonté des parties – ouvre la porte à quelque chose de tout à fait nouveau... et de plutôt inapproprié.

L'argumentation pointe du doigt le fait que certaines personnes souhaitant être reconnues comme indépendantes se retrouvent considérées comme salariées du point de vue des assurances sociales ou de la législation sur le travail, «même lorsque toutes les personnes concernées sont d'avis que l'activité en question est une activité indépendante». Des prestataires de services se verraient imposer contre leur gré un carcan juridique contraire aux accords qu'ils ont signés, et ces décisions constitueraient des entraves à l'égard de certains modèles entrepre-

neuriaux. Faut-il alors laisser plus de liberté dans la définition du statut d'indépendant?

### Une définition qui répond à des critères objectifs

La loi actuelle définit le statut d'indépendant par la négative: est considéré comme indépendant le travailleur qui n'exerce pas une activité salariée. C'est une formulation plutôt libérale, qui implique que les seules personnes pouvant se voir refuser le statut d'indépendant sont celles qui ont manifestement un lien de dépendance à l'égard d'une autre personne physique ou morale agissant comme employeur. L'enjeu réside donc dans l'existence ou non de ce lien de dépendance, qui ne résulte pas des déclarations des parties mais d'une constatation objective des faits.

A défaut d'une description précise dans la loi, c'est la jurisprudence qui a été amenée à définir les critères constitutifs d'un lien de dépendance. Ces critères sont principalement ceux de la dépendance économique et du lien de subordination. Un très faible nombre de «clients» peut aussi constituer l'indice d'une activité salariée. A l'inverse, les éléments qui caractérisent une activité indépendante sont la capacité à acquérir par soi-même des mandats et des clients, à investir, à subir des pertes, à supporter les risques d'encaissement, à utiliser ses propres locaux, etc. La plupart des cas pouvant se révéler ambigus sont tranchés par la jurisprudence, qui est capable de s'adapter rapidement à l'évolution des modèles économiques.

### Un statut trop souvent invoqué pour contourner la loi

Quelle place peut-on laisser ici à la «volonté des parties», si cette volonté ne correspond pas à l'analyse objective de leur relation? Une approche libérale des conditions de travail est souhaitable, mais cela ne doit pas conduire à une forme d'anarchie. En l'occurrence, les cas liti-

gieux concernent souvent des personnes qui cherchent à contourner la législation sur le travail et les obligations en matière d'assurances sociales. Il peut ainsi être tentant, pour un employeur, de faire passer des employés pour des indépendants afin d'échapper aux charges sociales. Un employé peut aussi trouver des avantages à se présenter comme indépendant, mais ces avantages se révèlent parfois de courte durée et les faux indépendants finissent alors par se retourner contre leurs employeurs pour revendiquer leur statut de salariés.

Dans son rapport «Flexi-Test» d'octobre 2021, le Conseil fédéral écrit que «les options «liberté de choix» ou «déclaration concordante des parties» ne représenteraient pas une forme appropriée de flexibilisation pour la plupart des travailleurs. Les exploitants de plateforme auraient certainement tendance à l'appliquer de sorte à forcer les personnes travaillant pour eux à se déclarer indépendantes. [...] De plus, des décisions individuelles en matière de statut ou une déclaration concordante des parties ne seraient pas compatibles avec l'obligation d'assurance, qui dépend largement du statut professionnel, et remettrait en question l'égalité de traitement des activités du même type.»

Le Conseil fédéral, à juste titre, aboutit à la conclusion que la pratique actuelle ne doit pas être modifiée. Tout au plus s'agit-il de garantir la sécurité du droit, en veillant à ce que les décisions prises par les organes d'exécution soient rapides et claires.

Il faut donc souhaiter que la CSSS-N renonce à mettre en œuvre l'initiative parlementaire Grossen.

Auteur: Pierre-Gabriel Bieri  
Source: Centre Patronal,  
Lausanne, 03.04.2024  
[www.centrepatronal.ch](http://www.centrepatronal.ch)

## 2024 leuchtet! Caparol präsentiert Trendfarbe 2024

Honig-Gold – das ist die Trendfarbe 2024! Sie berührt die Sinne, erwärmt das Herz, leuchtet aus ihrer Tiefe heraus und schenkt Behaglichkeit. Es ist, als stünde man unter einem Blätterdach, durch das Sonnenstrahlen fallen. Das Licht wird moduliert; warm, klar, anregend und beruhigend zugleich. Es tut uns gut, lädt uns auf mit Energie, Zuversicht.



Die Natur kann einfach jede Stimmung: erfrischend, üppig, geborgen, befreiend, luftig, entspannt... Und ist so die beste Inspiration für Design und Architektur. Die Tier- und Pflanzenwelt liefert Strukturen, Konstruktionen, Farben und Formen, die helfen, neue Gestaltungen im Einklang mit der Natur zu entwickeln. Honig-Gold steht für die tiefe Sehnsucht nach einer positiven und stärkenden Natur, die uns auch in unserem direkten Lebensumfeld begleiten soll. Die Natur wird mehr denn je zum Ruhe- und Energiepol in einer digitalen, unsinnlichen und fragil erscheinenden Welt. Der Trendton des Jahres gehört zu drei harmonischen Trendwelten. Dazu wurden Oberflächen und Kompositionen für atmosphärische Innenraumgestaltung entwickelt.

### Farbwelt 1

Blätter lieben Blüten! Harmonische Farbkombinationen und natürlich inspirierte Oberflächen. Das Leuchten kommt mit dem Honig-Gold. Was Honig-Gold so besonders macht, ist diese Vielseitigkeit. Ein Farbton, der Räume aufhellen kann und gleichzeitig Wärme verleiht, umhüllt und erdet. Honig-Gold ist in vielen Farbwelten zu Hause und somit perfekt zum Kombinieren!

### Farbwelt 2

Erde birgt Pigmente! Diese Farbwelt besteht aus erdig-steinigen Farbkombinationen mit Terra und Rot. Das Honig-Gold kann hier dem Raum Tiefe geben und passt sich perfekt den warmen Rottönen an.

### Farbwelt 3

Himmel trifft Landschaft! Die Farbwelt 3 zeigt kühl-warme Farbkombinationen

und lebendige Oberflächen. Kühle Blau-Violett-Töne werden von Honig-Gold erdet. Somit erlaubt es die Komposition, eine Verbindung zwischen Himmel und Landschaft zu kreieren.

*Text und Bild DAW Schweiz AG*



INNENFARBEN  
PEINTURES D'INTÉRIEUR  
PITTURE PER INTERNI



Hilde,  
Malerin



## EINFACH JEDE WAND ROCKEN!

Du liebst deinen Job? Wir auch!  
Mit den Herbol Innenfarben machst du schnell Fläche  
und bringst Schwung in deinen Alltag.

[#verlassdichdrauf](#)

