

FARBEN NEWS

III DEZEMBER/DECEMBRE 2024

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



TITELBILDSERIE/SÉRIE DE COUVERTURES 2024:

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

LACKE

EINFACH
VERLÄSSLICHE
LÖSUNGEN
FÜR JEDE
OBERFLÄCHE



NEU

**Airless-Metallschutzlack für
hohe Anforderungen im Innenbereich**

Akzo Nobel Coatings AG
Industriestrasse 17a
6203 Sempach Station

Tel. 041 469 67 00
mail@sikkens-center.ch
www.sikkens-center.ch



Sikkens Center

Einfach verlässlich.

Herbol[®]

VSF – Wo stehen wir? Wie geht es weiter?

Nachdem die VSF-Generalversammlung am 1. Juni 2024 der Fusion mit Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt – zugestimmt hatte, wurden im Hintergrund intensiv weitere «Branchengespräche» geführt. Die Phase des Dialogs und der Planung war entscheidend, um sicherzustellen, dass der Übergang für alle VSF-Mitglieder reibungslos und nachhaltig gestaltet werden kann. Hinter den Kulissen arbeiteten die Verantwortlichen mit Hochdruck daran, die Weichen für eine erfolgreiche Integration und eine zukunftsfähige Ausrichtung der beiden Verbände, VSF und Swissavant, zu stellen.

Dass der Fusionsentscheid sowohl an der GV selber als auch im Nachgang zu kontroversen und emotionalen Diskussionen geführt hatte, war vom VSF-Vorstand in dieser Form nicht absehbar. Wurde doch im Vorfeld «flächendeckend» über das Vorhaben informiert (in der Farben News wie per Mail) und sowohl die Beweggründe als auch die Konsequenzen transparent und umfassend aufgezeigt. Schade, dass die nun im Nachhinein geführten Diskussionen nicht im Vorfeld der Abstimmung geführt worden sind.

Die VSF-Generalversammlung hat am 1. Juni 2024 der Fusion mit Swissavant zugestimmt. Ein historischer Schritt für die Branche – wie geht es weiter?

Zwischenjahr – Jahr des Kennenlernens

Die Fusion muss nun noch von der Generalversammlung von Swissavant, die am 7. April 2025 stattfindet, endgültig genehmigt werden. Dieser letzte formelle Schritt wirft die Frage auf: Wie geht es weiter? Welche nächsten Schritte stehen an, und welche Veränderungen kommen auf die VSF-Mitglieder zu?

Im kommenden Jahr können VSF-Mitglieder die Serviceangebote von Swissavant ohne Beitragserhöhung kennenlernen – ein exklusiver Vorteil im Übergangsprozess!

ASCP – Que faisons-nous? Quelle est la prochaine étape?

Après que l'assemblée générale de l'ASCP ait approuvé la fusion avec Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage – le 1^{er} juin 2024, d'autres «discussions sectorielles» ont été menées de manière intensive en arrière-plan. Cette phase de dialogue et de planification était cruciale pour garantir que la transition se fasse en douceur et de manière durable pour tous les membres de l'ASCP. En coulisses, les responsables ont travaillé d'arrache-pied pour poser les jalons d'une intégration réussie et d'une orientation porteuse d'avenir pour les deux associations, ASCP et Swissavant.

Le comité de l'ASCP n'avait pas prévu que la décision de fusionner donnerait lieu à des discussions controversées et émotionnelles, tant lors de l'AG elle-même que par la suite. En effet, le projet avait fait l'objet d'une information préalable «à grande échelle» (dans le magazine Farben News et par e-mail) et les motivations ainsi que les conséquences avaient été présentées de manière transparente et complète. Il est dommage que les discussions qui ont lieu maintenant après coup n'aient pas été menées avant le vote.

L'assemblée générale de l'ASCP a approuvé la fusion avec Swissavant le 1^{er} juin 2024. Une étape historique pour la branche – quelle est la suite?

Année intermédiaire – Année de la connaissance

La fusion doit maintenant encore être définitivement approuvée par l'assemblée générale de Swissavant, qui aura lieu le 7 avril 2025. Cette dernière étape formelle soulève la question: Quelle est la suite des événements? Quelles sont les prochaines étapes et quels sont les changements qui attendent les membres de l'ASCP?

L'année prochaine, les membres de l'ASCP pourront découvrir les offres de services de Swissavant sans augmentation de cotisation – un avantage exclusif dans le processus de transition!





Der Status «VSF-Mitglied» bleibt vorerst bestehen. Das bedeutet, dass sich für die VSF-Mitglieder 2025 nichts ändert. Die Mitgliederbeiträge für 2025 werden im Januar 2025 wie gewohnt vom VSF fakturiert und bleiben bis zum Ende des Jahres 2025 gültig. Nach der Zustimmung zur Fusion durch die Generalversammlung von Swissavant werden die VSF-Mitglieder automatisch in den Verband Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt überführt. Sie profitieren somit im gesamten Jahr 2025 bereits von der Möglichkeit, die Dienstleistungen von Swissavant kennenzulernen, auszuprobieren und zu beziehen – ohne jegliche Beitragserhöhung. Dieses «Jahr des Kennenlernens» soll den Mitgliedern die Möglichkeit geben, sich an die neuen Verbandsstrukturen zu gewöhnen und die erweiterten Serviceangebote von Swissavant zu entdecken. Anfangs Januar 2026 werden die ehemaligen VSF-Mitglieder dann erstmals die Jahresrechnung als Swissavant-Mitglied erhalten resp. ab diesem Zeitpunkt wird das Beitragssystem von Swissavant zur Anwendung kommen.

Dank der Fusion bleibt die VSF-Berufsbildung auch in Zukunft gesichert – ein Schlüsselziel der Verbandsarbeit!

Von A nach B tut immer weh

Von Anfang an war Swissavant ein starker und innovativer Partner im Berufsbildungsbereich für den VSF. Dank seiner Unterstützung konnte die Ausbildung zum «Detailhandelsfachmann/frau Branche Farben» auch nach der Einführung der neuen Berufsbildungsreform im Jahr 2004 fortgeführt werden. Nur durch erhebliche Quersubventionierungen konnte dieser relativ kleine Ausbildungszweig im Farbenbereich erhalten bleiben – ein Engagement, das Swissavant über Jahrzehnte hinweg geleistet hat. Durch die Fusion mit Swissavant wird die VSF-Berufsbildung auch in Zukunft gesichert, was stets eines der Hauptziele des VSF-Vorstands und der ausbildenden Marktakteure war.

ABER, und hier muss dezidiert der Mahnfinger erhoben werden, ohne «die Branche Farben» funktionieren die besten Absichten nicht. Auch klar, dass der bis anhin gekannte «Discount-

Le statut de «membre de l'ASCP» reste pour l'instant inchangé. Cela signifie que rien ne change pour les membres de l'ASCP en 2025. Les cotisations des membres pour 2025 seront facturées comme d'habitude par l'ASCP en janvier 2025 et resteront valables jusqu'à la fin de l'année 2025. Après l'approbation de la fusion par l'assemblée générale de Swissavant, les membres de l'ASCP seront automatiquement transférés à l'association Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage. Ils profiteront donc déjà, tout au long de l'année 2025, de la possibilité de découvrir, d'essayer et d'obtenir les services de Swissavant – sans aucune augmentation de cotisation. Cette «année de découverte» doit permettre aux membres de s'habituer aux nouvelles structures de l'association et de découvrir les offres de services élargies de Swissavant. Début janvier 2026, les anciens membres de l'ASCP recevront pour la première fois les comptes annuels en tant que membres de Swissavant.

Grâce à la fusion, la formation professionnelle de l'ASCP sera également assurée à l'avenir – un objectif clé du travail de l'association!

De A à B, ça fait toujours mal

Dès le début, Swissavant a été un partenaire fort et innovant dans le domaine de la formation professionnelle pour l'ASCP. Grâce à son soutien, la formation de «Gestionnaire du commerce de détail branche peintures» a pu être maintenue même après l'introduction de la nouvelle réforme de la formation professionnelle en 2004. Ce n'est que grâce à des subventions croisées considérables que cette branche de formation relativement petite dans le domaine des couleurs a pu être maintenue – un engagement que Swissavant a fourni pendant des décennies. Grâce à la fusion avec Swissavant, la formation professionnelle de l'ASCP sera également assurée à l'avenir, ce qui a toujours été l'un des principaux objectifs du comité de l'ASCP et des acteurs du marché qui assurent la formation.

MAIS, et c'est là que le doigt d'honneur doit être levé, les meilleures intentions ne fonctionnent pas sans «la branche peintures». Il est également clair que le «prix discount»



preis» im neuen Swissavant-Gefilde nicht mehr vorausgesetzt werden kann. Dass der finanzielle Gap von VSF zu Swissavant nun «gross» erscheint, ist nachvollziehbar. Betrachtet man jedoch die Zeit seit 2004 mit allen Vorteilen die der VSF durch Swissavant anbieten konnte, gepaart mit der neuen Dienstleistungspalette von Swissavant und den neuen, lukrativen Möglichkeiten für jeden Unternehmer, dürfte die Endrechnung klar aufzeigen, dass das «Kosten-Nutzenverhältnis» durchaus gerechtfertigt und angemessen ist – insbesondere, wem der Nachwuchs und somit die Berufsbildung als Kollektivgut «ohne markttechnisches Preisschild» am Herzen liegt.

Die Fusion mit Swissavant mag Herausforderungen mit sich bringen, aber die Vorteile, besonders für die Berufsbildung, sind klar sichtbar.

Branchenorganisation

Im Rahmen der Fusion haben sich im November und Dezember einige Marktplayer zu Gesprächen über die Bildung einer eigenen «Fachgruppe Farben» getroffen. Diese Diskussionen waren intensiv, bereichernd und notwendig. Ein abschliessendes Fazit steht noch aus, da die Gespräche im neuen Jahr fortgesetzt werden. Der allgemeine Konsens ist jedoch, dass eine «Fachgruppe Farben» für die Identität der Branche wichtig und erstrebenswert ist. Damit eine solche Gruppierung jedoch «zum Fliegen» kommt, ist die gesamte Schweizer Branche Farben und somit jeder Fachhändler wie Produzent gefordert, seinen Beitrag «von der Branche – für die Branche» zu leisten. Dies gilt nicht nur im Hinblick auf den Berufsnachwuchs.

Die Branche steht vor der Bildung einer eigenen Fachgruppe. Eure Expertise ist gefragt – macht mit und gestaltet die Zukunft der Farbenbranche aktiv mit!

Gesucht wird...

Mitglieder aus Industrie und Handel, die sich für die Gründung einer «Fachgruppe Farben» und die Bündelung von Branchenwissen sowie die Berufsbildungsfragen engagieren möchten, sind herzlich eingeladen, sich bis Mitte Januar 2025 bei Frau Alexandra Kunz unter info@farbenschweiz.ch zu melden: Denn «ohne Man- oder Womanpower» aus der Branche «Farben» können die besten Ideen und Pläne leider nicht zum Wohle der Branche und zugunsten der einzelnen Unternehmungen umgesetzt werden.

Alexandra Kunz
VSF-Geschäftsstelle

praktiqué jusqu'à présent ne peut plus être supposé dans le nouveau contexte de Swissavant. Il est compréhensible que l'écart financier entre l'ASCP et Swissavant semble désormais «important». Mais si l'on considère la période écoulée depuis 2004, avec tous les avantages que l'ASCP a pu offrir grâce à Swissavant, la nouvelle palette de prestations de Swissavant et les nouvelles possibilités lucratives pour chaque entrepreneur, le calcul final devrait clairement montrer que le «rapport coûts-avantages» est tout à fait justifié et approprié – en particulier pour ceux qui tiennent à la relève et donc à la formation professionnelle en tant que bien collectif «sans étiquette de prix technique de marché».

La fusion avec Swissavant peut présenter des défis, mais les avantages, notamment pour la formation professionnelle, sont clairement visibles.

Organisation sectorielle

Dans le cadre de la fusion, certains acteurs du marché se sont rencontrés en novembre et décembre pour discuter de la création de leur propre «groupe spécialisé peintures». Ces discussions ont été intenses, enrichissantes et nécessaires. Il n'est pas encore possible de tirer une conclusion définitive, car les discussions se poursuivront au cours de la nouvelle année. Le consensus général est cependant qu'un «groupe spécialisé peintures» est important et souhaitable pour l'identité du secteur. Toutefois, pour qu'un tel groupement «prenne son envol», l'ensemble de la branche suisse des peintures, et donc chaque commerçant spécialisé comme chaque producteur, est appelé à apporter sa contribution «de la branche – pour la branche». Cela ne vaut pas seulement pour la relève professionnelle.

Le secteur est sur le point de créer son propre groupe spécialisé. Votre expertise est demandée – participez et façonnez activement l'avenir du secteur des peintures!

On recherche...

Les membres de l'industrie et du commerce qui souhaitent s'engager dans la création d'un «groupe spécialisé peintures» et dans la mise en commun des connaissances de la branche ainsi que dans les questions de formation professionnelle sont cordialement invités à s'annoncer jusqu'à la mi-janvier 2025 auprès de Mme Alexandra Kunz à l'adresse suivante: info@farbenschweiz.ch: En effet, «sans la force d'un homme ou d'une femme» de la branche «peintures», les meilleures idées et les meilleurs plans ne peuvent malheureusement pas être mis en œuvre pour le bien de la branche et au profit des différentes entreprises.

Alexandra Kunz
Secrétariat de l'ASCP





Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt

Der Wirtschaftsverband erbringt Leistungen, er nimmt gesellschaftliche wie branchenspezifische Verantwortungen wahr und verfolgt Stossrichtungen – alles im Interesse seiner Mitglieder und als Dienst an der Gesellschaft.

Individuelle Leistungen

- Grundausbildung im Detailfachhandel EFZ/EBA
- Höhere Fachausbildung «Beschlägefachkurs»
- Weiterbildungen
- Branchenportal (nexmart E-Business)
- AHV-Ausgleichskasse (+FAK)
- BVG-Stiftung
- Öffentliche Ausschreibungen

Integrative Leistungen für Verband und Branche – «Beschaffungswesen»

- Information – «perspective»
- Digitalisierungsprojekte
- Messe – «Hardware»
- Verbandsanlässe – «Nationaler Branchentag», «Nationaler Bildungstag»
- Branchenwerbung
- EKAS-Branchenlösung – Arbeitssicherheit

Leistungen für das Kollektiv «Branche – Verband – Gesellschaft»

- Starke Branchenstrukturen in der Schweiz
- Standards
- Lobbying
- Öffentlichkeitsarbeit
- Qualifizierte Fachkräfte
- Förderstiftung polaris

Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage

L'association économique fournit des prestations, assume des responsabilités sociales et sectorielles et suit des orientations – le tout dans l'intérêt de ses membres et au service de la société.

Services personnalisés

- Formation de base dans le commerce de détail CFC/AFP
- Formation professionnelle supérieure «Cours de ferrures».
- Formations continues
- Portail de la branche (nexmart E-Business)
- Caisse de compensation AVS (+CAF)
- Fondation LPP
- Appels d'offres publics

Prestations intégratives pour l'association et le secteur – «Marchés publics»

- Information – «perspective»
- Projets de numérisation
- Foire – «Hardware»
- Manifestations de l'association – «Journée nationale de la branche», «Journée nationale de la formation».
- Publicité de la branche
- Solution de branche CFST – Sécurité au travail

Prestations pour le collectif «Branche – Association – Société»

- Des structures sectorielles fortes en Suisse
- Normes
- Lobbying
- Travail de relations publiques
- Professionnels qualifiés
- Fondation polaris



115. ordentliche GV 2025 von Swissavant: Antrag auf Fusionsgenehmigung mit VSF

Der Vorstand von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hat unter der Leitung des neuen Präsidenten Kevin Feierabend den Fusionsvertrag mit dem Verband der Schweizer Farbenfachhändler (VSF) einstimmig genehmigt und wird demzufolge an der kommenden ordentlichen 115. Generalversammlung 2025 den Mitgliedern von Swissavant offiziell den Antrag auf rückwirkende Genehmigung per 1. Januar 2025 der Fusion mit dem VSF auf die Agenda setzen. Die Mitglieder des VSF haben den Fusionsvertrag bereits an der ordentlichen Mitgliederversammlung am 1. Juni 2024 mit dem von Gesetzes wegen geforderten notwendigen Quorums genehmigt.

«Die angestrebte Fusion mit dem Verband der Schweizer Farbenfachhändler ist eine klassische Win-win-Situation», meint sichtlich zufrieden Verbandspräsident Kevin Feierabend zur beantragten Fusionsgenehmigung mit dem VSF.



Die nun vom Vorstand von Swissavant beantragte Fusion braucht – erneut gesetzeskonform – die Zustimmung von drei Viertel aller anwesenden stimmberechtigten Mitgliedern von Swissavant. Die seit längerem angestrebte Fusion ist angesichts der jahrzehntelangen erfolgreichen Zusammenarbeit in der Berufsbildung am Ende eine «Fusion der Logik und Partnerschaft», die für beide Verbände eine echte Win-win-Situation darstellt. Bei Gutheissung des Fusionsvertrages durch die Mitglieder von Swissavant wird sich für die VSF-Berufsbildung praktisch nichts ändern, und die Schweizer Farbenfachhändler haben weiterhin die Garantie, dass die gesetzeskonforme Basisbildung (Berufslehre) für die Unternehmungen im Schweizer Farbenfachhandel gewährleistet ist, denn ohne Frage ist diese duale Ausbildung des Berufsnachwuchses von existenzieller Bedeutung.

Berufsbildung im Zentrum

Der Personalmangel macht sich schon seit längerer Zeit nicht nur

115^e assemblée générale de Swissavant: proposition de fusion avec l'ASCP

Sous la direction du nouveau président Kevin Feierabend, le comité de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage a approuvé à l'unanimité le contrat de fusion avec l'Association suisse des commerçants en peinture. Il inscrira donc officiellement à l'ordre du jour de l'assemblée générale ordinaire 2025 de Swissavant la proposition demandant aux membres d'approuver rétroactivement au 1^{er} janvier 2025 la fusion avec l'ASCP. Les membres de l'ASCP ont déjà approuvé le contrat de fusion à l'occasion de leur assemblée générale ordinaire en date du 1^{er} juin 2024 à la majorité légale requise.

«La fusion souhaitée avec l'Association suisse des commerçants en peinture est une situation classique de double gagnant», affirme Kevin Feierabend, président de Swissavant, visiblement satisfait, au sujet de la proposition de fusion avec l'ASCP.

Pour être elle aussi conforme à la loi, la fusion proposée par le comité de Swissavant exige l'approbation des trois quarts de tous les membres de Swissavant présents ayant le droit de vote. Cette fusion désirée depuis longtemps est logique compte tenu de la collaboration et du partenariat de longue date entre les deux associations dans la formation professionnelle et représente une situation gagnant-gagnant pour les deux parties. L'approbation du contrat de fusion par les membres de Swissavant, ne changera presque rien en pratique pour la formation professionnelle de l'ASCP. Les commerçants suisses en peinture conserveront la garantie que la formation professionnelle de base restera conforme à la loi. En effet, la formation duale de la relève professionnelle est indubitablement d'une importance existentielle pour cette branche.

Concentration sur la formation professionnelle

Depuis longtemps, la branche suisse du commerce en peinture





in der Schweizer Farbenbranche bemerkbar, sondern auch beim «VSF» als Verband und damit als nationale Bildungsorganisation. Der zukünftige Berufsnachwuchs für die Unternehmungen im Schweizer Farbenfachhandel kann mit der verbandspolitischen Fusion weiterhin sichergestellt werden, da die enge bildungspolitische Partnerschaft im Rahmen der Durchführung von überbetrieblichen Kursen in Lostorf (SO) einer bewährten professionellen Zusammenarbeit mit Swissavant entspringt und so den dringend benötigten Berufsnachwuchs markt- und branchenspezifisch ausbildet.

Swissavant als Fusionspartner wird künftig die legitimen bildungspolitischen Interessen des VSF weiterhin sicherstellen. Die Schweizer Farbenbranche wird auch nach der Fusion mit Swissavant über eine eigenständige Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P-Branche) «Farben» verfügen, die für alle Unternehmen aus der Schweizer Farbenbranche das bildungspolitische Fundament des Berufsnachwuchses darstellt. Das über die letzten Jahrzehnte geäußerte Verbandsvermögen des VSF wird bei erfolgter Genehmigung des Fusionsvertrages durch die Generalversammlung 2025 von Swissavant als bildungspolitische Reserveposition «Ausbildungsfonds» in die Bilanz von Swissavant eingebucht und unterliegt künftig zweckgebunden dem offiziellen zugeordneten «Verwendungszweck der Berufsbildung.»

Der Vorstand von Swissavant geht aktuell davon aus, dass die Fusion mit dem VSF respektiv der Fusionsvertrag rückwirkend auf den 1. Januar 2025 von der 115. ordentlichen Generalversammlung 2025 von Swissavant genehmigt wird.

souffre du manque de personnel. Celui-ci touche aussi l'ASCP en tant qu'association et organisation formatrice nationale. Pour les entreprises du commerce suisse en peinture, la fusion en tant que mesure de politique associative garantit que la formation de la relève professionnelle reste assurée. En effet, l'étroit partenariat avec Swissavant au sein des cours interentreprises à Lostorf (SO) découle d'une collaboration professionnelle qui a fait ses preuves et permet de former, de façon spécifique à la branche et au marché, la relève professionnelle dont l'ASCP a un urgent besoin.

Swissavant, en tant que partenaire de fusion, continuera à garantir les intérêts légitimes de l'ASCP en matière de formation professionnelle. La branche suisse du commerce spécialisé en peinture disposera également, après la fusion avec Swissavant, d'une branche de formation et d'examen (F+E) «peinture» représentant la base de la politique de formation de sa relève professionnelle. En cas d'approbation du contrat de fusion par l'assemblée générale ordinaire 2025 de Swissavant, la fortune accumulée par l'ASCP ces dernières décennies figurera au bilan de Swissavant en tant que poste de réserve pour la politique de formation sous la rubrique «Fonds de formation». Celui-ci sera officiellement «affecté à la formation professionnelle».

Le comité de Swissavant admet actuellement que l'assemblée générale 2025 de Swissavant approuvera la fusion avec l'ASCP, c'est-à-dire le contrat de fusion, avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2025. ■

Eine Starke Partnerschaft

RUGO & CO
LACKE UND FARBEN european aerosols



**BESUCHEN
SIE UNS!**

www.ruco.ch

www.european-aerosols.com

Ihre erste Wahl für Profi-Produkte

Hohe Schule des Verkaufens: Lernen – üben – perfektionieren

Wie geht «Verkaufen» im Fachgeschäft von heute... und wie geht es morgen? – Der neue, im Rahmen der Detailhandelsreform «verkauf2022+» geschaffene, vierte üK-Block in der Detailhandelsausbildung von Swissavant befasst sich für die Lernenden in ihrem letzten, so genannten Schwerpunktjahr mit dem «Gestalten von Einkaufserlebnissen». Konkret: Was wie tun, damit Interessierte in den Laden kommen und als zufriedene Kund*innen wieder gehen? – Im Oktober 2024 wurde dieser üK 4 erstmals für die Lernenden in ihrer Ausbildung zur Detailhandelsfachfrau resp. Detailhandelsfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis EFZ der Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Eisenwaren», «Haushalt», «Elektrofach» und «Farben» durchgeführt.



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

Viel, wirklich viel wird getan, um die jungen Berufsleute der von Swissavant betreuten Fachhandelsbranchen fit zu machen. Zunächst fit für die Prüfungen des Qualifikationsverfahrens (QV), vormals Lehrabschlussprüfung (LAP) vor allem aber fit für die Betreuung und Beratung einer anspruchsvollen Kundschaft. Einer Kundschaft, die – aus welchen Gründen auch immer – dem stationären Detailhandel den Vorzug gibt vor allen anderen Einkaufska-

La haute école de la vente: apprendre, s'exercer, se perfectionner

Comment se passe la «vente» dans le commerce spécialisé d'aujourd'hui... et dans celui de demain? Le nouveau bloc des CIE, le 4^e de la formation du commerce de détail de Swissavant, créé dans le cadre de «vente2022+» porte sur la «Création d'expériences d'achat» pour les apprentis de dernière année, dite année de spécialisation. Pourriez-vous préciser? Que faut-il faire et comment agir pour que des personnes intéressées entrent dans le magasin et en ressortent en tant que clients satisfaits? Ce CIE a été réalisé pour la première fois en octobre 2024, pour les apprentis gestionnaires du commerce de détail avec Certificat fédéral de capacité (CFC) des branches de formation et d'examen (F+E) «quincaillerie», «ménage», «électroménager» et «peinture».



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

D'immenses efforts sont faits pour préparer les jeunes professionnels des branches du commerce spécialisé gérées par Swissavant. D'abord pour les préparer à la procédure de qualification (PQ), anciennement examen de fin d'apprentissage (EFA) mais surtout pour suivre et conseiller une clientèle exigeante. Une clientèle qui, pour quelque raison que ce soit, préfère le commerce de détail à tous les autres canaux de vente et qui, consciemment ou non, en





nähen. Und die sich davon etwas erwartet, bewusst oder unbewusst. Eben ein «Einkaufserlebnis» – und zwar ein positives! Dieses perfekt zu inszenieren und auf die Kund*innen abzustimmen ist eine der vornehmen Aufgaben für Fachkräfte im Detailhandel.

Ideales Ambiente – praxisgerechte Ausbildung

Konkret betrifft das die Umsetzung der Anforderungen im Lehrplan zur reformierten Verkaufslehre «verkauf 2022+». Etwas weniger theoretisch: Das «Gestalten von Einkaufserlebnissen». Es will geübt sein. – Und wo finden die praktischen Übungen dazu statt? Bei der e + h Services AG in Däniken – unweit vom suissetec-Campus in Lostorf, wo sonst die restlichen üK-Blöcke stattfinden. Hinter der zunächst unspektakulären Adresse verbirgt sich eine Ideallösung, wie sie die Swissavant-Branchen nicht besser hätten finden können: Eine Frucht der Kooperations- und Vernetzungsmaßnahmen eines aktiven Wirtschaftsverbands. Warum? Der in Däniken vom zentralen Logistik-Dienstleister für Eisenwaren und Haushalt zur Verfügung gestellte Showroom ist das wohl bestmögliche Ambiente überhaupt, um angehende Detailhandelsfachleute realitätsgetreu in die hohe Kunst des Verkaufens einzuführen: In Ruhe und begleitet von ausgewiesenen Profis – den üK-Kursleitenden. Der Showroom hält das nahezu komplette Sortiment für den Haushalt und ein sehr Breites für Eisenwaren nicht nur vorrätig, sondern präsentiert es bereits ansprechend. Insgesamt rund 400 Lieferanten sind mit 450 Marken in Däniken präsent. Allein auf den Haushalt bezogen reicht das Spektrum von Geschirr, Gläsern und Besteck über umfangreiche Grillsortimente, Pizzaöfen und Gartenmöbel bis hin zu Küchenhelfern, Hundebetten und Blumentöpfen... und weit – sehr weit – darüber hinaus. Eisenwaren, Elektrofach und Farben seien hier aus Platzgründen nicht besprochen. – In und mit dieser landesweit wohl einmaligen Markenartikelwelt dürfen die Lernenden im 3. Lehrjahr arbeiten, üben, lernen – und die Artikel dabei nochmals richtig erleben, 1:1.

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

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

Vielfache Lerngewinne

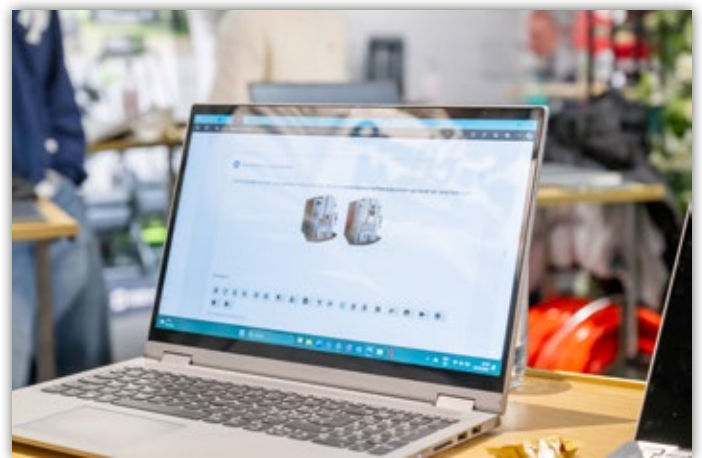
Die Übungen der vierten üK-Woche umfassen eine Vielfalt praxisorientierter Themen. Ohne hier die Tagesabläufe detailliert zu beschreiben (das machen Ihre Lernenden viel besser selbst...) sei doch auf einige Schwerpunkte hingewiesen. So ist die Lernplattform «nu» ein vollintegriertes Arbeitsinstrument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

attend un engagement sous la forme d'une «expérience d'achat» positive. Mettre celle-ci en scène à la perfection et l'adapter aux clients est l'une des tâches les plus nobles des professionnels du commerce de détail.

Ambiance idéale – formation axée sur la pratique.

Concrètement, il s'agit de mettre en œuvre les exigences du programme d'enseignement de «vente 2022+». Mais revenons à la pratique: la «Création d'expériences d'achat» demande de l'entraînement. Où peut-on faire des exercices pratiques? Chez e + h Services AG, à Däniken, non loin du suissetec Campus de Lostorf où se tiennent d'habitude les autres blocs des CIE.

Cette adresse peu spectaculaire cache toutefois une solution idéale et les branches de Swissavant n'auraient pas pu trouver mieux. Elle est le fruit d'efforts de coopération et de réseautage d'une association économique active. Pourquoi? Le showroom mis à disposition par le fournisseur central de logistique pour la quincaillerie et le ménage est sans doute l'environnement par excellence pour initier les futurs spécialistes du commerce de détail au grand art de la vente, dans le calme et accompagnés par des pros, à savoir les enseignants des CIE. Le showroom dispose non seulement de l'assortiment presque complet pour le ménage, mais aussi d'une vaste offre de quincaillerie, déjà exposée de façon attrayante. Au total, environ 400 fournisseurs représentant 450 marques sont présents à Däniken. Rien que dans le secteur ménage, l'éventail s'étend de la vaisselle, de la verrerie et des couverts aux barbecues, fours à pizzas, meubles de jardin en passant par les ustensiles de cuisine, paniers pour chiens, pots à fleurs et bien au-delà encore. Faute de place, nous n'avons pas décrit la quincaillerie, l'électroménager et la peinture. Dans cet univers absolument unique d'articles de marque en Suisse, les apprentis de 3^e année peuvent travailler, s'exercer et apprendre tout en faisant encore mieux connaissance avec les différents articles.



Multiple gains d'apprentissage

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

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

Der Engel steckt im Detail

Beim Besuch im üK 4 Haushalt stand die «Warenpräsentation» im Vordergrund. Auf dem im 3. Lehrjahr vorhandenen Wissen aufbauend, komponierten die Lernenden in Gruppen jeweils die Interpretation eines typischen Motivs der anspruchsvollen Tischkultur – fürs Schaufenster oder den POS: «Kochen am Tisch» – «Fondue und mehr» – «Tea for two» – um Beispiele zu nennen. Es entstanden ansprechende, teilweise bereits gekonnte Kompositionen von Artikeln zur gehobenen Tafel: Anmächlich dekoriert, das Thema ganzheitlich aufgreifend und zu Zusatzkäufen animierend. – Die kritische Analyse durch das Plenum der Kolleg*innen und Ausbilder zeigte aber doch hier und da noch Verfeinerungspotenzial auf: Hier wirkt das Ganze kubistisch-streng – etwa eine locker drapierte Schürze würde helfen. Dort passen die Frühlingfarben der Papierservietten nicht zum herbstlichen Gesamtbild. Hier lenken zu viele Preisschilder von der Einladung zum sinnlichen Genuss ab. Dort stört der wuchtige Tischgrill den Blick auf das elegante Schneidbrett und die Gewürz- und Saucen-Accessoires... Es zeigte sich, dass die professionelle Warenpräsentation von Feinheiten lebt, von der Komposition verschiedener kleiner und grosser, wichtiger und scheinbar weniger wichtiger Exponate zu einem stimmigen Gesamtbild. Zu einem Bild mit Stil, Pfiff oder auch mit verschmitztem Humor. – Dafür brauchen die jungen Berufsleute Begeisterung, Wissen und Können! Im üK 4 werden sie darin geschult – das Berufsleben macht sie alsdann zu ausgekochten Profis.



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

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

L'ange aussi se cache dans les détails

Lors de la visite au CIE 4 ménage, l'accent portait sur la «présentation des marchandises». Sur la base des connaissances acquises en 3e année, chaque groupe d'apprentis a composé son interprétation d'un motif typique sophistiqué des arts de la table pour la vitrine ou le point de vente. «Cuisiner à table», «La fondue et plus encore», «Tea for two» pour ne citer que quelques exemples. Le résultat: des compositions attrayantes, parfois déjà habiles, avec des articles destinés à une table raffinée. Une décoration plaisante, exprimant le sujet dans son ensemble et animant à faire des achats supplémentaires. En séance plénière, l'analyse critique par les collègues et les enseignants révélait toutefois encore ici et là du potentiel d'amélioration. Ici, l'ensemble dégage un rigorisme cubique – un tablier drapé en souplesse pourrait aider. Ailleurs, les couleurs printanières des serviettes en papier détonent dans le tableau d'ensemble automnal. Ici les trop nombreuses étiquettes de prix détournent l'attention de l'invitation au plaisir des sens. Là-bas, le grill de table imposant gêne la vue sur l'élégante planche à découper et les accessoires pour les épices et les sauces... Il s'avère que la présentation professionnelle de marchandises vit de subtilités, de la composition et de la taille de différents objets exposés, certains importants, d'autres moins, pour former une image globale cohérente. Avec du style, de l'humour ou une pointe de malice. Pour y parvenir, les jeunes professionnels ont besoin d'enthousiasme, de connaissances et de savoir-faire. Ils y sont formés dans le cadre des CIE 4, après quoi, la vie du métier fera d'eux des professionnels chevronnés.

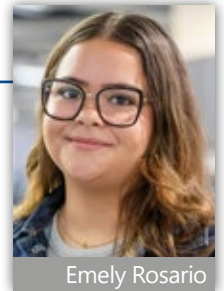


Avec beaucoup de sensibilité et d'engagement, les apprentis ont présenté leurs créations de présentation des marchandises et ont accepté les analyses critiques durant la séance plénière.





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



Emely Rosario

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

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

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

«Sortir du campus – passer à la pratique!»

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

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



Ena Soldic

Realitätsbezogene Vorbereitung auf Prüfung UND Praxis

«Die praktischen Übungen zum Gestalten von Einkaufserlebnissen, zu Verkaufsgesprächen und zum Verstehen des Menschen sind sehr wertvoll. Ich spreche hier aus meiner eigenen Berufserfahrung im Detailhandel wie auch als Prüfungsexpertin. Im 3. Lehrjahr bringen unsere Lernenden bereits ein erfreuliches Know-how mit – jetzt machen wir miteinander noch den Feinschliff. Damit können sie das Gelernte bestmöglich im QV umsetzen und dann in der Praxis damit arbeiten. Die praktische Vorbereitung mit vollem Sortiment und ohne Zeitdruck, das ist eine Schulungssituation, die nicht alle Betriebe bieten können. Insofern sind wir hier im Showroom der e + h Services AG als Übungsrahmen hervorragend aufgehoben. Und wenn ich das noch sagen darf: Auch die inhaltliche Vorbereitung des üK 4 durch die Berufsbildung von Swissavant ist aus meiner Sicht sehr gut. So macht Ausbilden Freude!»

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

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

«Les exercices pratiques de création d'expériences d'achat, d'entretiens de vente et pour comprendre les gens sont très précieux. Je parle ici de ma propre expérience professionnelle dans le commerce de détail mais aussi comme experte aux examens. En 3^e année, nos apprentis ont déjà d'un savoir-faire réjouissant, maintenant, nous procédons ensemble à la finition. Ils peuvent appliquer les connaissances acquises au mieux dans la PQ et, plus tard, dans la pratique. La préparation pratique avec un assortiment complet et sans contraintes de temps est une situation de formation que les entreprises ne peuvent pas toutes offrir. Sur ce point, nous bénéficions dans le showroom d'e+h Services AG d'un excellent cadre pour les exercices. Et si j'ose encore ajouter un mot: la préparation du contenu du CIE 4 par la formation professionnelle de Swissavant est à mon avis excellente. C'est ainsi que la formation fait plaisir.»

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

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

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

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



Dukgyal Gyalpo

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

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

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

Schwere Fahrzeuge, starke Böden

Im September 2022 wurde die Bodenbeschichtung der Werkstatt der Holenstein Logistik AG in Bazenheid umfassend erneuert. Der Bodenbelag, der durch den täglichen Verkehr von LKW hohen mechanischen und chemischen Belastungen ausgesetzt war, benötigte eine neue langlebige und widerstandsfähige Lösung.

Ursprünglich war eine Überarbeitung des bestehenden Bodens mit einem Dünnschichtsystem vorgesehen. Doch die Anforderungen durch die Nutzung waren zu hoch dafür: Neben der chemischen Beständigkeit gegen Diesel, Motorenöle, Tausalze und andere Chemikalien musste der Bodenbelag auch den hohen mechanischen Belastungen durch LKW-Reifen standhalten. Zudem war eine einfache Reinigung der Flächen gefordert. Um allen genannten Anforderungen gerecht zu werden, fiel die Entscheidung, das EP-Floorline System von Dold einzusetzen. Die Untergrundvorbereitung war in diesem Fall von entscheidender Bedeutung: Den Altbelag entfernten die Handwerker mittels Kugelstrahlen vollständig. Dabei waren Haftzugswerte von mindestens 1,5 N/mm² zu erreichen. Eine solche Oberfläche kann nur weiter bearbeitet werden, wenn ausreichend gute Verbundwerte und eine genügende Festigkeit vorliegen. Dies ist notwendig, um eine dauerhafte und stabile Verbindung zwischen dem Boden und der Beschichtung sicherzustellen.

Eingespielte Mannschaft

Diese Voraussetzungen waren hier gegeben. Ein eingespieltes Team führte die folgenden Arbeiten aus. Es bestand aus drei Mitgliedern. Eine Person war für das

Spachteln zuständig, eine für das Absanden und eine für das Mischen des Materials. Ein kleiner, aber wichtiger Arbeitsschritt war das Umtopfen des gemischten Materials, um eine homogene Durchmischung sicherzustellen. Die Harzenmoser AG, die sich als Expertin für Bodenbeschichtungen etabliert hat, setzte dabei erfolgreich auf das EP-Floorline-System. Giuseppe «Pino» Zambelli von der Dold AG brachte sein Fachwissen ein und begleitete das Projekt umfassend – von der Objektberatung bis zur Ausführung der Arbeiten.

Auch in Privatgaragen

Zambelli, der die 500 m² grosse Fläche betreute, ist der Überzeugung, dass der Einsatz von High-Solid-Beschichtungssystemen nicht nur in Grossprojekten sinnvoll ist, sondern auch in Privatgaragen. Die Anforderungen sind in den letzten Jahren gestiegen, da das durchschnittliche Leergewicht neuer Pkw seit 2013 von rund 1,5 Tonnen auf fast 1,8 Tonnen zugenommen hat.

Grosse Elektro-SUV wiegen heute oft sogar mehr als 2,2 Tonnen und prägen das Strassenbild. Besonders die Akkus in E-Autos tragen erheblich zum Gewicht bei und die Nachfrage nach diesen Fahrzeugen wächst weiter. Nebst dem Gewicht

sind auch die Reifen breiter geworden, was folglich zu mehr Weichmacher auf der Fläche führt. «Wo früher ein normales Anstrichsystem mit Pinsel und Rolle völlig ausreichend war ist das heute oft nicht mehr der Fall», betont Zambelli. Er fügt hinzu: «Leider scheuen sich viele Malerbetriebe vor dem Einsatz von Beschichtungssystemen, da sie eher an das Auftragen per Rolle gewöhnt sind und weniger auf den Knien zu spachteln.»

Chance für (kleine) Malerbetriebe

Zambelli sieht jedoch in genau solchen Systemen ein grosses Potenzial, insbesondere auch für kleinere Betriebe, die ihr Geschäftsfeld erweitern möchten. Der Einsatz moderner Epoxidharzsysteme bietet Malerunternehmen eine zusätzliche Möglichkeit zur Wertschöpfung und trägt langfristig zur Kundenzufriedenheit bei.

Verwendete Produkte

- EP Floorline 110
- EP Floorline 120
- EP Floorline 310
- Quarzsand (Körnung 0,3–0,8 mm)



Reprofilieren von Ausbruchstellen und Verschluss von Rissen mit einer Mischung aus Epoxidharz und Quarzsand.



Auftragen der Deckbeschichtung mittels Traufel.



Fertige Bodenbeschichtung mit Zusatz und Absanden mittels Quarzsand.

MAGISTRATOR Optima

1K-PUR-Acryllack für Lackierungen bei denen eine speziell matte Oberfläche gewünscht wird. Auch für bunte, strapazierbare Wandbeschichtungen einsetzbar.

- sehr gute Schmiss- und Kratzresistenz
- geruchsarm und umweltfreundlich
- keramikverstärkt
- sehr gute Hafteigenschaften
- kein vergilben

Mehr Infos:



Farbwerk 2 ist das neue Meisterstück für die Farbgestaltung

Das neue Farbwerk 2 der Karl Bubenhofer AG ist ein praxistaugliches Instrument, um Fassaden, Wohn- und Industrieräume zu gestalten. Neu stehen 659 Farbtöne zur Auswahl, geordnet nach einem ausgeklügelten System.

Bei der Objektplanung und auf Baustellen ergeben sich wichtige Gestaltungsfragen. Dabei kommen oft Farbfächer zum Einsatz. «Diese bieten jedoch nur bei hoher Qualität der Muster eine verlässliche Grundlage», betont Pius Fürer, der das Projekt Farbwerk 2 bei der Karl Bubenhofer AG geleitet hat.

Professionelle Präsentation

Das Farbwerk 2 erfüllt alle relevanten Anforderungen und wurde in Zusammenarbeit mit Handwerkern, Designern und Architekten entwickelt. Die sieben Farbfächer in einer robusten Box sind handlich und ermöglichen eine einfache Handhabung. Die Farbkarten sind gross genug, um Farbtöne klar zu erkennen, leicht angeraut, um nicht aneinanderzukleben, und formstabil für eine professionelle Präsentation auf Baustellen.

Das Farbwerk 2 zeigt sofort, welche Farben für welche Oberflächen geeignet sind. Auf den Rückseiten der Farbkarten

stehen wichtige Informationen zur Licht- und Wetterbeständigkeit sowie zum TSR-Wert, der die Erhitzung dunkler Töne unter Sonneneinstrahlung beschreibt. Die technische Machbarkeit wurde von vornherein definiert, um Kunden und Bauherren optimal zu unterstützen.

Sicherheit bei der Farbwahl

Inspiriert von der Natur, aktuellen Architekturtrends und historischen Baustilen entstand eine neue Struktur. Über 800 Fotos und 2500 Aufstrichmuster wurden analysiert. Die überwiegend mit anorganischen Pigmenten gemischten Farbtöne garantieren Licht- und Wetterbeständigkeit.

Die 659 Farbtöne im Farbwerk 2 sind harmonisch kombinierbar, wobei jede Farbe zwei bis vier passende Partner hat. Besonders viel Raum wurde der Vielfalt an Grautönen gewidmet. «Grau ist auch eine Farbe und wird praktisch an jedem Gebäude verwendet», sagt Fürer. Wie die Grautöne auf andere Farben abgestimmt werden können, zeigt das Farbwerk 2 auf einen Blick.

Karl Bubenhofer AG
T +41 71 387 41 41
www.kabe-farben.ch/farbwerk2
Text und Bild Karl Bubenhofer AG



eBill: Eine digitale Rechnung ist mehr als ein PDF per E-Mail

Die Rechnungsstellung in der Schweiz löst sich immer mehr vom Papier. Aber nicht jede Rechnung, die uns auf elektronischem Weg erreicht, bietet den gleichen Mehrwert. Lesen Sie, wie eBill die Möglichkeiten der Digitalisierung ausschöpft.

Rechnungen haben im Schweizer Zahlungsverkehr, in der Wirtschaft und in der Gesellschaft eine grosse Bedeutung. Das lässt sich sowohl am hohen Transaktionsvolumen als auch an der breiten Verankerung in der Schweizer Zahlungskultur ablesen. In den letzten zehn Jahren zeigt sich ein Trend zur Digitalisierung von Rechnungen. Immer mehr Zahlungen werden elektronisch ausgelöst. Aber sind all diese Rechnungen auch vollständig digital?

Eine E-Mail-Rechnung ist nicht eBill

Im Juni 2023 hat das Forschungsinstitut GFS Bern eine Umfrage zu eBill durchgeführt. Es zeigte sich, dass eine grosse Mehrheit der Schweizer Bevölkerung eBill und ihre korrekte Bezeichnung in zwischen kennt. Vergleichsweise selten

wurde eBill dennoch mit der QR-Rechnung oder der E-Mail-Rechnung verwechselt (6% bzw. 5%).

Was ist eBill?

eBill-Rechnungen erhalten Rechnungsempfängerinnen und -empfänger sicher und direkt in ihrem E-Banking. Sie brauchen sie nur noch zu prüfen und direkt online zur Zahlung freizugeben. Im Gegensatz dazu müssen bei einer E-Mail-Rechnung im E-Banking Angaben zum Zahlungsempfänger und eine lange Referenznummer eingegeben werden. Alternativ kann die Rechnung auch eingescannt werden – doch der Medienbruch bleibt, denn es muss neben dem E-Mail immer auch das E-Banking geöffnet werden.

eBill ist in der Schweiz die bequemste Art und Weise, wie Rechnungsempfängerinnen und -empfänger ihre Rechnungen zahlen und wie Rechnungssteller ihre Rechnungen versenden können. Bei eBill werden alle Schritte des Anmelde- und Zahlungsprozesses elektronisch und ohne Papierdokumente durchgeführt. Hinzu kommt ein relativ hoher Automatisierungsgrad, der es erlaubt, die Rechnungen per Mausklick zu bezahlen oder eine dauerhafte Freigabe für automatische Zahlungen einzurichten. Zusätzliches Komfort bietet die automatische Archivierung.

Parallel zu eBill existiert in der Schweiz die QR-Rechnung. Sie hat am 30. September 2022 die traditionellen Einzahlungsscheine abgelöst. Der integrierte



Schweizer QR-Code auf dem Zahlungsteil enthält alle relevanten Informationen sowohl für die Rechnungsstellung als auch für die Zahlung. Für die Verarbeitung der Zahlung braucht es allerdings ein mobiles Gerät oder einen Scanner, um den QR-Code einzulesen. Der Rechnungssteller kann die QR-Rechnung entweder elektronisch (z. B. per E-Mail als PDF) oder in Papierform per Post verschicken.

Sieben von zehn Personen nutzen eBill, um ihre Rechnungen zu bezahlen.

Gemäss der erwähnten GFS-Studie nutzen sieben von zehn Personen eBill, um ihre Rechnungen zu bezahlen. Trotzdem bilden eBill-Rechnungen noch den kleinsten Teil im digitalen Schweizer Zahlungsverkehr. Im E-Banking werden die meisten Rechnungen derzeit über die manuelle IBAN-Eingabe bezahlt, gefolgt von Daueraufträgen und dem Scannen der QR-Rechnung. Gewohnheiten zu ändern braucht Zeit. Die verhältnismässig tiefe Nutzung von eBill ist aber auch auf mangelndes Wissen und den unklaren Mehrwert von eBill zurückzuführen. Schliessen wir also diese Wissenslücken und erklären den Mehrwert von eBill in den folgenden Abschnitten.

eBill vermeidet Fehlerquellen, da alles automatisch abläuft.

Was ist der Mehrwert von eBill für Rechnungsempfängerinnen und -empfänger?

Viele Menschen verwechseln eBill mit einer Rechnung, die per E-Mail eintrifft. Dabei handelt es sich um zwei völlig verschiedene Dinge. Wenn jemand eine Rechnung per E-Mail erhält, muss er die darin angegebenen Zahlungsinformationen auslesen und manuell übertragen oder mit einem weiteren Gerät einscannen. Bei der Übertragung von Kontonummer, Referenznummer und Zah-

lungssumme können sich Fehler einschleichen. Häufig drucken Rechnungsempfängerinnen und -empfänger die Rechnung bei diesem Schritt aus.

eBill vermeidet diese Fehlerquellen, da alles automatisch abläuft. Die Rechnung wird automatisch im E-Banking eingelesen und die Empfängerin oder der Empfänger muss die fristgerechte Zahlung nur noch mit einem Klick bestätigen. Technisch gesehen handelt es sich bei eBill daher um eine Systemlösung, die einen digitalen End-to-End-Prozess ermöglicht.

Der automatisierte Ablauf vermeidet nicht nur die Entstehung von Fehlern, er geht auch vollkommen papierlos vonstatten.

Der automatisierte Ablauf vermeidet nicht nur die Entstehung von Fehlern, er geht auch vollkommen papierlos vonstatten. Zudem besteht bei eBill nicht die Gefahr, dass die Rechnung aus Versehen im Spam-Ordner landet, dort vergessen geht und Mahngebühren nach sich zieht. Seit Einführung von eBill sind ausserdem keine Betrugsfälle aufgetreten. Und für Rechnungsempfängerinnen und -empfänger wird eBill weiterhin kostenlos angeboten.

eBill bietet den weiteren Vorteil, dass die Rechnungen nach der Zahlungsabwicklung 730 Tage lang auf der Plattform gespeichert werden und nach der Rechnungsfreigabe automatisch in der eigenen elektronischen Ablage gespeichert werden.

Was ist der Mehrwert von eBill für Rechnungssteller?

Unternehmen, die regelmässig Massenversände per Post an ihre Kundinnen und Kunden verteilen, wie zum Beispiel monatliche Rechnungen, haben bei der Post zwar häufig Sonderkonditionen, aber dennoch sind Porto und Papier ein sehr intensiver Kostenblock. Dieser entfällt bei eBill komplett. Rechnungen per E-Mail können da zwar mithalten, nutzen aber einen Kanal, der zuweilen durch Spam-E-

Mails beeinträchtigt wird. Da geht eine Rechnung auch schon mal unter, was nicht im Interesse des Rechnungsstellers sein kann.

eBill bietet einen einzigen Kontaktpunkt für alle drei am Rechnungsstellungsprozess beteiligten Parteien im E-Banking – das ideale Kundenerlebnis.

Das Versenden einer Rechnung stellt immer auch einen Kontaktpunkt mit der Kundin, dem Kunden dar, der Teil der ganzen User Experience ist. Klassischerweise gibt es separate Kundenkontaktpunkte für die Bank und den Rechnungssteller. Im Gegensatz dazu bietet eBill einen einzigen Kontaktpunkt für alle drei am Rechnungsstellungsprozess beteiligten Parteien im E-Banking – das ideale Kundenerlebnis.

Manuelle und papierbasierte Formen der Rechnungsstellung werden zunehmend durch elektronische und digitale Methoden ersetzt.

Studie zur Zukunft des Rechnungswesens

Eine Studie von SIX und der Hochschule Luzern zeigt die wichtigsten Trends und technischen Innovationen auf, welche die Entwicklung des Rechnungswesens vorantreiben. Ein Umbruch zeichnet sich ab und Unternehmen suchen nach neuen und effizienteren Wegen, um das wachsende Rechnungsvolumen zu bewältigen. Damit werden manuelle und papierbasierte Formen der Rechnungsstellung zunehmend durch elektronische und digitale Methoden ersetzt.

Aus SKV-Newsletter

decomur

Leichtspachtel

Enduit Allégé



für innen



auf Null ausziehbar

- extra leichtes Aufziehen und Glätten
- optimale Ergebnisse auf Putz, Beton, Gipskarton und gestrichenen Flächen
- sehr gut schleifbar

Oberflächen-
güten
Q2 – Q4

im Trockenbau*

MADE IN GERMANY

PREMIUM
QUALITÄT



Weitere Informationen zu unseren Produkten finden Sie auf www.allchemet.ch

*gemäß Merkblatt Nr. 2 der Industriegruppe Gipsplatten im Bundesverband der Gips- und Gipsbauplattenindustrie e.V.

ORIGINAL
decotric®

Arbeitslosengeld für Arbeitgeber: Eine Lockerung erfordert einen gesetzlichen Rahmen

Unternehmer, die in die Arbeitslosenversicherung einzahlen, können nur dann Arbeitslosengeld beziehen, wenn sie ihre Position als Arbeitgeber vollständig aufgegeben haben. Diese Einschränkung, mit der Missbrauch verhindert werden soll, kann nur mit einer gewissen Vorsichtigkeit gelockert werden – eine Vorsichtigkeit, die dem Parlament vorgelegten Text nach wie vor unzureichend zum Ausdruck kommt.

Ordentliche Gesetzgebung durch Covid ausgehebelt

Im Rahmen der laufenden Sommersession wird der Nationalrat über die parlamentarische Initiative 20.406 «Unternehmerinnen und Unternehmer, welche Beiträge an die Arbeitslosenversicherung (ALV) bezahlen, sollen auch gegen Arbeitslosigkeit versichert sein» abstimmen. Der Text wurde von Nationalrat Andri Silberschmidt gleich zu Beginn der Covid-Krise eingereicht, als es darum ging, Lösungen zu finden, um nicht nur die Arbeitnehmer, sondern auch die Arbeitgeber zu entschädigen. In diesem Fall hatte der Bundesrat rasch eine aussergewöhnliche und zeitlich begrenzte Regelung eingeführt, die zunächst auf einem Anspruch auf Kurzarbeitsentschädigung (KAE) und später auf Erwerbsausfallentschädigungen beruhte. Die Kommissionen für soziale Sicherheit beider Kammern unterstützten jedoch die Idee einer dauerhaften Änderung der ordentlichen Gesetzgebung, um eine für die Arbeitgeber als unfair empfundene Situation zu korrigieren. Der Titel der parlamentarischen Initiative kann irreführend sein: Nach dem geltenden Gesetz sind Personen, die eine arbeitgeberähnliche Stellung innehaben (Gesellschafter, finanziell Beteiligte oder Mitglieder eines Entscheidungsorgans des Unternehmens) und Beiträge an die Arbeitslosenversicherung zahlen, zwar gegen Arbeitslosigkeit versichert. Wenn sie jedoch ihre Arbeit verlieren, haben sie nur dann Anspruch auf Entschädigung, wenn sie ihre arbeitgeberähnliche Stellung endgültig aufgegeben haben (Rücktritt aus dem Verwaltungsrat, Verkauf ihres Unternehmens oder ihrer Aktien, Liquidation des Unternehmens). Davor wird der Anspruch auf Entschädigung wegen der Gefahr des Missbrauchs abgelehnt, da diese Personen selbst über die Beendigung oder Wiederaufnahme ihrer Tätigkeit entscheiden können. Ausserdem ist eine «Arbeitsniederle-

gung» für Personen, von denen aufgrund ihrer Position erwartet wird, dass sie alles tun, um ihr Unternehmen zu retten, ungewöhnlich. Für die Arbeitslosenkassen ist der tatsächliche Verlust der Arbeit unter diesen Umständen nur schwer nachprüfbar.

Ein vernichtendes Urteil des Bundesrates

Die Kommission des Nationalrats (SGK-N) war sich zwar bewusst, dass Missbräuche vermieden werden müssen, wollte aber auch die Klagen einiger Arbeitgeber berücksichtigen und skizzierte daher einige Möglichkeiten, wie die Auszahlung von Arbeitslosengeld unter bestimmten Umständen und unter bestimmten Bedingungen erlaubt, erleichtert oder beschleunigt werden könnte. Ein Vorentwurf zur Änderung des Arbeitslosenversicherungsgesetzes (AVIG) wurde im Herbst 2023 in die Vernehmlassung gegeben, und im Februar 2024 wurde ein leicht überarbeiteter Entwurf vorgelegt. Diese Vorschläge wichen von dem ursprünglich von Silberschmidt eingereichten Text ab, indem sie insbesondere die Idee eines Anspruchs auf KAE aufgaben.

Am 10. April hat der Bundesrat zum Entwurf der SGK-N Stellung genommen. Auf sechs Seiten fällt er ein vernichtendes Urteil und empfiehlt dem Parlament, nicht auf die Vorlage einzutreten. Der Bundesrat ist der Ansicht, dass die aktuelle Gesetzgebung einen «guten Kompromiss» darstellt, während die vorgeschlagenen Lockerungen das Missbrauchsrisiko deutlich erhöhen und zu mehr Bürokratie führen würden, sei es bei der Durchführung der notwendigen Kontrollen oder bei der Rückforderung von zu Unrecht bezogenen Entschädigungen. Die ablehnende Haltung des Bundesrates deckt sich mit der von der Mehrheit der Kantone zum Zeitpunkt der Konsultation geäusserten Position.

Nicht einmal eine Wartezeit

Die Unzufriedenheit einer Reihe von Arbeitgebern mit der Arbeitslosenversicherung hat ihren Ursprung in der Covid-Krise. In diesem Sinne hat das Centre Patronal stets argumentiert, dass die Schliessung von Unternehmen, die von den Behörden aufgrund einer aussergewöhnlichen Situation beschlossen wurde, von diesen Behörden angemessen entschädigt werden sollte.

Bedeutet dies, dass die ordentliche Gesetzgebung zur Arbeitslosenversicherung geändert werden muss? Bei der Vernehmlassung Ende letzten Jahres äusserte sich das Centre Patronal vorsichtig zu den Vorschlägen der SGK-N und verwies auf die Gefahr des Missbrauchs durch Personen, die ihren eigenen Arbeitsplatzverlust kontrollieren können. Das Centre Patronal erklärte sich jedoch bereit, auf gewisse Lockerungen einzugehen, insbesondere wenn ein Liquidationsprozess begonnen, aber noch nicht abgeschlossen ist. Das Centre Patronal räumte auch ein, dass Personen, die nicht im Verwaltungsrat sind und deren Wiedereinstellung dauerhaft ausgeschlossen ist, mit einer Wartezeit von 120 Tagen Anspruch auf Leistungen der Versicherung haben sollten. Die Bedingung dieser Wartezeit wurde leider von der Mehrheit der SGK-N nicht übernommen. In seiner derzeitigen Formulierung bleibt der dem Parlament vorgelegte Text also zu unvorsichtig. Er öffnet – wie der Bundesrat zu Recht sagt – die Tür für die Abgeltung von Unternehmerrisiken durch die ALV, was nicht dem Ziel und dem Zweck der ALV entspricht. Wenn das Parlament auf das Thema eintritt, wird es darum gehen, die aufgezählten Leitplanken einzubeziehen.

Autor: Pierre-Gabriel Bieri

Übersetzung: Thomas Schaumberg

Quelle: Presse- und Informationsdienst Centre Patronal, 05.06.2024

www.centrepatronal.ch

Tiefere Steuern, dafür mehr Risiken

Bei der Pensionierung beziehen immer mehr Personen das Pensionskassenkapital anstatt einer Rente – eine haarige Strategie.

Unterschiedliche Steuerlast bei Kapitalbezug

Beispiel: Frau, verheiratet, Altersguthaben bei Pensionierung 500 000 CHF, Umwandlungssatz der Pensionskasse: 5%. Ehepartner ist bereits pensioniert, gemeinsames Einkommen nach der Pensionierung (inkl. AHV): 95 000 CHF bei Rentenbezug der Frau, 70 000 CHF bei vollem Kapitalbezug.

Wohnort: Gemeinde Solothurn.

	100% Rente	50% Rente, 50% Kapital	100% Kapital
Kapitalbezug	0	250 000	500 000
Rente	25 000	12 500	0
Gesamteinkommen	95 000	82 500	70 000
Steuerbares Einkommen	85 500	74 250	63 000
Einkommenssteuer pro Jahr	11 840	9 050	6 460
Einkommenssteuer über erwartete Lebenszeit	272 320	208 150	148 580
Kapitalbezugssteuern	0	15 820	37 490
Total der Steuerbelastung	272 320	223 970	186 070

(Quelle: c-alm, alle Angaben in CHF)

Soll man sich das Pensionskassenguthaben auszahlen lassen oder eine lebenslange Rente beziehen? Bei der Pensionierung entscheiden sich immer mehr Versicherte für Ersteres. Im Jahr 2023 haben sie von ihren Pensionskassen Alterskapital im Volumen von 14,8 Milliarden Franken bezogen, wie die provisorischen Werte der Pensionskassenstatistik des Bundesamts für Statistik zeigen.

Dies ist mit Abstand der höchste Stand der vergangenen Jahre – und damit setzt sich der Trend der vergangenen Jahre hin zu immer höheren Kapitalzahlungen aus den Pensionskassen fort. Im Jahr 2015 betrug das Volumen der Kapitalleistungen der Pensionierung erst 6,3 Milliarden Franken, 2018 waren es knapp 8 Milliarden Franken.

37 Prozent wählen das Geld

Laut dem Pensionskassen-Beratungsunternehmen C-Alm bezogen im Jahr 2022 rund 44 Prozent der ständig ansässigen

Rentenbezüger eine monatliche Rente aus der Pensionskasse, während sich 37 Prozent für einen vollständigen Kapitalbezug entschieden hatten. 19 Prozent wählten einen Mix aus Rente und Kapital.

Wie der Think-Tank Avenir Suisse mitteilt, ist der Anteil der Neurentner, die sich ihr Vermögen aus der Pensionskasse ganz oder teilweise auszahlen liessen, zwischen 2015 und 2022 um 7 Prozentpunkte auf 56 Prozent gewachsen. Auch der Medianbetrag der entsprechenden Auszahlungen legte zu, und zwar von 85 000 auf 114 000 Franken.

Drei wichtige Gründe

Gesetzlich sind Pensionskassen laut C-Alm verpflichtet, den Versicherten bei der Pensionierung auf deren Wunsch hin mindestens ein Viertel des obligatorischen Altersguthabens als Kapitalbezug zur Verfügung zu stellen. Viele Kassen erlau-

ben ihnen aber, einen grösseren Teil oder gar das ganze Kapital zu beziehen.

Finanzberater und andere Fachleute machen mehrere Gründe für die immer grössere Popularität von Kapitalbezügen verantwortlich.

Niedrigere Umwandlungssätze: Zunächst einmal dürften die niedrigeren Umwandlungssätze beim verstärkten Kapitalbezug aus den Pensionskassen eine Rolle spielen. Laut dem Beratungsunternehmen Complementa betrug der durchschnittliche Umwandlungssatz der Pensionskassen in der Schweiz für 65-jährige Versicherte in diesem Jahr 5,23 Prozent. Bei einigen Kassen liegt er unter 5 Prozent.

Um die systemwidrige Umverteilung von aktiven Versicherten zu Rentnern zu reduzieren, haben Pensionskassen in den vergangenen Jahren flächendeckend die Umwandlungssätze reduziert. Dies hat den Kapitalbezug relativ gesehen attraktiver gemacht.

Beim Renteneintritt einer Person wird das vorhandene Vermögen in der Pensionskasse mit dem sogenannten Umwandlungssatz multipliziert, daraus ergibt sich die jährliche Rente. Hat jemand also ein Pensionskassenvermögen in Höhe von 500 000 Franken, und der Umwandlungssatz beträgt 5 Prozent, so ergibt dies eine jährliche Rente von 25 000 Franken.

Laut einer Präsentation der Pensionskasse des Bundes, Publica, am diesjährigen Vorsorge-Symposium des VPS-Verlags ist zwischen der steigenden Quote der Kapitalbezüge und den wiederholten Senkungen der Umwandlungssätze der Pensionskassen eine Korrelation zu beobachten.

Auch wenn die gesunkenen Umwandlungssätze mancher Pensionskassen niedrig aussehen, sind es trotzdem zumeist gute Konditionen für die Versicherten. In einem Umwandlungssatz von 5 Prozent steckt eine lebenslange, implizite Zinsga-

rantie von mehr als 2 Prozent, sagt Ueli Mettler, Partner bei C-Alm. «Man findet keine private Lebensversicherungspolice, die eine höhere Zinsgarantie beinhaltet.» In der Realität gehen aber anscheinend viele Pensionäre davon aus, auf eigene Faust eine höhere Rendite erwirtschaften zu können. Vielen scheint dabei nicht bewusst zu sein, dass das Kapital bis zum Lebensende reichen muss.

Steuerliche Gründe: Der Kapitalbezug hat ausserdem steuerliche Vorteile gegenüber der Rente. «Steuerlich ist der Kapitalbezug attraktiver als die Rente, da er nur mit der im Vergleich zur Einkommenssteuer moderaten Kapitalleistungssteuer belastet wird», sagt Mettler. Das Beispiel eines Ehepaares in der Gemeinde Solothurn zeigt dies (vgl. Tabelle): Das Paar muss über seine Lebenszeit hinweg deutlich weniger Steuern bezahlen, wenn es sich bei der Pensionskasse der Frau für den Kapitalbezug entscheidet.

Am meisten Steuern bezahlt das Ehepaar beim Bezug der Rente, nämlich 86250 Franken mehr als beim hundertprozentigen Kapitalbezug. Bei einem Teilbezug liegt die Steuerbelastung dazwischen.

«Es hängt auch noch vom jeweiligen Kanton ab, wie gross die Steuervergünstigungen sind», sagt Finanzplaner Daniel Hausherr von der Beratungsfirma Consult in Finance. Dabei müsse man sich genau informieren. Bei einigen Kantonen ist die Besteuerung der Kapitalbezüge wesentlich moderater als die Einkommenssteuer.

Wie lange diese Unterschiede in der Besteuerung allerdings noch Bestand haben werden, ist eine andere Frage. Der Bundesrat hat erst im September dieses Jahres angekündigt, wie genau er im Bundeshaushalt sparen will.

Er hat dafür auf die Vorschläge der Expertengruppe um den ehemaligen Bundesfinanzverwalter Serge Gaillard zurückgegriffen. Dabei stehen auch die Steuerprivilegien in der beruflichen und privaten Vorsorge auf der Kippe. Laut Medienberichten soll die Steuerbelastung auf Kapitalbezügen in Zukunft in etwa derjenigen bei Rentenbezügen entsprechen.

«Wenn das Steuerprivileg tatsächlich fällt, ist dieses Argument für den Kapitalbezug vom Tisch», sagt Hausherr.

Unseriöse Versprechungen

Fehlberatungen: Auch Pensionsberatungen sind ein Faktor dafür, dass sich mehr Versicherte für den Kapitalbezug entscheiden als für die Rente. Selbst in als seriös geltenden Finanzhäusern komme es vor, dass Berater Kunden empfehlen, das Kapital zu beziehen, obwohl die Rente die bessere Wahl wäre, sagt Hausherr.

Schliesslich hätten die Finanzinstitute ein Eigeninteresse daran, dass die Kunden das Kapital beziehen, denn anschliessend kämen sie oft bei der Verwaltung des Vermögens zum Zug. So können sie Gebühren einnehmen, und die Kunden bleiben ihnen erhalten.

Noch schlimmer sind indessen Anbieter, die mit unrealistischen Renditeversprechen werben und den Leuten empfehlen, ihr aus der Pensionskasse bezogenes Geld in unseriöse Anlagevehikel einzuzahlen. Sparer und Anleger sollten sich deshalb an eine einfache Regel halten, sagt Hausherr: «Das Pensionskassen-Guthaben sollte man nie riskieren.»

Quelle: NZZ, 11.10.2024, Michael Ferber

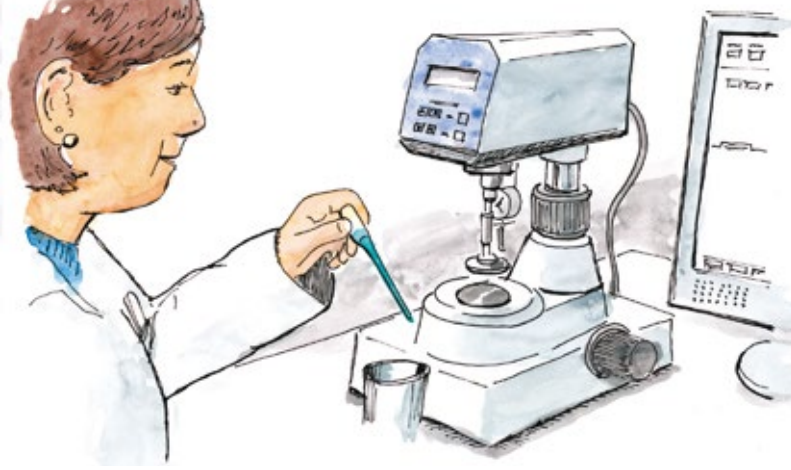
Einfach von der Hand mit dem decomur Leichtspachtel von decotric

Die gebrauchsfertige Kunstharz-Leichtspachtelmasse beeindruckt durch ihre ausgezeichneten Verarbeitungseigenschaften und die optimale Haftung auf mineralischen und dispersionsgebundenen Untergründen im Innenbereich.



Somit ist der Leichtspachtel hervorragend geeignet zum Überpachteln von Strukturputzflächen und Glasfasergewebe, zum Glätten und Beschichten von mineralischen Untergründen sowie zur Verspachtelung von Gipskartonplatten in den Oberflächengütern Q2–Q4. Ebenfalls auch ideal zur Stossverspachtelung von Innendämmsystemen. Neben der besonders leichtgängigen Verarbeitung und der hohen Standfestigkeit sticht die Spachtelmasse auch mit Eigenschaften wie einer Auftragsstärke bis 8 mm und einem geringen Einsinken hervor. Zudem ist er auf Null ausziehbar, sehr leicht schleifbar und kann auch airless verarbeitet werden. Wie bei weiteren decotric Produkten werden auch hier die höchsten Qualitätsstandards erfüllt (CE-konform gem. DIN EN 13963-2A).

www.allchemet.ch



CREASIN 2-K Clear

Das perfekte Giessharz

CREASIN ist ein niederviskoses, lösungsmittelfreies und selbstverlaufendes 2-Komponenten High-Solid Epoxy-Klarlacksystem, mit welchem porenfreie, flüssigkeitsdichte und dekorative Überzüge und Ausgiessungen erzielt werden können. CREASIN ist langsam härtend eingestellt, leicht zu verarbeiten und kann als transparente und wasserhelle Überzugslackierung oder in dickeren Schichten auch als Giessharz eingesetzt werden. Diese können anschliessend auch gesägt, gebohrt und geschliffen werden.

Mit CREASIN hergestellte Objekte und Beschichtungen zeichnen sich aus durch eine hohe mechanische Beständigkeit und gute Verschleissfestigkeit. Ebenso werden gute Beständigkeiten gegen Chemikalien insbesondere wässrige Salzlösungen, verdünnte anorganischen Säuren und Laugen sowie Lösungsmitteln erzielt.

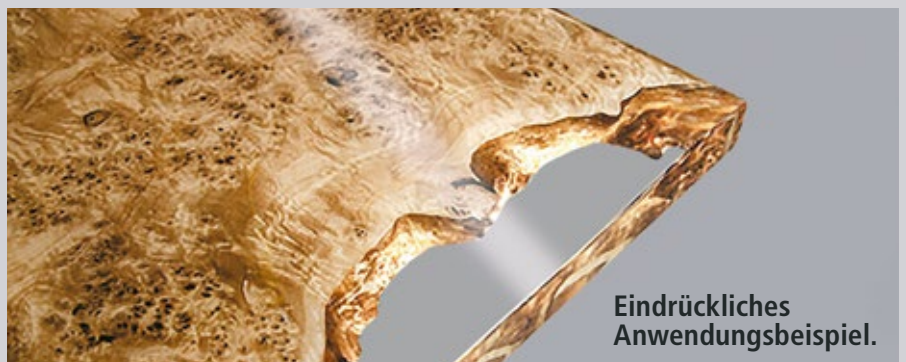


CREASIN ist niederviskos und hochtransparent.



Lange Offenzeit für porenfreie Ausgiessungen bis 5 cm.

1 Kg Dose, inkl. Härter
5 Kg Eimer, inkl. Härter



Eindruckliches Anwendungsbeispiel.

Markteinführung von Instant-Zahlungen in der Schweiz

Am 20. August erfolgte die Markteinführung von Instant-Zahlungen in der Schweiz. Ab sofort können rund 60 Finanzinstitute Instant-Zahlungen empfangen und verarbeiten. Damit sind mehr als 95% des Schweizer Kundenzahlungsverkehrs abgedeckt.

Introduction des paiements instantanés en Suisse

Le 20 août dernier, les paiements instantanés ont été introduits en Suisse. Quelque soixante établissements financiers peuvent dès à présent réceptionner et traiter de tels paiements, couvrant ainsi plus de 95% de la clientèle résidente.



Bis spätestens Ende 2026 werden alle Finanzinstitute, die im Kundenzahlungsverkehr aktiv sind, erreichbar sein. Erste Institute haben bereits Kundenangebote lanciert, um Instant-Zahlungen zu senden. Im Laufe der nächsten Monate werden weitere Banken entsprechende Angebote kommunizieren.

Instant-Zahlungen ermöglichen Privatpersonen und Unternehmen, Transaktionen von Konto zu Konto zu tätigen, die innert Sekunden, rund um die Uhr und an sieben Tagen die Woche (auch an Feiertagen) sofort ausgeführt und final abgewickelt werden. Damit sind für Privatpersonen, Unternehmen und Geschäftsbanken wichtige Vorteile verbunden. Dank kürzeren Abwicklungsketten werden Risiken reduziert, und eingegangene Gelder sind sofort verfügbar. Für Unternehmen und Geschäftsbanken schaffen Instant-Zahlungen zusätzlichen Spielraum für Prozessautomatisierungen und die Verknüpfung mit weiteren Dienstleistungen.

Herkömmliche Überweisungen werden weiterhin möglich sein. Die Schweizerische Nationalbank (SNB) und SIX Interbank Clearing AG (SIC AG) erwarten, dass sich Instant-Zahlungen in der Schweiz mittelfristig durchsetzen dürften und als Grundlage für weitere Innovationen im Zahlungsverkehr dienen werden.

www.six-group.com

D'ici à fin 2026 au plus tard, l'ensemble des établissements financiers actifs dans le domaine du trafic des paiements de la clientèle disposeront de cette fonctionnalité. Certains proposent déjà à leurs clientes et clients un service d'émission de paiements instantanés, et d'autres le feront dans les prochains mois.

Les paiements instantanés permettent aux particuliers et aux entreprises d'effectuer des opérations de compte à compte qui sont exécutées et réglées de manière irrévocable en quelques secondes, et ce sept jours sur sept et 24 heures sur 24 (y compris les jours fériés). Ils présentent de grands avantages pour les particuliers, les entreprises et les banques commerciales: ils raccourcissent les chaînes de règlement, ce qui réduit les risques et assure la disponibilité immédiate des montants transférés. En outre, ils permettent aux entreprises et aux banques commerciales d'accroître l'automatisation des processus et d'établir des raccordements avec d'autres services.

Les virements traditionnels resteront possibles. La Banque nationale suisse (BNS) et SIX Interbank Clearing SA (SIC SA) s'attendent à ce que les paiements instantanés s'imposent à moyen terme en Suisse et permettent de nouvelles innovations dans le domaine du trafic des paiements.

www.six-group.com

Lieferkette: Wie Führungskräfte aktuelle Probleme bewältigen wollen

Aus einer Umfrage von TrueCommerce bei Supply-Chain-Führungskräften geht hervor, dass die Herausforderungen in der Lieferkette von Jahr zu Jahr bestehen bleiben. Demnach planen die meisten Führungskräfte, neue Lösungen für Supply-Chain-Management, den elektronischen Datenaustausch und Cloud-ERP einzusetzen, um die Hindernisse zu überwinden.



Bild: PopTika, shutterstock.com

Eine der wichtigsten Herausforderungen in der Lieferkette, die die Befragten in der Studie **«Supply Chain Trends Report 2024 – Inflation, Fachkräfte und Technologie: Der aktuelle Stand von Unternehmen und Lieferkette»** von TrueCommerce hervorhoben, waren die zunehmenden und sich ständig ändernden regulativen Bestimmungen. Solche Anforderungen steigern die Komplexität, da Führungskräfte mit Produkt-/Qualitätsvorschriften, Zöllen und Import-/Exportbeschränkungen, Umweltvorschriften und der Einhaltung von Vorschriften zu kämpfen haben.

Erfüllung der aktuellen Compliance-Anforderungen

Die elektronische Rechnungsstellung (E-Invoicing) von Finanzbehörden auf der ganzen Welt führt zu Änderungen der Compliance-Anforderungen und der Art und Weise, wie Transaktionen verwaltet werden. In Deutschland soll die Einführung der elektronischen Rechnungs-

stellung aufgrund eines vom Bundesrat am 23. März 2024 verabschiedeten Gesetzesgebungsvorschlags 2025 verpflichtend werden. Um Compliance zu gewährleisten, ist es daher für Unternehmen mit einer globalen Lieferkette von entscheidender Bedeutung, über die sich ständig weiterentwickelnden E-Invoicing- und Steuer-Compliance-Mandate in Europa und anderen Teilen der Welt auf dem Laufenden zu bleiben.

«Bei Compliance geht es nicht nur um die Einhaltung von Vorschriften, sondern auch darum, den reibungslosen Betrieb des Unternehmens zu gewährleisten und das Vertrauen der Kunden und Lieferanten zu stärken.»

Anders Knudsen, Vice President Marketing and Product in Europe bei TrueCommerce, erläutert: «Die Sensibilisierung für Steuer-Compliance-Mandate ist für Unternehmen von entscheidender Bedeutung, um kostspielige Strafen zu vermeiden und ihren Ruf zu erhalten. Bei Compliance geht es nicht nur um die Einhaltung von Vorschriften, sondern auch darum, den reibungslosen Betrieb Ihres Unternehmens zu gewährleisten und das Vertrauen Ihrer Kunden und Lieferanten zu stärken. Im heutigen komplexen Markt kann eine proaktive Einhaltung der Steuervorschriften einen erheblichen Wettbewerbsvorteil bieten und Ihr Unternehmen vor potenziellen Störungen schützen.»

Anhaltende Herausforderungen auch in diesem Jahr

Im Jahr 2023 identifizierten Führungskräfte drei grosse Herausforderungen, die sich auf die Lieferkette auswirken, darunter Kostenkontrolle (37 Prozent), Gewinnung neuer Kunden (34 Prozent) und Gewinnung und Bindung von Talenten (33 Prozent). Im Jahr 2024 bleiben diese drei Herausforderungen bestehen, wobei die Kostenkontrolle (35 Prozent) und die Bindung von Talenten (35 Prozent) als die wichtigsten aufgeführt werden, gefolgt von der Gewinnung neuer Kunden (30 Prozent). Während die Befragten die Herausforderungen im Grossen und Ganzen verstehen, zeigen die Daten auch, dass sie möglicherweise nicht alle Faktoren miteinander verbinden, die sich auf sie auswirken.

Hindernisse für die reibungslose Funktion der Lieferkette

Die Umfrage identifizierte auch andere bedeutende Herausforderungen und Hindernisse, die sich auf die reibungslose Funktion der Lieferkette auswirken:

• Unterbrechungen der Lieferkette:

Führungskräfte sind am meisten besorgt über drei Faktoren im Zusammenhang mit Unterbrechungen der Lieferkette: Preisänderungen (45 Prozent), Arbeitskräftemangel (34 Prozent) und Cyberbedrohungen (31 Prozent).

• Auftragsmanagement:

Die Umfrage ergab, dass 95 Prozent der Unternehmen mit Herausforderungen im Auftragsmanagement konfrontiert sind. Dies ist ein Schlüssel zur Rationalisierung des Betriebs, zur Steigerung des Umsatzes und zur Gewährleistung der Kundenzufriedenheit. Zu den grössten Herausforderungen gehören Bestandsdiskrepanzen (47 Prozent), Retouren/Reverse-Logistik (46 Prozent) und Volumenschwankungen (39 Prozent).

• Sicherheit, Währung und Qualitätssicherung:

Zusätzlich zu den bereits erwähnten Herausforderungen in Bezug auf Geschäfts- und Lieferketten sind 49 Prozent der Führungskräfte von Unternehmen, die die Lieferkette verwalten, besorgt über Cyberbedrohungen, 43 Prozent sind besorgt über Währungsschwankungen und Wechselkurse und 35 Prozent haben Probleme bei der Qualitätskontrolle und Sprachunterschiede.

• Globale Herausforderungen:

Regierungsmandate verleihen globalen Lieferketten eine weitere Komplexitätsebene. Führungskräfte haben es mit Mandaten zu Produkt-/Qualitätsvorschriften (52 Prozent), Zöllen und Import-/Exportbeschränkungen (51 Prozent) sowie Umweltvorschriften (42 Prozent) zu tun.

Der Bericht weist ferner darauf hin, dass es zwar Ähnlichkeiten in Bezug auf Herausforderungen bei der Lieferkette zwischen den befragten Führungskräften geben kann, es jedoch eine Reihe von Ansätzen zur Bewältigung und Verbesserung dieser Probleme gibt.

Weitere Prioritäten bei der Lieferkette für 2024

Die Umfrage ergab auch, dass in den letzten Jahren fast alle Führungskräfte Schritte unternommen haben, um das Bestandsmanagement zu verbessern und Unterbrechungen der Lieferkette zu planen. Ganz oben auf der Liste der Strategien stand die Einführung neuer Technologien (73 Prozent), während über die Hälfte (64 Prozent) plant, die Lieferanten zu diversifizieren und/oder den Sicherheitsbestand zu erhöhen (57 Prozent). Die Studie ergab auch, dass fast 60 Prozent in Tools für das Supply Chain Management (SCM) und den elektronischen Datenaustausch (EDI) investieren, um Verzögerungen in der Lieferkette zu verringern.

Im Jahr 2024 erwarten 71 Prozent der Führungskräfte, mehr für Supply-Chain-Software auszugeben als im Jahr 2023, wobei der Schwerpunkt auf Investitionen in neue ERPs liegt. 70 Prozent planen, in diesem Jahr zu investieren. Die Befragten teilten die Gründe für diese Investitionen mit, einschliesslich verbesserter Berichte und Analysen, Verbesserungen der Verfügbarkeit und besserer Integrationsmöglichkeiten. 2023 waren es die Prioritäten der Unternehmensleiter, Umsatzsteigerungen zu erzielen (39 Prozent), die Genauigkeit der Auftragsabwicklung zu verbessern (33 Prozent) und die Widerstandsfähigkeit zu verbessern (28 Prozent).

Im Jahr 2024 bleibt die grösste Priorität, den Umsatz zu steigern (34 Prozent). Beim Vergleich dieser zuvor aufgeführten Ziele und Herausforderungen stimmen die beiden jedoch nicht überein. Zum Beispiel sind Praktiken wie die Verbesserung der Workflow-Transparenz, die Verkürzung der Markteinführungszeit, die Steigerung der Produktivität und die Automatisierung von Prozessen Schritte, die die Kostenkontrolle verbessern könnten, aber sie stehen auf der Liste der Ziele von Unternehmensführern weit unten.
Quelle: ecommerce magazin, 18.07.2024
Autor: Stefan Girschner



Impressum

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

Jahresgespräche 2024 – So bereiten Sie sich als Vorgesetzte/-r darauf vor

Das Jahresgespräch ist eine gute Gelegenheit, um die Arbeit der Mitarbeitenden zu würdigen und gleichzeitig die Ziele für das kommende Jahr vorzubereiten. Deshalb ist eine gute Vorbereitung das A und O für ein erfolgreiches Gespräch.



Bild: insta_photos shutterstock.com

Viele Mitarbeitende und auch Vorgesetzte wollen das Jahresgespräch schnell hinter sich bringen. Oft werden dabei bestimmte Themen nur oberflächlich angeschnitten oder ganz ausgelassen, um unangenehme Situationen zu vermeiden. Dadurch verpasst man allerdings die Chance, ein zentrales wie auch effektives Führungs- und Entwicklungsinstrument für den Unternehmenserfolg zu nutzen.

Unser Rat: Bereiten Sie sich gut darauf vor. Hier unsere Tipps:

- Planen Sie den Gesprächsablauf. Dafür erstellen Sie am besten eine Agenda, in der Sie die Themen wie auch die benötigte Zeit dafür einplanen.
- Blicken Sie auf das Jahr zurück, sammeln Sie Fakten und prüfen Sie die

qualitative sowie quantitative Leistung Ihrer Mitarbeitenden. Welche Stärken und Potenziale sind vorhanden?

- Legen Sie die Ziele für das folgende Jahr fest und überlegen Sie sich Ihre Erwartungen an die Mitarbeitenden.
- Ein wichtiger Punkt im Gespräch wird das Thema Lohn sein. Was ist realistisch und wie hoch sind die Marktlöhne?
- Ebenfalls wichtig ist die eigene Kommunikationsweise zu überdenken. Orientieren Sie sich an modernen Techniken und überlegen Sie sich genau, wie Sie heikle Punkte ansprechen können.
- Zum Schluss ist es sinnvoll, sich auf mögliche Rückfragen vorzubereiten.

Welche Unsicherheiten können bei den Mitarbeitenden entstehen.

- Eine detaillierte Vorbereitung auf ein Jahresgespräch ermöglicht eine positive Entwicklung der Mitarbeitenden und trägt auch zum Unternehmenserfolg bei. Es sollte nicht nur darum gehen, Fehler aufzuzeigen, sondern auch Wertschätzung zu äussern.

Mehr zum Thema Personalmanagement erfahren sie in den spannenden Lehrgängen des SIU: Fachleute Unternehmensführung KMU mit eidg. Fachausweis und Elektropjektileiter/-in mit eidg. Fachausweis unter www.siu.ch oder unter +41 44 515 72 72.

AkzoNobel

Akzo Nobel Coatings AG
Industriestrasse 17a
www.sikkens-center.ch

sikkens Herbol

ALLCHEMET

STARK | VERLÄSSLICH | UMFASSEND

allchemet.ch

DÖRKEN COATINGS

Dörken Coatings GmbH & Co KG
2800 Delémont
www.doerken.com

EA

europaean aerosols

European Aerosols AG
8320 Fehraltorf
www.european-aerosols.com

Lascaux

the spirit of colours

Lascaux Colours & Restaura,
Barbara Diethelm AG
8306 Brüttisellen
www.lascaux.ch

PEKA

Deine Arbeit ist es wert.

PEKA Pinselabrik AG
9642 Ebnat-Kappel
www.peka.ch; www.pekashop.ch

RUCO

LACKE UND FARBEN

Rupf & Co. AG
8152 Glattbrugg
www.ruco.ch

tesa

tesa tape Schweiz AG
8902 Urdorf
www.tesa.ch



VSF/ASCP
8304 Wallisellen
www.farbenschweiz.ch

«Im Grunde sind es immer die Verbindungen mit Menschen, die dem Leben seinen Wert geben.»

Diesem Zitat von Wilhelm von Humboldt stimmen wir vollkommen zu und bedanken uns in diesem Sinne herzlich für das gemeinsame Geschäftsjahr und wünschen Ihnen einen guten Start und viel Erfolg im neuen Jahr 2025!



«Au fond, ce sont toujours les liens avec les gens qui donnent sa valeur à la vie.»

Nous sommes tout à fait d'accord avec cette citation de Wilhelm von Humboldt et, dans cet esprit, nous vous remercions chaleureusement pour l'exercice que nous avons réalisé ensemble et vous souhaitons un bon départ et beaucoup de succès pour la nouvelle année 2025!



«Schüler lernen mehr, wenn ihr Lehrer streng benotet»

Buben und Migrantenkinder brauchten Noten mehr als die anderen, sagt der Bildungsforscher Stefan Wolter im Gespräch mit Katharina Fontana.



Stefan Wolter

Führender Bildungsforscher

Der habilitierte Ökonom Stefan Wolter ist seit über zwanzig Jahren Direktor der Schweizerischen Koordinationsstelle für Bildungsforschung, die alle vier Jahre den Schweizer Bildungsbericht erstellt. Er leitet zudem die Forschungsstelle für Bildungsökonomie an der Universität Bern. Wolter vertritt die Schweiz in verschiedenen Gremien der OECD und berät im wissenschaftlichen Beirat die deutsche Kultusministerkonferenz und das Bundesministerium für Bildung und Forschung in Berlin.

Herr Wolter, von Bildungsexperten und Schulleitern wird derzeit viel Kritik an den Schulnoten geübt. Sie seien nicht mehr zeitgemäss, heisst es. Sind Schulen ohne Noten besser?

Wenn drei Lehrer sagen, bei ihnen laufe der Unterricht ohne Schulnoten wunderbar, dann mag das für sie stimmen, doch als Evidenz, um damit ein System zu ändern, genügt das nicht. Wir haben praktisch keine Forschung darüber, ob Schulen mit oder ohne Noten besser funktionieren. Klar ist aus lernpsychologischer Sicht: Ohne Rückmeldung lernt ein Schüler nicht. Wenn man also die Noten abschafft, stellt sich die Frage, wie die Schüler sonst eine schnelle und klare Rückmeldung zu ihrer Leistung erhalten. Mit Smileys?

Jüngst habe ich von einem Fall gehört, wo den Kindern ein Baum mit Ästen präsentiert wurde. War die Leistung nicht gut, wurden Äste vom Baum abgeschnitten. Das ist zwar keine Note mehr, doch inwiefern diese Art der Rückmeldung informativ und motivierend sein soll, ist mir ein Rätsel.

Noten seien scheinbar genau und würden den vielen Facetten eines Kindes nicht gerecht, lautet einer der Kritikpunkte.

Das ist nicht falsch. Noten haben aber den Vorteil, dass sie schnell eine Rückmeldung geben und nicht mehrdeutig sind – das sind zwei Grundvoraussetzungen, damit Feedback Lerneffekte auslöst. Eine Drei ist ungenügend, da gibt es nichts herzumdeuteln. Wird die Leistung dagegen in Worten beschrieben, dann gibt es immer Interpretationsspielraum. Je nach Schüler sieht der eine im Schulbericht nur die positiven Dinge und überliest die negativen oder umgekehrt.

Was halten Sie von der Aussage, dass der Notendruck die Kinder demotiviere?

Man hat aufwendig dazu geforscht, wie sich die Notengebung auf die Leistung auswirkt. Das Ergebnis ist klar: Schüler, deren Lehrer streng benoten, lernen mehr und bringen bessere Leistungen als solche, bei denen die Lehrer milde benoten. Wenn der Lehrer allen Schülern gute oder genügende Noten gibt, dann wird weniger gelernt. Eine grossangelegte neue Studie zeigt, dass strenge Benotung nicht nur die guten Schüler motiviert, sich mehr anzustrengen, sondern auch die schwächeren. Als Grund sehen die Forscher den Effekt auf den Schulabsentismus: Schüler, die bei strengen Lehrern in die Klasse gehen, schwänzen weniger häufig die Schule. Wenn sie wissen, dass sie bei einem Lehrer nur auf eine passable Note kommen, wenn sie den Unterricht regelmässig besuchen, dann tun sie das.

Schüler lernen also nur unter Druck? Von allein geht da wenig?

Es gibt solche, die eher intrinsisch motiviert sind, und solche, die eher auf externe Erfolge wie Noten ansprechen. Das hängt auch vom Geschlecht und von der sozialen Herkunft ab. Mädchen und Schülerinnen und Schüler aus bildungsnahen Familien lernen tendenziell auch dann, wenn sie keine direkte Belohnung für ihre Leistung erhalten. Buben dagegen reagieren stärker auf extrinsische Motivation, ebenso Kinder aus bildungsfernen Schichten oder mit Migrationshintergrund.

Der Verzicht auf Noten ginge also zur Hauptsache zulasten der Buben und der Migrantenkinder?

Genau, Buben und Migrantenkinder brauchen Noten mehr als die anderen. Generell gilt: Man motiviert einen Primarschüler nicht zum Lernen, indem man ihm sagt, er komme später ins Gymnasium oder verdiene als Erwachsener massenhaft Geld. Die neueste Forschung sagt, dass nur Anreize wirken, die sofortigen Nutzen versprechen. Das kann die Note sein, die er am Tag nach der Prüfung erhält. Schüler sind rational und können ihren Aufwand enorm variieren. Schon Achtjährige überlegen sich, ob eine Stunde Lernen mehr Nutzen stiftet als eine Stunde Fussballspielen.

Beurteilen Lehrer ihre Schüler gerecht?

Viele Studien zeigen, dass Mädchen besser und Buben sowie Migrantenkinder häufig schlechter eingeschätzt werden, als sie effektiv sind. Das geschieht oft unbewusst.

Das heisst, dass Lehrer den Buben und den Migrantenkindern a priori schlechtere Noten geben?

In der Tendenz, ja. Laut Untersuchungen übersehen Lehrer bei den Schülern, die nach ihrer Auffassung gut sind, eher Fehler beim Korrigieren. Bei jenen Schülern, die sie als schlecht einschätzen, wird nachkorrigiert, wenn das erste Ergebnis den Erwartungen widerspricht. Das Problem ist hier aber nicht die Note an sich, sondern die verzerrte Beurteilung, die auch ohne Note weiterbestehen würde.

Was lässt sich dagegen unternehmen?

Es braucht standardisierte Leistungstests, nur dann sieht der Lehrer, ob die Einschätzung des Schülers gerechtfertigt ist oder systematisch Verzerrungen vorliegen. Solche Tests werden heute zwar in vielen Kantonen durchgeführt, doch es würde deutlich mehr davon brauchen.

Geben die Schulnoten hierzulande eine gute Prognose für den weiteren Bildungserfolg von Schülern?

Ja, die Note liefert eine gute Aussage darüber, ob eine Person erfolgreich sein wird oder nicht. Für den Bildungsbericht Schweiz 2023 konnten wir uns auf die Noten von zehn Schüler-Jahrgängen im Kan-

ton Aargau abstützen. Dabei zeigte sich: Je höher die Maturanote, desto erfolgreicher sind die ehemaligen Maturanden im Studium.

Wie aussagekräftig sind die Pisa-Resultate?

Bei den Pisa-Tests werden die Schüler in der 9. Klasse getestet, also mit 15 Jahren. Wir haben zwei Kohorten auf ihrem Bildungsweg weiterverfolgt und festgestellt: Die Pisa-Leistung ist recht aussagekräftig für vieles, das nachher folgt. Ob jemand die Matura macht oder später das Studium abbricht: Das korreliert mit der Pisa-Punktzahl, die der Betreffende im Alter von 15 Jahren erreicht hat. Wie bei der Note handelt es sich auch bei der Pisa-Bewertung «bloss» um eine Zahl. Man kann sie also «scheingenau» kritisieren, doch die gemessenen Unterschiede sagen sowohl etwas über den momentanen Kompetenzstand als auch über das Potenzial aus.

Neben den Noten ist auch der Übertritt am Ende der Primarschule ein heisses Thema. In einer Umfrage sprach sich eine Mehrheit der Schulleiter für die Abschaffung der Selektion aus. Sie schade der Chancengerechtigkeit. Was ist davon zu halten?

Die Kritik ist nicht unberechtigt. Der erste Pisa-Test vor 20 Jahren hat gezeigt, dass Länder wie die Schweiz, in denen eher früh selektioniert wird, bei den Schulleistungen nicht besser dastehen als solche, in denen die Selektion später erfolgt. Aber sie sind ungerechter. Der Zeitpunkt am Ende der sechsten Primarklasse ist aus verschiedenen Gründen nicht wirklich ideal. Zum einen kommen die Kinder dann in die Pubertät, und zum andern befinden sich Buben und Mädchen in ihrer Entwicklung an einem ganz anderen Punkt.

Die Selektion ist nicht endgültig. Schüler, die leistungsmässig zulegen, können ja später in ein höheres Niveau eingestuft werden.

Das ist die Theorie, doch in der Praxis findet das kaum statt. Auch wenn ein Realschüler supergut ist, wird er nicht hinaufgestuft, sondern bleibt in seiner Stufe. Bei näherem Hinsehen zeigt sich oft, dass der Lehrer nicht den einzigen Leistungsträger in der Klasse verlieren will. Den Eltern wird gesagt, eine Versetzung wäre schlecht für das Kind, denn in der Realschule gehöre es zu den Besten und in der Sekundarschule

dann zu den Schlechtesten. Kinder wollen zudem häufig auch nicht die Klasse wechseln, da ein neues Umfeld auch wieder Stress hervorruft.

Die Pisa-Punktzahl und die Maturanote haben eine gute Aussagekraft, die Note am Ende der Primarschule aber nicht?

Mit 15, 16 Jahren hat man einen Entwicklungsstand erreicht, der über die persönlichen Leistungen ziemlich gut Auskunft gibt. Vorher ist das nicht der Fall. Hinzu kommt, dass bildungsnahen Eltern wissen, was der Übertritt bedeutet und wie sie ihr Kind unterstützen können. Je länger man die Selektion hinauszögert, desto schwieriger wird es aber für die Eltern, mit zusätzlichem «Doping» fehlendes Potenzial auszugleichen.

«Je höher die Maturanote, desto erfolgreicher sind die ehemaligen Maturanden im Studium.»

Engagierte Eltern leisten ihrem Kind durchaus auch bis zum Alter von 15 Jahren Unterstützung, wenn sie es für hilfreich erachten. Warum sollen die Unterschiede zwischen den bildungsfernen und den bildungsnahen Kindern schwinden, wenn die Schüler bis zum Ende der neunten Klasse zusammenbleiben?

Die schwächeren Schüler behalten die guten Schüler als positive Referenzpunkte und sehen, welche Leistung möglich ist. Diese positiven, sogenannten Peer-Effekte verschwinden, wenn man die Klassen leistungshomogen einteilt. Zudem könnte man eben diese zu ungenaue Selektion hinauszögern, die im System später nur noch mangelhaft korrigiert wird.

Die schwachen Schüler profitieren also, wenn die Selektion wegfällt. Doch wie wirkt es sich auf die guten Schüler aus, wenn sie bis zur neunten Klasse mit den schlechten zusammen sind?

Sehr gute Schüler sind praktisch immun gegen die Anwesenheit von schwächeren Schülern.

Egal, wie viele schlechte Schüler es in einer Klasse hat?

Nein, es gibt schon einen Kippeffekt, aber der tritt bei den wirklich sehr guten Schülern erst ein, wenn rund die Hälfte der

Klasse aus schwachen Schülern besteht. Aber die Eltern der guten Schüler glauben das natürlich nicht und wollen, dass ihr Kind mit anderen guten Schülern unterrichtet wird, was dazu führt, dass gute mit guten Schülern in eine Klasse gesetzt werden und schlechte mit schlechten Schülern. Man muss natürlich aber auch darauf hinweisen, dass der Widerstand der Eltern gegen die Abschaffung der Selektion sicher geringer ausfallen würde, wenn sie davon ausgehen könnten, dass ihre Kinder von den Lehrern auch unabhängig von der Klassenzusammensetzung nach ihrem individuellen Potenzial gefördert werden.

In der 1. Pisa-Studie aus dem Jahr 2000 zeigte sich, dass ein Fünftel der Schüler selbst einfache Texte nicht verstand. Doch statt sich auf die Verbesserung bei der Erstsprache zu konzentrieren, hat man Frühfranzösisch und Frühenglisch eingeführt. Das ist schwer zu verstehen.

Wir sind heute bei der Lesekompetenz gleich schlecht wie im Jahr 2000, und bei der Gruppe der Schüler, die minimale Kompetenzen erreichen, ist man sogar zurückgefallen. Man hat das Problem nicht in den Griff bekommen. Die Verantwortung dafür liegt aber meines Erachtens nicht beim früheren Fremdsprachenunterricht. Abgesehen von sehr schlechten Schülern leiden Kinder nicht darunter, wenn sie parallel verschiedene Sprachen lernen, wie eine gross angelegte Vergleichsstudie der Universität Aarhus (DK) zeigte.

Man lernt in der siebten Klasse aber effizienter Französisch als in der dritten.

Das ist unbestritten. Doch wenn nur dieses Kriterium zählen würde, müsste man auch den Mathematikunterricht auf später verschieben. Niemand kämpft gegen Frühmathematik, ebenso wenig gegen Frühenglisch. Nur das Frühfranzösisch ist umstritten. Beim Französisch müssen wir ehrlich zu uns sein: Deutschschweizer wollen mehrheitlich nicht Französisch lernen, und umgekehrt machen die Welschen auch nicht gerade Freudensprünge im Deutschunterricht. Französisch ist unbeliebt, egal, ob man in der dritten oder in der siebten Klasse damit beginnt. Wenn man also etwas verbessern will, dann muss es gelingen, den Schülern zu vermitteln, dass Französisch ebenso zur heutigen Lebensrealität gehören kann wie Englisch. Beispielsweise durch intensiveren Sprachtausch. NZZ, 04.06.2024, Katharina Fontana

La magie des intérêts composés

Le mécanisme des intérêts composés et la force de doublement sont les principaux facteurs pour se constituer une fortune. Celui qui les comprend a déjà à moitié gagné.



Photo: shutterstock.com, Warai1982

Par Christiane von Hardenberg,
F.A.Z., 30.04.2024

Admettons qu'on vous donne aujourd'hui le choix entre un don d'un million d'euros et un centime magique dont la valeur double chaque jour pendant un mois, à savoir pendant 31 jours: quelle option préféreriez-vous?

La plupart des gens préféreraient sans doute intuitivement le million d'euros. Mais le fait que je pose cette question sous la rubrique financière pousse probablement certains lecteurs à réfléchir. Peut-être qu'il vaudrait mieux choisir le centime magique? Jusqu'à et y compris le 27 du mois, chères lectrices et chers lecteurs, le million s'avère le choix le plus judicieux. Ce n'est que durant les quatre derniers jours du mois que le vrai miracle se produit: le 28, vous auriez déjà 1,3 millions d'euros, le 30 vous disposeriez de 5,4 millions et le dernier jour de mois, le 31, vous posséderiez une fortune de presque 11 millions d'euros.

Telle est la force du doublement de la valeur. Il fait partie, avec les intérêts composés, de ce qu'Albert Einstein appelait à juste titre la huitième merveille du monde, l'un des principes de base les plus fasci-

nants de la constitution réussie d'un patrimoine. Les intérêts sont dits composés lorsque les intérêts touchés sur le placement initial rapportent à leur tour des intérêts. Et cela se répète constamment. Plus la période pendant laquelle vous placez votre argent est longue, et plus votre fortune augmentera. On parle ici de l'effet boule de neige. Plus le volume de la boule de neige qui dévale la pente augmente, et plus notre placement grandit rapidement.

«La règle dite de 72 vous permet de calculer rapidement le nombre d'années qu'il vous faut pour doubler votre capital en réinvestissant les intérêts ou les dividendes.»

Je me souviens encore très bien de ma première expérience avec le principe des intérêts composés. A l'âge de 14 ans, j'avais placé l'argent reçu lors de ma confirmation en bons du trésor fédéraux, un placement qui rapportait 7% par an à l'époque. Un an plus tard, quand j'ai fait enregistrer les in-

térêts sur mon carnet d'épargne, les 1000 marks étaient devenus 1070 marks, 70 marks d'intérêts sans intervention de ma part. L'année suivante, j'ai reçu 7% d'intérêts sur 1070 marks, donc 74,90 marks, l'année suivante 80,14 marks et ainsi de suite. En rétrospective, ce n'étaient pas des sommes importantes, mais ma fascination pour les intérêts composés est restée intacte. Aujourd'hui encore, je ne laisse passer aucune occasion pour partager cette fascination avec mes quatre fils qui ont entre 8 et 17 ans. En effet, celui qui commence à investir précocement est clairement avantagé.

L'effet des intérêts composés

Un petit exemple de calcul. Admettons que l'un de mes fils commence, à 22 ans, à placer chaque mois 100 euros dans un plan d'épargne ETF sur l'indice MSCI World, qui a rapporté en moyenne dans le passé un rendement de 8% par an. Plus tard, au bout de 45 ans, au début de l'âge légal de la retraite, son pécule aura atteint environ 480 813 euros, pour 54 000 euros de capital investi. Les autres 426 813 euros sont des gains dus aux intérêts et aux intérêts composés.

Mon autre fils, en revanche, veut d'abord jouir de la vie et ne commence à placer de l'argent qu'à 32 ans, à raison de 100 euros par mois. A 67 ans, sa situation sera bien plus mauvaise: il n'aura que 214 362 euros sur son compte, bien qu'il ait déjà versé lui aussi 42 000 euros. Mon fils numéro un dispose de 266 451 euros de plus, alors qu'il n'a épargné que 12 000 euros de plus que son frère. Précisément parce qu'il a commencé dix ans plus tôt.

La règle de 72

C'est pareil pour les placements uniques. Imaginons que vous placiez 100 000 euros pour les 25 prochaines années dans MSCI World. Vous avez le choix entre des fonds de thésaurisation et de répartition. Dans le cas d'un ETF de thésaurisation, les dividendes distribués par des entreprises telles que Allianz, Nestlé ou Roche sont réinvestis en actions. Dans le cas de fonds de répartition, les dividendes vous sont versés,

L'effet des intérêts composés

Voici un simple calcul d'intérêts composés:

Hypothèse: 8% d'intérêts par an, 100 CHF/euros par mois

Années	Placement	Intérêts	Capital final
15	6 000	1 298	7 298
10	12 000	6 021	18 021
15	18 000	15 777	33 777
20	24 000	32 928	56 928
25	30 000	60 944	90 944
30	36 000	104 924	140 924
35	42 000	172 362	214 362
40	48 000	274 266	322 266
45	54 000	426 813	480 813

comme le nom leur nom le laisse supposer. Si donc vous avez placé 100 000 euros pendant 25 ans dans un fonds de répartition, vous aurez à la fin un montant de 300 000 euros sur votre compte: 8000 euros d'intérêts sur 25 ans font 200 000 euros d'intérêts plus 100 000 euros de capital initial. Avec un fonds de thésaurisation, le solde de votre compte s'élèverait toutefois à 684 848 euros. Soit 350 000 euros de plus, uniquement dus au réinvestissement et aux intérêts composés.

C'est ici que la force du doublement entre de nouveau en jeu. La règle dite de 72 vous permet de calculer rapidement combien d'années il vous faut pour doubler votre capital en réinvestissant les intérêts ou les dividendes: 72 divisé par le rendement en pour-cent, soit 8% dans notre exemple, donne le nombre d'années jusqu'à ce que votre capital soit doublé, à savoir neuf ans. Votre capital double tous les neuf ans. Soit presque trois fois en 25 ans! (Pour ceux qui ont vite fait le calcul: au bout de 27 ans, les 100 000 euros sont devenus presque 800 000 euros).

Souvent, les investisseuses et les investisseurs sous-estiment la force du doublement, surtout pour les actions d'une seule entreprise. Celles-ci sont exposées à un risque beaucoup plus grand qu'un ETF largement diversifié. C'est pourquoi de nombreux actionnaires suivent la règle consistant à vendre quand la valeur a doublé. Ils ne peuvent répéter l'opération que si le cours des actions a de nouveau augmenté de 100 pour-cent. Il suffit de penser à Apple, Amazon, Microsoft ou récemment à Nvidia, dont les cours se sont multipliés.

Celui qui a tout vendu après le premier doublement a manqué une occasion. L'action Microsoft, par exemple, ne coûtait que 26 dollars US lors de son entrée en bourse en 1986. Aujourd'hui, elle vaut plus de 400 dollars, sans compter les neuf splits d'actions. Dommage, si l'on a déjà tout vendu à 52 dollars.

Souvent, les entreprises prennent vite de la valeur quand elles connaissent une forte croissance basée sur un avantage compétitif impossible à rattraper. Tant que je continue à croire en l'avenir de l'entreprise, je garde le titre, car le cours du titre peut très bien doubler encore une ou plusieurs fois. Après un gain de cours de 100 pour-cent, je vends toutefois la moitié de ma position. De cette façon, mon engagement est garanti et je peux malgré tout continuer à participer à d'éventuels gains de cours.

L'effet des intérêts composés est notre meilleur ami

Dans l'exemple d'Uber, voici comment cela se présenterait: le placement est composé de 310 actions à 32 euros. Au total, il s'élève donc à environ 10 000 euros (valeurs arrondies pour simplifier). Le cours a atteint 65 euros et mon placement vaut environ 20 000 euros. Maintenant, je vends la moitié de mes actions, à savoir 155 unités pour une valeur d'environ 10 000 euros. Je garde les 155 actions restantes dans mon dépôt. Il ne faut pas sous-estimer l'effet psychologiques de cette façon de faire. Si, par la suite, le cours de mes actions monte à 15 000 euros, cela me fait plaisir. Si leur valeur tombe à 8 000 euros, cela ne me chagrine pas non plus. Car je n'ai pas perdu

d'argent, mon placement est garanti depuis longtemps.

Les intérêts composés sont le meilleur ami de nos placements. La médaille a toutefois son revers. Quand les dettes ne sont pas payées comme il se doit, elles deviennent notre ennemi. Car l'effet boule de neige fonctionne aussi dans l'autre sens.

Un exemple: admettons que vous ayez 10 000 euros de dettes de cartes de crédit. Les taux d'intérêt peuvent varier, admettons 20 pour-cent par an, soit 1,67 pour cent par mois. Sur les 200 euros que vous remboursez chaque mois, les premiers 166,70 euros servent à payer les intérêts, seuls 33,30 euros servent à rembourser la dette. C'est pourquoi le remboursement de vos dettes prendra très longtemps. Comme si cela ne suffisait pas, si, pour une raison quelconque, vous ne pouvez régler que 100 euros par mois, votre dette augmente même encore de 66,70 euros et le mois suivant, vous devrez verser des intérêts sur 10 066,70 euros.

«Celui qui comprend les intérêts composés y gagne, tous les autres les paient.»

J'espère que vous n'avez pas de dettes ou que vous pouvez les payer rapidement et de façon appropriée. Comme le disait déjà, paraît-il, Albert Einstein, «Celui qui comprend les intérêts composés y gagne, tous les autres les paient.»

Christiane von Hardenberg est économiste diplômée, journaliste, investisseuse, fille d'entrepreneur et mère de quatre fils. Après des étapes aux journaux Die ZEIT et Süddeutsche Zeitung, elle a travaillé pendant dix ans comme journaliste économique au Financial Times Deutschland.



Photo: Aija Caspari

Arbeitskräftemangel: Wie kann man seine Rekrutierungsstrategie neu ausrichten?

Was sind heutzutage die besten Mittel, um Talente anzuwerben und die Belegschaft an die Firma zu binden? Sollte man auf originelle Methoden setzen, um sich von anderen abzuheben?

Knapp 78% der kleinen und mittleren Unternehmen in der Schweiz haben Mühe bei der Suche nach neuen Mitarbeitenden. Das ist eines der Ergebnisse einer Studie, die im vergangenen Jahr von der Personalagentur PageGroup Schweiz in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsunternehmen Marketagent durchgeführt wurde.

«Die befragten KMU haben Schwierigkeiten, Talente für sich zu gewinnen, da es ihnen an Ressourcen und administrativer Unterstützung mangelt und sie über ein begrenztes Budget verfügen», erklärt Yannick Coulangue, Managing Director von PageGroup Schweiz. Und anders als die Grosskonzerne haben sie häufig keine gut durchdachte Werbestrategie, was ihre Positionierung auf dem Arbeitsmarkt erschwert. «Es gibt immer noch zu viele Unternehmen, die improvisieren. Sie veröffentlichen eine Stellenanzeige im Netz, ohne eine klare Strategie zu haben. Dass es keine Methode gibt, hat aber einen opportunistischen und ineffizienten Rekrutierungsprozess zur Folge, denn man muss jedes Mal, wenn es eine neue Stelle zu besetzen gibt, von vorne anfangen.»

Klarheit und Authentizität

Zu planen und vorherzusehen, welche Bedürfnisse im Hinblick auf die Beschäftigten bestehen, ist ein entscheidender Faktor, zumal die kleinen und mittleren Unternehmen viele Vorteile zu bieten haben, wie der Experte betont. Sie zeichnen sich oft durch eine gesellige Atmosphäre und mehr Eigenverantwortung aus. Auch die Bedeutung von Storytelling darf man auf dem heutigen Arbeitsmarkt nicht ausser Acht lassen. «Es geht darum, dass das Unternehmen seine Mission, seine Kultur und seine Werte authentisch vermittelt, sodass sich Bewerberinnen und Bewerber angesprochen fühlen, die diese teilen. Storytelling kann den Mangel an Marketing-Ressourcen, der KMU von grossen Unternehmen unterscheidet, wirklich kompensieren.» Yannick Coulangue hebt auch die Bedeutung von Klarheit in der Kommunikation mit den Kandidatinnen und Kandidaten hervor. «Offenheit ist besser als eine übertriebene Betonung der Benefits. Man sollte in Bezug auf Themen wie flexible Arbeitszeiten lieber eine klare Politik verfolgen, zum Beispiel eine Aufteilung zwischen 3 Tagen Präsenz und 2 Tagen Homeoffice, das Gleiche gilt für die Lohnpolitik und die Aufstiegsmöglichkeiten. Dabei vage zu bleiben, kann bei den Kandidaten im ersten Moment grosszügig wirken, schürt aber in Wirklichkeit Zweifel.»

Bildkultur

Der Experte stellt zudem fest, dass der Einsatz von Videos immer wichtiger wird, beispielsweise in Form von umgekehrten Bewer-

Pénurie de main d'œuvre: comment repenser sa stratégie de recrutement?

Quels sont aujourd'hui les meilleurs moyens pour attirer les talents et fidéliser son personnel? Faut-il miser sur des méthodes originales pour se démarquer?

Près de 78% des petites et moyennes entreprises suisses peinent à recruter de nouveaux employés. C'est l'un des enseignements d'une étude réalisée l'an dernier par le cabinet de recrutement PageGroup Suisse, en collaboration avec l'entreprise d'études de marché Marketagent.

«Les PME interrogées rencontrent des difficultés à attirer des talents en raison de leur manque de ressources et de soutien administratif, ainsi que de budgets limités», précise Yannick Coulangue, directeur de PageGroup Suisse. Et contrairement aux grands groupes, elles n'ont souvent pas de stratégie d'attraction bien définie, ce qui complique leur positionnement sur le marché de l'emploi. "Encore trop d'entreprises improvisent. Elles publient une annonce en ligne, sans stratégie claire. Cette absence de méthode mène à un recrutement opportuniste et inefficace, car il faut tout recommencer à chaque fois qu'il y a un poste à pourvoir."

Clarté et authenticité

Planifier et anticiper les besoins de l'entreprise pour ses effectifs restent des éléments cruciaux, d'autant plus que les entreprises de taille petite à moyenne disposent de nombreux atouts, relève le spécialiste. Elles offrent souvent une ambiance de travail conviviale et une responsabilité individuelle accrue. Et d'insister sur l'importance du storytelling dans le marché du travail actuel. «Il s'agit pour l'entreprise de communiquer de manière authentique sa mission, sa culture et ses valeurs, de manière à attirer des candidats qui les partagent. Le storytelling peut véritablement compenser le manque de ressources marketing des PME par rapport aux grandes entreprises.»

Yannick Coulangue souligne aussi l'importance de la clarté dans la communication avec les candidats. «La franchise prime sur l'exagération des avantages. Il vaut mieux des politiques claires sur des sujets comme la flexibilité du travail, par exemple une répartition 3 jours/2 jours entre le présentiel et le home office, ou la politique salariale et les évolutions de carrière. Rester vague peut donner aux candidats une impression de plus grande générosité de prime abord, mais crée en réalité des doutes.»

Culture de l'image

Par ailleurs, il note que le recours à la vidéo ne cesse de gagner en importance, par exemple sous la forme de postulations inversées, où les employeurs «postulent» auprès des candidats en valorisant leur culture et leur environnement de travail.

bungen, mit denen sich die Arbeitgeber bei ihren künftigen Mitarbeitenden «bewerben», indem sie über die Vorzüge ihrer Firmenkultur und ihres Arbeitsumfelds sprechen. «Wir bewegen uns in einer Welt, in der das Bild einen immer wichtigeren Platz einnimmt. Wer über passende Kanäle kommuniziert, kann damit einen ersten positiven Kontakt herstellen. Immer mehr KMU haben Geschichten zu erzählen. So können zum Beispiel langjährige Mitarbeitende darüber sprechen, was ihre Arbeit für die junge Generation attraktiv macht.» «Videos fördern eine direktere und menschlichere Kommunikation, um die Aufmerksamkeit auf Plattformen wie LinkedIn und Instagram auf sich zu ziehen», ergänzt Maxime Lagane, Gründer von 123 Next Generation, einer Genfer Firma, die sich auf die Produktion von kurzen Präsentationsvideos spezialisiert hat. «Ich empfehle kurze, authentische Botschaften, die visuell ansprechend sind und in denen nicht nur Kommunikationsexperten zu Wort kommen, sondern auch die Geschäftsführung oder Beschäftigte, die sich direkt an die Bewerberinnen und Bewerber wenden.»

Maxime Lagane nutzte diese Methode selbst, als er auf der Suche nach einem Kommunikationsleiter war. Das Unternehmen bat die Interessierten, ihrer Bewerbung ein Video beizufügen. «Wir haben knapp 220 Bewerbungen erhalten, von denen 20% ein Video enthielten. Ich wusste die Motivation dahinter sehr zu schätzen, zumal es auch in gewisser Weise eine Praxisaufgabe für eine Stelle im Bereich Kommunikation war. Ich habe mir aber auch die Zeit genommen, die klassischen Bewerbungen durchzusehen.»

Quelle: https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/aktuell/monats-thema/2024/arbeitskraeftemangel_wie_kann_man_seine_rekrutierungsstrategie_neu_ausrichten.html

«Nous évoluons dans un monde où l'image prend toujours plus de place. Une communication sur les canaux adaptés peut servir à créer un premier contact positif. D'autant plus que les PME ont des histoires à raconter. Des employés de longue date peuvent par exemple témoigner de ce qui fait l'attrait de leur travail aux jeunes générations.»

«La vidéo favorise une communication plus directe et humaine pour capter l'attention sur des plateformes comme LinkedIn et Instagram, renchérit Maxime Lagane, fondateur de 123 Next Generation, une société genevoise spécialisée dans la création de capsules vidéos. Je recommande l'usage de messages courts authentiques, visuellement attrayants, et qui ne font pas intervenir uniquement des experts en communication, mais aussi la direction ou des employés pour s'adresser directement aux candidats.»

Maxime Lagane lui-même eu recours à cette méthode pour recruter son responsable en communication. L'entreprise a demandé aux personnes intéressées d'intégrer une vidéo à leur dossier. «Nous avons reçu près de 220 candidatures, dont 20% avec une vidéo. J'ai apprécié la motivation que cela reflétait, d'autant plus qu'il s'agissait en quelque sorte d'un exercice pratique pour un poste en lien avec la communication. Pour autant, j'ai également pris le temps d'étudier les candidatures traditionnelles.»

Quelle: https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/actuel/theme-du-mois/2024/penurie_de_main_d_%C5%93uvre_comment_re-penser_sa_strategie_de_recrutement.html



Bild: IM_photo, shutterstock.com

Indemnités de chômage pour les employeurs: un assouplissement nécessite un encadrement

Les entrepreneurs qui cotisent à l'assurance-chômage peuvent toucher des indemnités de chômage uniquement lorsqu'ils ont entièrement abandonné leur position d'employeur. Cette restriction, destinée à éviter les abus, ne peut être assouplie qu'avec prudence – une prudence qui, en l'état, reste insuffisante dans le texte présenté au Parlement.

La législation ordinaire bousculée par le Covid

Dans le cadre de la session d'été qui se déroule en ce moment, le Conseil national va être amené à se prononcer sur l'initiative parlementaire 20.406 intitulée «Les entrepreneurs qui versent des cotisations à l'assurance-chômage doivent être assurés eux aussi contre le chômage». Le texte a été déposé par le conseiller national Andri Silberschmidt au tout début de la crise du Covid, alors qu'il s'agissait de trouver des solutions pour indemniser non seulement les travailleurs mais aussi les employeurs. En l'occurrence, le Conseil fédéral avait rapidement mis en place un régime exceptionnel et temporaire, reposant d'abord sur un droit aux indemnités pour réduction de l'horaire de travail (RHT), puis sur des allocations pour perte de gain. Néanmoins, les commissions de sécurité sociale des deux Chambres ont soutenu l'idée d'une modification pérenne de la législation ordinaire, afin de corriger une situation jugée inéquitable pour les employeurs.

Le titre de l'initiative parlementaire peut induire en erreur: selon la loi actuelle, les personnes ayant une position analogue à celle d'un employeur (associés, participants financiers ou membres d'un organe décisionnel de l'entreprise) et qui versent des cotisations à l'assurance-chômage sont bel et bien assurées contre le chômage... mais si elles perdent leur travail, elles ne peuvent prétendre à des indemnités qu'à la condition d'avoir définitivement abandonné leur position assimilable à celle d'un employeur (démission du conseil d'administration, vente de leur entreprise ou de leurs actions, liquidation de l'entreprise). Avant cela, le droit aux indemnités est refusé en raison du risque d'abus, car ces per-

sonnes sont en mesure de décider elles-mêmes de la fin ou de la reprise de leur activité. En outre, un «arrêt de travail» est inhabituel pour des personnes qui, de par leur position, sont censées tout mettre en œuvre pour sauver leur entreprise. Pour les caisses de chômage, la perte de travail effective est difficilement vérifiable dans ces conditions.

Un réquisitoire sévère du Conseil fédéral

La commission du Conseil national (CSSS-N), tout en étant consciente de la nécessité d'éviter les abus, a voulu entendre les récriminations de certains employeurs et a donc esquissé quelques pistes pour autoriser, faciliter ou accélérer le versement des indemnités de chômage dans certaines circonstances et moyennant certaines conditions. Un avant-projet de modification de la loi sur l'assurance-chômage (LACI) a été mis en consultation à l'automne 2023, puis un projet légèrement remanié a été présenté en février 2024. Ces propositions s'écartent du texte initialement déposé par M. Silberschmidt, en abandonnant notamment l'idée d'un droit aux RHT.

Le 10 avril dernier, le Conseil fédéral a pris position sur le projet de la CSSS-N. Sur six pages, il se livre à un réquisitoire sévère et recommande au Parlement de ne pas entrer en matière. Il considère en effet que la législation actuelle représente un «bon compromis», tandis que les propositions d'assouplissement augmenteraient significativement le risque d'abus et conduiraient à une augmentation de la bureaucratie, que ce soit pour mener les contrôles nécessaires ou pour récupérer les indemnités perçues à tort. La position négative du Conseil fédéral rejoint celle exprimée par la majorité des cantons au moment de la consultation.

Même pas un délai d'attente

L'insatisfaction d'un certain nombre d'employeurs face à l'assurance-chômage trouve son origine dans la crise du Covid. En ce sens, le Centre Patronal a toujours affirmé que les fermetures d'entreprises décidées par les autorités en raison d'une situation exceptionnelle devaient faire l'objet d'une indemnisation adéquate de la part de ces mêmes autorités.

Est-ce à dire que la législation ordinaire sur le chômage doit être modifiée? Au moment de la consultation à la fin de l'année passée, le Centre Patronal s'est prononcé de manière prudente sur les propositions de la CSSS-N, rappelant le risque d'abus de la part de personnes pouvant contrôler leur propre perte d'emploi. Il s'est néanmoins déclaré prêt à entrer en matière sur certains assouplissements, notamment lorsqu'un processus de liquidation est entamé mais pas terminé. Il a aussi admis que des personnes hors du conseil d'administration et dont la réembauche est durablement exclue devraient pouvoir prétendre aux prestations de l'assurance, moyennant un délai d'attente de 120 jours. La condition de ce délai d'attente n'a hélas pas été retenue par la majorité de la CSSS-N.

Dans sa formulation actuelle, le texte soumis au Parlement reste donc trop imprudent. Il ouvre la porte – comme le dit très justement le Conseil fédéral – à une indemnisation des risques des entreprises par l'assurance-chômage, qui n'est pas destinée à cela. Si le Parlement entre en matière, il s'agira donc d'inclure les garde-fous énumérés.

Auteur: Pierre-Gabriel Bieri

Source: Service d'information du Centre Patronal, 05.06.2024
www.centrepatronal.ch

Zahlungsverzug ist eine starke Belastung für die Wirtschaft

Verspätete Zahlungen sind ein grosses Hindernis für den reibungslosen Betrieb der Schweizer Unternehmen. Knapp ein Viertel von ihnen (24%) erklärt, dass die mit diesem Phänomen verbundenen Unsicherheiten ihre Wachstumsstrategie behindern, wie aus dem European Payment Report des Inkassobüros Intrum hervorgeht.

Schweizer Firmen verbringen durchschnittlich 59 Tage pro Jahr mit der Bearbeitung ausstehender Zahlungen – 15 Tage weniger als europäische Unternehmen (74). Auf dem gesamten Kontinent führt der Zahlungsverzug dazu, dass der europäischen Wirtschaft Gewinne in Höhe von 275 Milliarden Euro entgehen, was knapp einem Drittel des Schweizer BIP entspricht. Thomas Hutter, Managing Director bei Intrum, erklärt: «Was früher eine Unannehmlichkeit war, ist heute zu einer Top-Priorität auf der Management-Agenda geworden».



Bild: shutterstock.com, Prostock-studio

Vor diesem Hintergrund will die Hälfte der Schweizer Unternehmen das Zahlungsmanagement verbessern, um den Verzug zu verringern. Problematisch ist jedoch für viele, dass sie intern nicht über das Know-how und die Ressourcen verfügen.

Ausserdem fürchten sechs von zehn Unternehmen, dass einige ihrer Kunden nicht in der Lage sind, ihre Rechnungen fristgemäss zu begleichen. Das Phänomen scheint jedoch nicht alle Unternehmen gleichermassen zu betreffen. So schätzen 38% von ihnen, dass das Risiko im kommenden Jahr zunehmen wird, während 28% eher mit einer Abnahme rechnen. Die übrigen 34% gehen davon aus, dass die Situation stabil bleiben wird.

Das Thema Zahlungsverzug gehört für eine Mehrheit der Schweizer Firmen zu den strategischen Prioritäten. Die am häufigsten genutzten präventiven Massnahmen sind Vorauskasse (47%), Bonitätsprüfungen (42%) und Kreditversicherungen (35%).

Quelle: kmu.admin.ch

Les retards de paiement pèsent lourd dans l'économie

Les retards de paiement constituent un obstacle important au bon fonctionnement des entreprises suisses. Près d'un quart d'entre elles (24%) déclarent que les incertitudes liées à ce phénomène perturbent leur stratégie de croissance, selon le European Payment Report de l'agence de recouvrement Intrum.

Les firmes suisses mobiliseraient en moyenne 59 jours par an pour traiter les retards de paiement, soit 15 jours de moins que les entreprises européennes (74). Sur l'ensemble du continent, le phénomène entraîne un manque à gagner de 275 milliards d'euros pour l'économie européenne, ce qui équivaut à près d'un tiers du PIB de la Suisse. Selon Thomas Hutter, directeur d'Intrum «ce qui n'était autrefois qu'un désagrément est devenu aujourd'hui une priorité absolue pour le management».

Dans ce contexte, la moitié des entreprises helvétiques souhaitent améliorer la gestion des paiements afin de réduire les retards. Toutefois, beaucoup se heurtent au manque de savoir-faire et de ressources à l'interne.

En outre, six entreprises sur dix craignent que certains de leurs clients se trouvent dans l'incapacité d'honorer leurs factures dans les délais. Le phénomène ne semble cependant pas toucher toutes les entreprises de la même façon. En effet, 38% estiment que le risque s'aggraverait au cours de l'année à venir, alors que 28% s'attendent plutôt à ce qu'il diminue. Les 34% restants considèrent que la situation restera stable.

La question des retards de paiements fait partie des priorités stratégiques pour la majorité de firmes suisses. Les solutions les plus souvent utilisées pour s'en prémunir sont les paiements anticipés (47%), les contrôles de solvabilité (42%) et les assurances crédit (35%).

Source: kmu.admin.ch



Hier erhalten Sie Informationen, um Zahlungsausfälle zu verhindern. (KMU-Portal)



Vous trouverez ici des informations pour éviter les retards de paiement. (Portail PME)

KI-Einsatz bei der Arbeit: Beschäftigte sind geteilter Meinung

- Eine Hälfte will Routinearbeiten an die KI abgeben, die andere Hälfte lehnt das ab
- 13 Prozent glauben, dass eine Künstliche Intelligenz ihren Job komplett übernehmen könnte



Dr. Ralf Wintergerst

Eine KI als Kollegin? Die Frage spaltet derzeit Deutschlands Beschäftigte.

Die Hälfte der Erwerbstätigen (51 Prozent) wünscht sich, dass Künstliche Intelligenz langweilige Routineaufgaben in ihrem Job übernimmt. Aber fast ebenso viele (46 Prozent) lehnen das ab. Knapp die Hälfte (45 Prozent) der Beschäftigten hätte gerne eine KI als persönlichen Assistenten bei der Arbeit, aber nur 31 Prozent gehen davon aus, dass eine KI ihnen derzeit Aufgaben an ihrem Arbeitsplatz auch tatsächlich abnehmen könnte. Umgekehrt meinen jedoch 13 Prozent, dass sie in ihrem Beruf durch eine KI künftig komplett ersetzt werden könnten.

«Die KI wird in erster Linie den Menschen unterstützen, etwa indem sie sich wiederholende Aufgaben übernimmt, auf eventuelle Fehler hinweist oder wichtige Erkenntnisse aus grossen Datenmengen zieht.»

Das sind Ergebnisse einer Befragung von 511 Erwerbstätigen in Deutschland im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. «Künstliche Intelligenz wird in den kommenden Jahren in praktisch allen Berufen Tätigkeiten verändern und Beschäftigte entlasten. KI wird in vorhandene Technologien integriert – zum Beispiel im Büro. Es werden aber auch ganz neue Anwendungen entstehen – zum Beispiel in der industriellen Fertigung, der Gesundheitsversorgung oder in Kreativ-Berufen», sagt Bitkom-Präsident Dr. Ralf Wintergerst.

Den grössten Vorteil beim KI-Einsatz am Arbeitsplatz sehen Erwerbstätige darin, dass Unternehmen damit zukunftsfähig bleiben (50 Prozent). 47 Prozent sagen, dass dadurch Arbeitszeit gespart wird, 41 Prozent, dass sich Menschen dadurch auf wichtigere Aufgaben konzentrieren können.

Je rund ein Drittel meint, dass mit KI menschliche Fehler vermieden werden (33 Prozent), schnellere und präzisere Problemanalysen möglich sind (31 Prozent) und sich die Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhöht (30 Prozent). Ein Viertel (26 Prozent) sieht Kosteneinsparungen als Vorteil, ein Fünftel (21 Prozent) einen geringeren Ressourcenverbrauch. Beschleunigte Prozesse nennen 18 Prozent als Vorteil, 12 Prozent erhoffen sich durch KI Expertenwissen im Unternehmen, das es sonst nicht gäbe.

Nur 9 Prozent erwarten, dass durch KI Produkte und Dienstleistungen verbessert werden und gerade einmal 7 Prozent rechnen damit, dass KI völlig neue Produkte und Dienstleistungen ermöglicht. Fast ein Fünftel (18 Prozent) der Beschäftigten meint, KI habe in der Arbeitswelt gar keine Vorteile.

Dagegen sieht nur 1 Prozent keine Nachteile beim KI-Einsatz in der Arbeitswelt. Drei Viertel (77 Prozent) befürchten, dass durch KI Arbeitsplätze wegfallen, 71 Prozent, dass aufgrund des KI-Einsatzes unklar werde, wer für einen Fehler die Verantwortung trägt. Und 66 Prozent haben Sorge, dass sich die Menschen künftig zu sehr auf KI verlassen. Ebenfalls rund zwei Drittel (64 Prozent) sehen als Nachteil, dass die Arbeit durch KI die menschliche Ebene verliert. Und 63 Prozent halten für unklar, an wen die Daten gehen, die für KI genutzt werden. Weniger weit verbreitet ist die Kritik, dass KI zu kompliziert zu nutzen ist (24 Prozent) und Unternehmen zu viel Geld für KI ausgeben, das dann anderswo fehlt (20 Prozent). 5 Prozent beklagen, dass KI vor allem die einfachen Aufgaben übernimmt, die auch einmal Verschnaufpausen am Arbeitsplatz bieten. «Unternehmen sollten Beschäftigten ermöglichen, eigene Erfahrungen mit KI zu machen. Durch die Vermittlung von KI-Kompetenzen lassen sich die Möglichkeiten und Grenzen der Technologie besser verstehen», so Wintergerst.

www.bitkom.org

Hinweis zur Methodik: Grundlage der Angaben ist eine Umfrage, die Bitkom Research im Auftrag des Digitalverband Bitkom durchgeführt hat. Dabei wurden 1004 Personen ab 16 Jahren in Deutschland telefonisch befragt, darunter 511 Erwerbstätige. Die Befragung fand im Zeitraum von KW 41 bis KW 44 2023 statt. Die Gesamtumfrage ist repräsentativ. Die Fragestellungen lauteten «Würden Sie sich grundsätzlich wünschen, dass mithilfe von KI der Anteil langweiliger, routinemässiger Aufgaben an Ihrem Arbeitsplatz reduziert wird?», «Glauben Sie, dass eine KI Ihnen Aufgaben an Ihrem heutigen Arbeitsplatz abnehmen könnte?», «Ich lese Ihnen nun einige Aussagen zu KI im Arbeitskontext vor. Bitte sagen Sie mir, inwieweit die folgenden Aussagen auf Sie bzw. Ihrer Meinung nach zutreffen.», «Was wären, unabhängig von Ihrem eigenen Arbeitsplatz, die grössten Vorteile einer KI am Arbeitsplatz?» und «Und was wären, allgemein betrachtet, die grössten Nachteile einer KI am Arbeitsplatz?»

Selbstständige haben oft Lücken in der Vorsorge

In der Schweiz gibt es mit der Pensionskasse und der Säule 3a gute Möglichkeiten zur Absicherung.

Der eigene Chef zu sein, ist für viele attraktiv. Die Zahl der Selbstständigen in der Schweiz geht in die Hunderttausende. Laut der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung des Bundesamts für Statistik waren im vergangenen Jahr hierzulande 9,1 Prozent der ständigen Wohnbevölkerung ab 15 Jahren selbstständig erwerbend. Viele von ihnen sind neben ihrer selbstständigen Tätigkeit auch als Arbeitnehmende angestellt oder gehen mehreren Beschäftigungen nach.



Bild: Gunnar Pippel, shutterstock.com

Die «Geldillusion»

Wer ein Unternehmen gründet, unterliegt bei den Schweizer Sozialversicherungen speziellen Regeln. Selbstständigerwerbende sind beispielsweise nicht der Arbeitslosenversicherung angeschlossen und folglich nicht gegen Arbeitslosigkeit versichert. In der Altersvorsorge ist für sie nur die erste Säule, die AHV, Pflicht. Die berufliche Vorsorge ist freiwillig: Selbstständige können, müssen sich aber nicht einer Pensionskasse anschliessen.

Dies sorgt nicht selten für Lücken in der Altersvorsorge. Selbstständigerwerbende hätten ein erhöhtes Risiko, dass sie sich keine angemessene Vorsorge aufbauten und später im Rentenalter Ergänzungsleistungen beanspruchen müssten, heisst es etwa in einem Bericht des Bundesrats aus dem Jahr 2022.

Auch Finanzberater berichten aus ihrer Arbeitspraxis von Selbstständigerwerbenden mit erheblichen Vorsorgelücken.

«Viele Selbstständigerwerbende haben keine Pensionskasse und zahlen nur erratisch in die Säule 3a ein», sagt Tashi Gumbatshang, Vorsorgeexperte bei Raiffeisen. «Sie drohen bei der Vorsorge zwischen Stuhl und Bank zu fallen.»

Besonders gefährlich sei es, die Vorsorge über die Jahre hinweg nach hinten zu schieben. «Viele Selbstständigerwerbende unterliegen einer Geldillusion», sagt er. Sie planen die Vorsorge nicht rechtzeitig und berücksichtigten die Kosten dafür nicht ausreichend in ihren Budgets. Dies ist umso wichtiger, als Selbstständigerwerbende die Beiträge an AHV/IV/EO sowie an die Pensionskasse vollständig selbst bezahlen müssen.

Les indépendants ont souvent des lacunes dans leur prévoyance

En Suisse, la caisse de pension et le pilier 3a offrent de bonnes possibilités de couverture.

Être son propre patron est attrayant pour beaucoup. Le nombre d'indépendants en Suisse se chiffre en centaines de milliers. Selon l'enquête suisse sur la population active de l'Office fédéral de la statistique, 9,1% de la population résidente permanente de 15 ans et plus exerçait une activité indépendante l'année dernière. En plus de leur activité indépendante, nombre d'entre eux sont également employés ou exercent plusieurs activités.

«L'illusion monétaire»

Les personnes qui créent une entreprise sont soumises à des règles spéciales en matière d'assurances sociales suisses. Les indépendants ne sont par exemple pas affiliés à l'assurance chômage et ne sont donc pas assurés contre le chômage. En matière de prévoyance vieillesse, seul le premier pilier, l'AVS, est obligatoire pour eux. La prévoyance professionnelle est facultative: les indépendants peuvent s'affilier à une caisse de pension, mais n'y sont pas obligés.

Il n'est pas rare que cela crée des lacunes dans la prévoyance vieillesse. Les indépendants courent un risque accru de ne pas se constituer une prévoyance adéquate et de devoir recourir plus tard à des prestations complémentaires à l'âge de la retraite, peut-on lire dans un rapport du Conseil fédéral datant de 2022.

Des conseillers financiers font également état, dans leur pratique professionnelle, d'indépendants présentant d'importantes lacunes de prévoyance.

«De nombreux indépendants n'ont pas de caisse de pension et ne versent que de manière erratique dans le pilier 3a», explique Tashi Gumbatshang, expert en prévoyance chez Raiffeisen. «En matière de prévoyance, ils risquent de se trouver assis entre deux chaises.»

Selon lui, il est particulièrement dangereux de repousser la prévoyance au fil des ans. «De nombreux indépendants sont victimes d'une illusion monétaire», dit-il. Ils ne planifient pas la prévoyance à temps et ne tiennent pas suffisamment compte des coûts correspondants dans leurs budgets. C'est d'autant plus important que les indépendants doivent payer eux-mêmes





«Viele Selbstständigerwerbende decken Risiken wie Tod und Invalidität für sich und ihre Familien nicht ausreichend ab», sagt auch Thomas Bossart, Leiter Vorsorge der Versicherung Mobilier. Ihr Fokus liege meist auf der beruflichen Aktivität, dabei kämen Themen rund um die persönliche Absicherung oft zu kurz.

Nicht wenige von ihnen sehen auch die eigene Firma als Altersvorsorge und planen, diese dann im Ruhestand zu verkaufen. Diese Strategie kann aufgehen, ist aber auch ein Risiko. Schliesslich kann der Wert eines Unternehmens in Zeiten raschen Wandels schnell sinken.

Regelmässige Einzahlung wichtig

• **AHV-Zahlungen sind Pflicht:** «Selbstständigerwerbende müssen ihre AHV-Beiträge vollständig und lückenlos bezahlen», sagt Bossart. Deren Höhe ist abhängig vom Einkommen und schwankt zwischen 5,371 und 10 Prozent – letzterer Beitragssatz wird ab einem Einkommen von 58 800 Franken fällig. Darin enthalten sind auch der obligatorische Anteil für die Invalidenversicherung (IV) und den Erwerbsausfall (EO).

Wie die Sozialversicherungsanstalt Zürich ausführt, bekommen auch Selbstständige eine volle AHV-Rente in Höhe von 2450 Franken nur dann, wenn sie 44 Jahre lang AHV-Beiträge einbezahlt haben. Bei Frauen sind es zurzeit 43 Jahre, ab 2025 wird die Beitragszeit bis 2028 auf ebenfalls 44 Jahre erhöht. Die volle AHV-Rente erhält man zudem nur, wenn man während der ganzen Beitragsdauer ein durchschnittliches Jahreseinkommen von 88 200 Franken hatte.

• Anschluss an eine Pensionskasse suchen:

Der Anschluss an eine Pensionskasse gilt als umso attraktiver, je höher das Einkommen ist. Der Finanzdienstleister VZ Vermögenszentrum macht dazu ein Beispiel. Hat ein Selbstständiger ein Einkommen von 180 000 Franken, ist keiner Pensionskasse angeschlossen und zahlt in der Säule 3a den Maximalbetrag von 35 280 Franken ein, kann er bei einem Grenzsteuersatz von 30 Prozent pro Jahr rund 10 600 Franken Steuern sparen.

Ist dieser Selbstständige in einer Pensionskasse versichert, so kann er Sparbeiträge in Höhe von bis zu 45 000 Franken an die Kasse und weitere 7056 Franken in die Säule 3a einzahlen. So spart er laut dem Finanzdienstleister pro Jahr sogar rund 15 600 Franken an Steuern – also 5000 Franken mehr. Ausserdem hat er die Möglichkeit, Einkäufe in die Pensionskasse zu tätigen und so seine Steuerlast noch stärker zu reduzieren.

• **Verschiedene Möglichkeiten für einen PK-Anschluss:** «In der beruflichen Vorsorge zahlen Selbstständigerwerbende sowohl die Arbeitnehmer- als auch die Arbeitgeberbeiträge ein», sagt Bossart. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, sich freiwillig in der zweiten Säule zu versichern.

«Viele Vorsorgeeinrichtungen erlauben Unternehmern, sich der Pensionskasse der Angestellten anzuschliessen», sagt Bossart. Auch die Vorsorgeeinrichtung des entsprechenden Berufsverbands kann eine Lösung sein. Wie die Informationsstelle AHV/IV ausführt, haben verschiedene freiberuflich tätige Berufsgruppen wie beispielsweise Rechtsanwälte, Ärzte, unabhängige Musiker oder zahlreiche Gewerbeberufe brancheneigene Pen-

l'intégralité des cotisations à l'AVS/AI/APG et à la caisse de pension.

«De nombreux indépendants ne couvrent pas suffisamment les risques tels que le décès et l'invalidité pour eux-mêmes et leur famille», déclare également Thomas Bossart, responsable de la prévoyance de l'assurance La Mobilière. Ils se concentrent généralement sur leur activité professionnelle, et les thèmes liés à la protection personnelle sont souvent négligés.

Un grand nombre d'entre eux considèrent également leur propre entreprise comme une prévoyance vieillesse et prévoient de la vendre à la retraite. Cette stratégie peut s'avérer payante, mais elle comporte aussi des risques. En effet, la valeur d'une entreprise peut rapidement chuter en période de changements rapides.

Des versements réguliers sont importants

• **Le paiement de l'AVS est obligatoire:** «Les indépendants doivent payer leurs cotisations AVS intégralement et sans faille», explique Bossart. Leur montant dépend du revenu et varie entre 5,371 et 10 pour cent – ce dernier taux de cotisation est dû à partir d'un revenu de 58 800 francs. Ce montant comprend également la part obligatoire pour l'assurance-invalidité (AI) et perte de gain (APG).

Comme l'explique l'institut d'assurance sociale de Zurich, les indépendants ne touchent une rente AVS complète de 2450 francs par mois que s'ils ont cotisé à l'AVS pendant 44 ans. Pour les femmes, la durée de cotisation, actuellement de 43 ans, sera graduellement portée à 44 ans jusqu'en 2028 à partir de 2025. En outre, on ne touche la rente AVS complète que si l'on a eu un revenu annuel moyen de 88 200 francs pendant toute la durée de cotisation.

• Chercher à s'affilier à une caisse de pension:

L'affiliation à une caisse de pension est considérée comme d'autant plus intéressante que le revenu est élevé. Le prestataire de services financiers VZ Vermögenszentrum donne un exemple à ce sujet. Si un indépendant a un revenu de 180 000 francs, n'est pas affilié à une caisse de pension et verse le montant maximal de 35 280 francs dans le pilier 3a, il peut économiser environ 10 600 francs d'impôts par an avec un taux d'imposition marginal de 30%.

Si ce travailleur indépendant est assuré auprès d'une caisse de pension, il peut verser des cotisations d'épargne d'un montant maximal de 45 000 francs à la caisse et 7056 francs supplémentaires dans le pilier 3a. Ainsi, selon le prestataire de services financiers, il économise même environ 15 600 francs d'impôts par an – soit 5000 francs de plus. En outre, il a la possibilité d'effectuer des rachats dans la caisse de pension et de réduire ainsi encore plus sa charge fiscale.

• **Différentes possibilités d'affiliation à une CP:** «Dans la prévoyance professionnelle, les indépendants versent à la fois les cotisations de l'employé et celles de l'employeur», explique Bossart. Il existe différentes possibilités de s'assurer volontairement dans le deuxième pilier.

sionskassen. Arbeitgeberorganisationen sowie Industrie- und Handelskammern informieren über mögliche Anschlussmöglichkeiten. Können sich Selbstständigerwerbende nicht bei einer Vorsorgeeinrichtung versichern lassen, haben sie noch die Option, sich der Stiftung Auffangeinrichtung BVG anzuschliessen.

«Der Anschluss an eine Pensionskasse gilt als umso attraktiver, je höher das Einkommen ist.»

• **Systematisch in die dritte Säule einzahlen:** Gumbatshang empfiehlt Selbstständigerwerbenden, systematisch in die Säule 3a einzuzahlen. Sind sie einer Pensionskasse angeschlossen, beträgt der Maximalbetrag 7056 Franken. Diesen können sie dann vom steuerbaren Einkommen abziehen.

Selbstständigerwerbende, die keiner Kasse angeschlossen sind, können sogar eine «grosse Säule 3a» besparen: Diese darf jährlich wie erwähnt bis zu 20 Prozent des Einkommens und maximal 35 280 Franken pro Jahr umfassen. Für viele Selbstständigerwerbende dürfte eine Mischung aus zweiter und dritter Säule bei der Vorsorge eine gute Wahl sein.

• **Steuern I:** Wie die Informationsstelle AHV/IV ausführt, kann man als Selbstständigerwerbender die Beiträge, die man für sich selbst an die AHV/IV/EO bezahlt hat, vollumfänglich vom Betriebsergebnis als geschäftsmässig begründete Kosten abziehen.

• **Steuern II:** «Viele Selbstständigerwerbende zahlen sich ein möglichst niedriges Einkommen aus, da sie Steuern sparen möchten», sagt Bossart. Dabei sei aber Vorsicht geboten: Liegt der Durchschnittslohn unter der oberen Grenze des Jahreslohns von 88 200 Franken (Stand: 2024), so erhält man später, wie bereits erwähnt, eine kleinere AHV-Rente. Laut Bossart gilt es hier sorgfältig abzuwägen.

• **Die wichtigsten Risiken absichern:** «Für Selbstständigerwerbende ist es wichtig, zu wissen, dass sie nicht automatisch gegen Unfälle versichert sind», sagt Bossart. Im Falle einer Krankheit übernehme ihre Krankenkasse auch nur die Heilungskosten. «Es ist daher ratsam, sich für die wichtigsten Risiken zu versichern.» Dazu gehören aus seiner Sicht die Unfallversicherung nach UVG, die Krankentaggeldversicherung, die Erwerbsunfähigkeitsrente und das Todesfallkapital.

Autor: Michael Ferber
NZZ, 30.07.2024

«De nombreuses institutions de prévoyance permettent aux entrepreneurs de s'affilier à la caisse de pension des employés», explique Bossart. L'institution de prévoyance de l'association professionnelle correspondante peut également être une solution. Comme le précise le Centre d'information AVS/AI, différentes professions libérales telles que les avocats, les médecins, les musiciens indépendants ou de nombreuses professions artisanales ont des caisses de pension propres à leur branche. Les organisations patronales et les chambres de commerce et d'industrie fournissent des informations sur les possibilités d'affiliation. Si les indépendants ne peuvent pas se faire assurer auprès d'une institution de prévoyance, ils ont encore la possibilité de s'affilier à la Fondation institution supplétive LPP.

«L'affiliation à une caisse de pension est considérée comme d'autant plus intéressante que le revenu est élevé.»

• **Verser systématiquement dans le 3^e pilier:** Gumbatshang recommande aux indépendants de cotiser systématiquement au pilier 3a. S'ils sont affiliés à une caisse de pension, le montant maximal est de 7056 francs. Ils peuvent ensuite déduire ce montant de leur revenu imposable.

Les indépendants qui ne sont pas affiliés à une caisse peuvent même épargner dans un «gros pilier 3a»: Celui-ci peut représenter jusqu'à 20 pour cent du revenu et un maximum de 35 280 francs par an. Pour de nombreux indépendants, un mélange de deuxième et 3e piliers devrait être un bon choix en matière de prévoyance.

• **Impôts I:** comme l'explique le Centre d'information AVS/AI, un indépendant peut déduire intégralement de son résultat d'exploitation, en tant que frais justifiés par l'usage commercial, les cotisations qu'il a payées pour lui-même à l'AVS/AI/APG.

• **Impôts II:** «De nombreux indépendants se versent un revenu aussi bas que possible, car ils souhaitent économiser des impôts», explique Bossart. Mais la prudence est de mise: si le salaire moyen est inférieur à la limite supérieure du salaire annuel de 88 200 francs (état: 2024), ils toucheront plus tard, comme déjà mentionné, une rente AVS plus faible. Selon Bossart, il s'agit ici de peser soigneusement le pour et le contre.

• **Assurer les principaux risques:** «Pour les indépendants, il est important de savoir qu'ils ne sont pas automatiquement assurés contre les accidents», explique Bossart. En cas de maladie, leur caisse maladie ne prend en charge que les frais de guérison. «Il est donc conseillé de s'assurer pour les risques les plus importants». En font partie, selon lui, l'assurance-accidents selon la LAA, l'assurance d'indemnités journalières en cas de maladie, la rente d'incapacité de gain et le capital-décès.

Auteur: Michael Ferber
NZZ, 30.07.2024

Bundesrat führt nachträgliche Einkaufsmöglichkeit in die Säule 3a ein

Personen, die in bestimmten Jahren keine Beiträge oder nur Teilbeträge in ihre gebundene Selbstvorsorge (Säule 3a) eingezahlt haben, können diese Beiträge künftig auch nachträglich in Form von Einkäufen einzahlen. Der Bundesrat hat die erforderlichen Änderungen der Verordnung über die steuerliche Abzugsberechtigung von Beiträgen an anerkannte Vorsorgeformen (BVV 3) gutgeheissen. Diese treten per 1. Januar 2025 in Kraft.

Der Bundesrat setzt damit das Anliegen der Motion 19.3702 «Einkäufe in die Säule 3a ermöglichen» von Ständerat Erich Ettlin um. Die Motion wurde von beiden Räten angenommen. In der Schweiz erwerbstätige Personen, die ab Inkrafttreten der Vorlage nicht jedes Jahr die für sie maximal zulässigen Beiträge in ihre Säule 3a einbezahlt haben, können diese Beiträge **künftig bis zu zehn Jahre rückwirkend** noch einzahlen und diese Einkäufe von den Steuern abziehen.

Zusätzlich zum ordentlichen Beitrag ist pro Jahr ein Einkauf in die Säule 3a in Höhe des sogenannten «kleinen Beitrages» zulässig (2025 beispielsweise maximal 7258 CHF). Wer einen Einkauf tätigen möchte, muss zu Beiträgen in die Säule 3a berechtigt sein, das heisst über ein AHV-pflichtiges Erwerbseinkommen in der Schweiz verfügen, sowohl im Jahr, in dem der Einkauf stattfindet, als auch im Jahr, für das nachträglich Beiträge einbezahlt werden. Ein Einkauf setzt voraus, dass der ordentliche Jahresbeitrag im betreffenden Jahr vollständig entrichtet wird. Der Einkauf ist, wie auch der ordentliche Jahresbeitrag, vollumfänglich vom steuerbaren Einkommen abzugsfähig.

Die neuen Bestimmungen sehen spezielle Regelungen vor, um die Rechtmässigkeit von Einkäufen abzusichern und zu gewährleisten, dass Einkäufe auch zu einem späteren Zeitpunkt nachvollzogen und insbesondere von den zuständigen Steuerbehörden ordnungsgemäss überprüft werden können.

Adresse für Rückfragen:
Bundesamt für Sozialversicherungen
Kommunikation
T: +41 58 462 77 11
@: kommunikation@bsv.admin.ch

Le Conseil fédéral introduit la possibilité d'effectuer des rachats dans le pilier 3a

Les personnes qui, certaines années, n'ont pas effectué de versement dans leur prévoyance individuelle liée (pilier 3a) ou qui n'ont effectué que des versements partiels pourront verser ces cotisations ultérieurement sous forme de rachats. Le Conseil fédéral a approuvé les modifications nécessaires de l'ordonnance sur les déductions admises fiscalement pour les cotisations versées à des formes reconnues de prévoyance (OPP 3). Ces dernières entreront en vigueur le 1^{er} janvier 2025.

Le Conseil fédéral répond ainsi à la demande formulée dans la motion 19.3702 «Autoriser les rachats dans le pilier 3a», déposée par le conseiller aux États Erich Ettlin et adoptée par les deux chambres. Les personnes exerçant une activité lucrative en Suisse qui, à partir de l'entrée en vigueur du projet, n'auront pas versé chaque année les cotisations maximales autorisées dans leur pilier 3a auront ainsi la possibilité de verser **rétroactivement ces cotisations pendant dix ans** au plus et de déduire ces rachats de leur revenu imposable.

Un rachat dans le pilier 3a à hauteur de la «petite cotisation» (soit 7258 CHF en 2025) sera autorisé chaque année, en plus de la cotisation ordinaire. Pour pouvoir effectuer un rachat, une personne devra avoir eu le droit de verser des cotisations au pilier 3a, c'est-à-dire avoir perçu un revenu soumis à l'AVS en Suisse, pendant l'année pour laquelle elle entend verser rétroactivement des cotisations. Elle devra également remplir cette condition pendant l'année au cours de laquelle elle effectue le rachat et avoir, de fait, versé la totalité de la cotisation ordinaire pour l'année en question. Le montant du rachat sera entièrement déductible du revenu imposable, au même titre que la cotisation annuelle ordinaire.

Les nouvelles dispositions prévoient des règles spécifiques pour garantir la légalité des rachats et permettre leur suivi ultérieur, notamment pour les contrôles des autorités fiscales compétentes.

Adresse pour l'envoi de questions:
Office fédéral des assurances sociales
Service Communication
T: +41 58 462 77 11
@: kommunikation@bsv.admin.ch

PEKA Roll'n' Safe Box: Die clevere Lösung für saubere und einsatzbereite Farbröller

Die PEKA Roll'n' Safe Box, exklusiv in der PEKA-Edition, revolutioniert die Aufbewahrung von Farbröllern. Die aus recycelbarem Material gefertigte Box bietet durch ihren luftdichten Verschluss optimalen Schutz: Die Farbröller bleiben frisch und einsatzbereit, ohne auszutrocknen oder zu verschmutzen.

Die wichtigsten Vorteile:

- **Keine ausgetrockneten Farbröller:** 100% luftdichter Verschluss garantiert stets einsatzbereite Farbröller.
- **Kein Auswaschen nötig:** Spart Zeit und Wasser – Farbröller müssen weder auf der Baustelle noch danach ausgewaschen werden.
- **Kein zusätzlicher Plastikmüll:** Farbröller müssen nicht mehr in Folien oder Plastiksäcken aufbewahrt werden.
- **Einfache Lagerung:** Perfekte Lösung für die Aufbewahrung zwischen Arbeitseinsätzen.
- **Effizient auf Grossbaustellen:** Übersichtliche Lagerung bei verschiedenen Farbtönen für einen optimalen Workflow.
- **Ordnung und Übersicht:** Platz für bis zu 6 Farbröller in unterschiedlichen



Größen (3 x 25 cm, 2 x 10 cm, 1 x 12 cm).

- **Robust und umweltfreundlich:** Gefertigt aus langlebigem, recycelbarem Material für nachhaltigen Einsatz.

Mit der PEKA Roll'n' Safe Box wird die Aufbewahrung von Farbröllern einfacher denn je. Keine schmutzigen Hände, kein umständliches Einpacken – effizientes, ordentliches und nachhaltiges Arbeiten mit PEKA!

Anwendungsvideo:
www.peka.ch/farbrolleneimer



EP FLOORLINE BODENSYSYSTEM

Scan me



Das Ultra High Solid Bodensystem Schwere Fahrzeuge - starke Böden!

Das EP Floorline 2-Komponenten Bodensystem basiert auf Epoxidharz, besitzt einen Festkörpergehalt von > 95% und ist gemäss dem Oberflächenschutzsystem OS 8 zugelassen für innenliegende Bodenflächen in Tiefgaragen und Parkhäusern.

 **DOLD**
Lacke und Farben

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

swiss  quality

Weitere Infos unter: dold.ch

«Les élèves apprennent davantage si leur professeur est sévère»

Les garçons et les enfants de migrants ont plus besoin de notes que les autres élèves, Stefan Wolter, chercheur sciences de l'éducation, lors d'un entretien avec Katharina Fontana.



Stefan Wolter

Chercheur de premier plan dans le domaine de l'éducation

Économiste diplômé, Stefan Wolter dirige depuis plus de vingt ans Centre suisse de coordination pour la recherche en éducation, qui publie tous les quatre ans le Rapport sur l'éducation en Suisse. Il dirige également le Centre de recherche en économie de l'éducation de l'Université de Berne. Wolter représente la Suisse dans différents organes de l'OCDE et conseille, au sein du comité scientifique, la Conférence des ministres allemands de la culture et le Ministère fédéral de l'éducation et de la recherche à Berlin.

Monsieur Wolter, les notes scolaires font actuellement l'objet de nombreuses critiques de la part d'experts de l'éducation et de directeurs d'école. Elles ne sont plus d'actualité, dit-on. Les écoles sans notes sont-elles meilleures?

Si trois professeurs disent que chez eux, l'enseignement se déroule à merveille sans notes, c'est peut-être vrai pour eux, mais ce n'est pas une preuve suffisante pour changer de système. Nous n'avons pratiquement aucune recherche pour savoir si les écoles fonctionnent mieux avec ou sans notes. Du point de vue de la psychologie de l'apprentissage, il est clair que sans retour, un élève n'apprend pas. Si vous supprimez les notes, comment les élèves obtiendront-ils un retour rapide et clair sur leurs résultats? Avec des smileys? J'ai récemment entendu parler d'un cas où l'on présentait aux enfants un arbre avec des branches. Si les résultats n'étaient pas bons, on coupait des branches de l'arbre. Ce n'est plus une note, mais jusqu'à quel point ce type de retour d'information est-il censé être instructif et motivant?

L'une des critiques est que les notes n'ont qu'un semblant de précision et ne reflètent pas les multiples facettes d'un enfant.

Ce n'est pas faux. Mais les notes ont l'avantage de donner un feedback rapide et de ne pas être ambiguës – ce sont deux conditions essentielles pour que le feedback déclenche un effet d'apprentissage. Un trois est une note clairement insuffisante. Par contre, si la performance est décrite avec des mots, il y a toujours une marge d'interprétation. Selon l'élève, l'un ne voit dans le

bulletin que les aspects positifs et omet les aspects négatifs ou vice versa.

Que pensez-vous de l'affirmation selon laquelle la pression de la note démotive les enfants?

Il y a eu beaucoup de recherches sur l'impact des notes sur la prestation. Le résultat est clair: les élèves auxquels les professeurs donnent des notes sévères apprennent plus et obtiennent de meilleurs résultats que ceux auxquels les professeurs donnent des notes indulgentes. Si les professeurs attribuent des notes bonnes ou suffisantes à tous les élèves, ceux-ci apprennent moins. Une étude récente à grande échelle montre qu'une note sévère motive non seulement les bons élèves, mais aussi les plus faibles à faire plus d'efforts. Les chercheurs y voient l'effet sur l'absentéisme scolaire: les élèves qui vont en classe avec des enseignants sévères sont moins susceptibles de s'absenter. S'ils savent qu'ils n'obtiennent qu'une note passable avec un professeur, s'ils assistent régulièrement aux cours, ils le font.

Les élèves n'apprennent-ils donc que sous la pression? Par eux-mêmes, ils ne font que peu d'efforts?

Certains sont plus poussés par des motivations intrinsèques, tandis que d'autres sont plus sensibles aux réussites externes comme les notes. Cela dépend aussi du sexe et de l'origine sociale. Les filles et les élèves issus de milieux instruits ont tendance à apprendre même en l'absence de récompense directe pour leurs résultats. Les garçons, en revanche, sont plus sensibles aux motivations externes, tout

comme les enfants issus de milieux peu instruits ou issus de l'immigration.

La privation de notes se ferait-elle au détriment des garçons et des enfants de migrants?

Oui, les garçons et les enfants de migrants ont plus besoin de notes que les autres. En général, vous ne motivez pas un élève de primaire à étudier en lui disant qu'il ira plus tard au lycée ou qu'il gagnera énormément d'argent à l'âge adulte. Les dernières recherches montrent que seules les incitations promettant des bénéfices immédiats sont efficaces. C'est peut-être la note qu'il obtient le lendemain de l'examen. Les élèves sont rationnels et peuvent faire beaucoup d'efforts. Dès l'âge de huit ans, ils se demandent si une heure d'apprentissage est plus utile qu'une heure de foot.

Les enseignants jugent-ils leurs élèves équitablement?

De nombreuses études montrent que les filles, les garçons et les enfants de migrants sont souvent jugés moins efficaces qu'ils ne le sont. C'est souvent inconscient.

Cela veut-il dire que les enseignants donnent a priori de moins bonnes notes aux garçons et aux enfants migrants?

Dans la tendance, oui. D'après les études, les enseignants négligent plus souvent les erreurs de correction chez les élèves qu'ils jugent bons. Pour les élèves qu'ils jugent mauvais, ils corrigent plus tard si le premier résultat n'est pas conforme aux attentes. Le problème ici n'est pas la note en soi, mais le jugement biaisé qui persisterait même sans note.

Que peut-on faire pour y remédier?

Il faut des tests de performance standardisés pour que l'enseignant puisse voir si l'évaluation de l'élève est justifiée ou s'il y a systématiquement des distorsions. De tels tests sont pratiqués aujourd'hui dans de nombreux cantons, mais il en faudrait beaucoup plus.

Les notes scolaires dans ce pays donnent-elles un bon pronostic quant à réussite





ultérieure de la formation des élèves?

Oui, la note donne une bonne idée de la réussite ou de l'échec d'une personne. Pour le Rapport sur l'éducation en Suisse 2023, nous avons pu nous appuyer sur les notes de dix classes d'élèves dans le canton d'Argovie. On s'est en effet aperçu que plus les élèves obtiennent des notes élevées à la maturité et plus ils réussissent leurs études ultérieures.

À quel point les résultats du test PISA sont-ils significatifs?

Les tests Pisa portent sur les élèves en neuvième, c'est-à-dire à l'âge de 15 ans. Nous avons suivi deux cohortes tout au long de leur parcours scolaire et nous avons constaté que les résultats Pisa sont assez significatifs pour beaucoup de ce qui suit. Il existe en effet une corrélation entre l'obtention du diplôme de maturité ou l'abandon ultérieur d'études supérieures et le score obtenu au test Pisa à l'âge de 15 ans. Comme pour la note scolaire, la note de Pisa n'est qu'un chiffre. On peut donc les critiquer comme n'ayant qu'un «semblant de précision», mais les différences mesurées sont révélatrices à la fois de l'état actuel des compétences et du potentiel.

Outre les notes, la question du passage à la fin de l'école primaire est un sujet brûlant. Lors d'un sondage, la majorité des directeurs d'école se sont prononcés en faveur de l'abolition de la sélection. Elle nuit à l'égalité des chances. Qu'en pensez-vous?

Les critiques ne sont pas injustifiées. Le premier test Pisa, il y a 20 ans, a montré que des pays comme la Suisse, où la sélection est précoce, n'ont pas de meilleurs résultats scolaires que ceux où la sélection est tardive. Mais ils sont plus injustes. Le moment de la fin de la sixième année primaire n'est pas vraiment idéal pour plusieurs raisons. D'une part, les enfants arrivent à la puberté et, d'autre part, les garçons et les filles se trouvent à un stade très différent de leur développement.

La sélection n'est pas définitive. Les élèves qui obtiennent de meilleurs résultats peuvent être admis ultérieurement à un niveau supérieur.

C'est la théorie, mais en pratique, c'est rarement le cas. Même si un élève est très bon, il n'est pas reclassé, il reste à son niveau. Quand on y regarde de plus près, on voit souvent que l'enseignant ne veut pas

perdre le seul élève performant la classe. On dit aux parents qu'une mutation serait néfaste pour l'enfant, parce qu'il est parmi les meilleurs à l'école primaire supérieure et serait parmi les plus faibles à l'école secondaire. En outre, les enfants refusent souvent de changer de classe, parce qu'un nouvel environnement est source de stress.

La note de Pisa et la note de maturité sont significatives, mais pas la note de fin d'école primaire?

A 15 ou 16 ans, les élèves ont un niveau de développement donnant assez d'informations sur leurs performances personnelles. Ce n'était pas le cas auparavant. De plus, les parents de milieux instruits savent ce que signifie ce passage et comment aider leur enfant. Mais plus on retarde la sélection, plus il devient difficile pour les parents de compenser leur manque de potentiel par un «dopage» supplémentaire.

«Plus les notes obtenues à la maturité sont élevées, plus les anciens bacheliers sont susceptibles de réussir leurs études ultérieures.»

Des parents dévoués peuvent soutenir leurs enfants jusqu'à l'âge de 15 ans s'ils le jugent utile. Pourquoi les différences entre les enfants issus de milieux peu instruits et de milieux proches de l'instruction s'atténueraient-elles si les élèves restent ensemble jusqu'à la fin de la 9^e année?

Les élèves les plus faibles considèrent les bons élèves comme points de référence positifs et voient ce qui est possible. Ces effets positifs, appelés effets de pairs, disparaissent si l'on rend les classes plus homogènes sur le plan des performances. En outre, on pourrait retarder cette sélection trop imprécise, que le système ne corrige plus que de façon insuffisante par la suite.

Les élèves faibles profitent donc de l'abandon de la sélection. Mais quel est l'impact sur les bons élèves s'ils côtoient les mauvais jusqu'en 9^e?

Les très bons élèves sont pratiquement immunisés contre la présence d'élèves plus faibles.

Peu importe combien de mauvais élèves il y a dans une classe?

Non, il existe bien un effet de basculement, qui ne se produit chez les très bons élèves que lorsque environ la moitié de la classe est composée d'élèves faibles. Mais bien sûr, les parents des bons élèves ne le croient pas et veulent que leur enfant soit enseigné avec d'autres bons élèves, ce qui conduit à mettre les bons élèves dans une classe et les mauvais élèves dans une autre. Mais il faut aussi souligner que l'opposition des parents à l'abolition de la sélection serait certainement moindre s'ils pouvaient partir du principe que leurs enfants sont encouragés par les enseignants, indépendamment de la composition des classes, en fonction de leur potentiel individuel.

La première étude Pisa de 2000 a montré qu'un cinquième des élèves ne comprenaient même pas des textes simples. Mais au lieu de se concentrer sur l'amélioration de la langue maternelle, on a introduit le français et l'anglais précoces. C'est difficile à comprendre.

Nous sommes aujourd'hui aussi mauvais qu'en l'an 2000 en matière de compétences en lecture et nous avons même reculé en ce qui concerne le groupe d'élèves qui atteignent des compétences minimales. Le problème n'a pas été maîtrisé. Mais je ne pense pas que la responsabilité en incombe à l'enseignement précoce des langues étrangères. Hormis les très mauvais élèves, les enfants ne souffrent pas d'apprendre différentes langues en parallèle, comme l'a montré une vaste étude comparative de l'université d'Arhus (DK).

On apprend mieux le français en 7^e qu'en 3^e.

C'est indiscutable. Mais si c'est le seul critère qui compte, il faudrait remettre l'enseignement des maths à plus tard. Personne ne s'oppose aux maths précoce, pas plus qu'à l'anglais précoce. Seul le français précoce est contesté. En ce qui concerne le français, nous devons être honnêtes avec nous-mêmes: la plupart des Suisses allemands ne veulent pas apprendre le français, et inversement, les Suisses romands ne font pas de bonds de joie dans l'enseignement de l'allemand. Le français n'est pas populaire, que l'on commence en 3^e ou en 7^e. Donc, si l'on veut améliorer quelque chose, il faut réussir à faire comprendre aux élèves que le français peut faire partie de la réalité de la vie d'aujourd'hui, au même titre que l'anglais.
NZZ, 04.06.2024, Katharina Fontana

Die Magie des Zinseszinses

Der Zinseszinsseffekt und die Kraft der Verdoppelung sind die wohl wichtigsten Faktoren beim Vermögensaufbau. Wer dies verstanden hat, hat schon halb gewonnen.



Bild: shutterstock.com, Wara1982

Von Christiane von Hardenberg,
F.A.Z., 30.04.2024

Angenommen, Sie hätten die Wahl: Jemand würde Ihnen heute eine Million Euro schenken oder aber einen Glückscent, der sich einen Monat lang, also 31 Tage, jeden Tag verdoppelt – wofür würden Sie sich entscheiden? Vermutlich würden die meisten Menschen intuitiv die Million bevorzugen. Aber die Tatsache, dass ich die Frage im Finanzteil stelle, lässt den ein oder anderen Leser vermutlich nachdenklich werden. Vielleicht ist der Glückscent doch die bessere Wahl? Bis einschliesslich Tag 27, liebe Leserinnen und Leser, sind Sie mit der Million besser bedient. Dann aber, in den letzten vier Tagen des Monats, geschieht ein wahres Wunder: Am 28. Tag hätten Sie bereits rund 1,3 Millionen Euro, am 30. Tag sind es knapp 5,4 Millionen und am letzten Tag des Monats, am 31., sage und schreibe fast 11 Millionen Euro.

Das ist die Kraft der Verdoppelung. Sie gehört – zusammen mit dem Zinseszins, den Albert Einstein zu Recht das achte Weltwunder genannt hat – zu den wohl faszinierendsten Grundprinzipien des erfolgreichen Vermögensaufbaus. Der Zinseszins besagt, dass Sie auf die Zinsen, die Sie auf

Ihr ursprüngliches Investment erhalten, abermals Zinsen bekommen. Und wieder und wieder. Je länger Sie investieren, also je grösser die Zahl der Zinseszinszeiträume, desto grösser wird das Wachstum sein. Oder, um es plakativ auszudrücken, es entsteht ein Schneeballeffekt: Je länger der Schneeball (in unserem Fall das angesammelte Kapital) bergab rollt, desto schneller und grösser wird der Ball, unser Investment, in der Folge.

«Mithilfe der sogenannten 72er-Regel können Sie schnell errechnen, wie viele Jahre es dauert, bis sich Ihr Kapital verdoppelt hat, wenn Sie die Zinsen oder Dividenden wieder anlegen.»

Ich erinnere mich noch sehr gut an meine erste Erfahrung mit dem Zinseszins: Als 14-Jährige hatte ich mein Konfirmationsgeld in Bundesschatzbriefe angelegt, eine Art Anleihe, die seinerzeit rund 7 Prozent

Zinsen jährlich abwarf. Als ich nach einem Jahr die Zinsen in meinem Sparbuch eintragen liess, waren aus 1000 Mark schon 1070 Mark geworden, 70 Mark Zinsen, ganz ohne mein Zutun. Und im Folgejahr erhielt ich 7 Prozent Zinsen auf 1070 Mark, also 74,90 Mark, im nächsten Jahr dann 80,14 Mark und immer so weiter. Das sind zwar rückblickend keine grossen Summen, doch meiner Faszination für den Zinseszins tat das keinen Abbruch. Auch heute noch lasse ich keine Gelegenheit aus, diese Faszination mit meinen vier Söhnen zu teilen, die zwischen 8 und 17 Jahre alt sind. Denn wer früh anfängt zu investieren, ist klar im Vorteil.

Zinseszinsseffekt

Ein kleines Rechenbeispiel: Angenommen, einer meiner Söhne fängt an, mit 22 Jahren monatlich 100 Euro in einen ETF-Sparplan auf den MSCI World zu investieren. Dieser hat in der Vergangenheit eine durchschnittliche Rendite von 8 Prozent pro Jahr erzielt. 45 Jahre später, zu Beginn des gesetzlichen Rentenalters, sind daraus rund 480813 Euro geworden – bei einem Kapitaleinsatz von 54000 Euro. Die übrigen 426813 Euro sind Zins- und Zinseszinsgewinne.

Mein anderer Sohn hingegen will erst mal sein Leben geniessen und fängt mit 32 Jahren an, monatlich 100 Euro anzulegen. Mit 67 Jahren steht er ungleich schlechter da: Auf seinem Konto liegen «nur» 214362 Euro, dabei hat er immerhin auch 42000 Euro eingezahlt. Sohn Nummer eins kann über 266451 Euro mehr verfügen – bei nur 12000 Euro höherer Spareinlage. Er hat eben zehn Jahre früher angefangen.

Die 72er-Regel

Ganz ähnlich verhält es sich bei Einmalanlagen: Gehen wir davon aus, dass Sie 100000 Euro für die nächsten 25 Jahre in den MSCI World investieren. Dabei können Sie zwischen thesaurierenden und ausschüttenden Fonds wählen. Bei thesaurierenden ETF werden Dividenden, die Unternehmen wie etwa die Allianz, Nestlé oder Roche auszahlen, wieder in neue Aktien in-





Der Zinseszinseffekt

Hier eine einfache Berechnung des Zinseszinseffektes:
Annahme: 8% Zinsen, 100 CHF/Euro monatlich

Jahre	Anlagebetrag	Zinsen	Endkapital
5	6 000	1 298	7 298
10	12 000	6 021	18 021
15	18 000	15 777	33 777
20	24 000	32 928	56 928
25	30 000	60 944	90 944
30	36 000	104 924	140 924
35	42 000	172 362	214 362
40	48 000	274 266	322 266
45	54 000	426 813	480 813

vestiert. Bei ausschüttenden Fonds werden die Dividenden, wie der Name vermuten lässt, ausgezahlt. Wenn Sie nun 100 000 Euro über 25 Jahre in einen ausschüttenden Fonds investieren, haben Sie am Ende insgesamt 300 000 Euro auf dem Konto: 8000 Euro Zinsen jährlich über 25 Jahre macht 200 000 Euro Zinsen plus 100 000 Euro Anfangskapital. Bei einem thesaurierenden Fonds beträgt Ihr Konto stand am Ende der Zeit jedoch 684 848 Euro. Rund 350 000 Euro mehr, allein durch Wiederanlage und Zinseszineffekt.

Denn hier kommt wieder die Kraft der Verdoppelung ins Spiel: Mithilfe der sogenannten 72er-Regel können Sie schnell errechnen, wie viele Jahre es dauert, bis sich Ihr Kapital verdoppelt hat, wenn Sie die Zinsen oder Dividenden wieder anlegen: 72 geteilt durch die Rendite in Prozent, in unserem Beispiel 8 Prozent, ergibt die Anzahl der Jahre bis zur Verdoppelung, neun Jahre. Alle neun Jahre verdoppelt sich Ihr Kapital! Also nach 25 Jahren fast drei Mal! (Und wer jetzt schnell mitgerechnet hat: Nach 27 Jahren sind aus den 100 000 Euro knapp 800 000 Euro geworden.)

Offt unterschätzen Anlegerinnen und Anleger die Kraft der Verdoppelung gerade bei Einzelaktien. Da Einzelaktien sehr viel risikoreicher sind als ein breit gestreuter ETF, beachten viele Aktionäre die Regel: verkaufen, wenn sich der Wert verdoppelt hat. Allein, wenn der Aktienkurs um 100 Prozent gestiegen ist, kann er dies auch wieder tun. Man denke nur an Apple, Amazon, Microsoft oder zuletzt Nvidia, deren Kurse sich vervielfacht haben. Wer nach der ersten Verdoppelung alles verkauft hat, hat ei-

niges verpasst: Die Microsoft-Aktie beispielsweise kostete beim Börsengang 1986 26 US-Dollar, heute kostet sie über 400 Dollar, dabei sind die neun Aktiensplits noch nicht berücksichtigt. Schade, wenn man bereits bei 52 Dollar ausgestiegen ist. Oft gewinnen Unternehmen schnell an Wert, weil sie wachstumsstark sind und einen uneinholbaren Wettbewerbsvorteil haben. Solange ich weiter an die Zukunft des Unternehmens glaube, halte ich also das Papier, denn der Kurs kann sich sehr wohl noch einmal – oder viele Male – duplizieren. Nach einem 100-prozentigen Kursgewinn verkaufe ich aber die Hälfte meiner Position. Damit ist mein Einsatz gesichert und ich kann trotzdem weiterhin an möglichen Gewinnen teilhaben.

Der Zinseszineffekt ist unser grösster Freund

Konkret könnte das am Beispiel von Uber so aussehen: Das Investment besteht aus 310 Uber-Aktien zu 32 Euro. Es steht also eine Anlagesumme von rund 10 000 Euro zu Buche (die Werte sind der Einfachheit halber gerundet). Nun steht der Kurs bei 65 Euro, aus meinem Investment sind rund 20 000 Euro geworden. Jetzt verkaufe ich die Hälfte meiner Aktien, also 155 Stück, im Wert von rund 10 000 Euro. Die übrigen 155 Aktien lasse ich in meinem Depot liegen. Der psychologische Effekt dieser Vorgehensweise ist nicht zu unterschätzen: Wenn die Position auf 15 000 Euro steigt, freue ich mich. Wenn der Wert auf 8000 Euro fällt, gräme ich mich nicht. Denn ich habe kein Geld verloren, mein Einsatz ist längst gesichert.

Mit Blick auf unsere Investitionen ist der Zinseszineffekt unser grösster Freund. Er hat aber eine Kehrseite: Wenn Sie Ihre Schulden nicht angemessen bedienen, wird er zum Feind. Denn der Schneeballeffekt wirkt auch in die andere Richtung.

Ein Beispiel: Angenommen, Sie haben Kreditkartenschulden in Höhe von 10 000 Euro. Die Zinsen können variieren, gehen wir von 20 Prozent pro Jahr aus, das wären 1,67 Prozent im Monat. Bei einer monatlichen Rate von 200 Euro fallen demnach die ersten 166,70 Euro auf die Zinsen, lediglich 33,30 Euro dienen der Darlehenstilgung. Deshalb wird es sehr lange dauern, bis Sie Ihre Schulden getilgt haben. Schlimmer noch: Wenn Sie aus irgendeinem Grund nur 100 Euro im Monat aufbringen können, vermehrt sich Ihre Schuld sogar noch um 66,70 Euro, und im nächsten Monat müssen Sie Zinsen auf 10 666,70 Euro zahlen.

«Wer den Zinseszins versteht, verdient daran, alle anderen zahlen ihn.»

Ich hoffe also, dass Sie keine Schulden haben oder Ihre Schulden schnell und angemessen bedienen können. Denn wie Albert Einstein schon gesagt haben soll: «Wer den Zinseszins versteht, verdient daran, alle anderen zahlen ihn.»

Christiane von Hardenberg ist promovierte Volkswirtin, Autorin, Gründerin und Investorin.



Produktdaten: Wie Rich Content dem Webshop Energie verleiht

Für Online-Händler müssen die Produktdaten im E-Commerce die gleichen Bedürfnisse erfüllen, die Kunden beim Einkaufen in einem Ladengeschäft haben. Sie sollten ein multisensorisches Erlebnis bieten, das sowohl praktische als auch emotionale Wünsche anspricht. Wie Händler optimale Produktbeschreibungen für ihren Onlineshop erstellen.



Bild: generiert mit KI

Wenn Sie Produkte online anbieten, wird Ihr Webshop zur Ausstellungsfläche. Die Produktseiten haben die gleiche Bedeutung wie die Regale im Geschäft. Das Ziel ist, durch Produktdaten ein einzigartiges Einkaufserlebnis zu schaffen und die fehlenden sensorischen Möglichkeiten des Kunden zu ersetzen.

In diesem Beitrag wird verdeutlicht, wie Rich Content (erweiterte Beschreibungen, Bildergalerien und Videos) die Sichtbarkeit Ihres Webshops erhöht und das Einkaufserlebnis des Kunden verbessert und somit zu einer höheren Verkaufsrates führt. Denn es ist nicht nur der Preis, der zählt. Wenn das Produkt hält, was es verspricht, entstehen dauerhafte Kundenbeziehungen, die der Inflation, dem Wettbewerb und den sich ändernden Marktbedingungen besser standhalten können. Um dies zu veranschaulichen, folgen wir einem Verbraucher beim Online-Einkauf einer Jacke.

Onlineshopping beginnt mit der Suche

Mit hochgekrempelten Ärmeln und einem Kaffee in der Hand gibt Markus «Herrenjacke, ganzjährig» ein. Ihm werden verschiedene Optionen in allen Farben und Materialien von den grossen E-Commerce-Anbietern angezeigt, gefolgt von den Produkten kleinerer Einzelhändler.

Wo erscheint die «Strickfleece-Jacke für Männer, kastanienbraun» aus Ihrem Onlineshop? Das hängt von der SEO-Optimierung der Produktseiten ab.

Produktdaten: 7 Tipps für die SEO-Optimierung des Onlineshops

1. Der Titel muss an erster Stelle stehen, mit einer Länge von 50 bis 60 Zeichen. Es muss ein erster und ein zweiter Schlüsselbegriff sowie die Marke definiert werden. Ausserdem müssen Sie Ihren Produktbeschreibungen Ausdruck verleihen. Das Interesse des potenziellen Kunden an den Produkten muss in so wenigen Worten wie möglich geweckt werden. Hierfür wird der wichtigste Schlüsselbegriff aufgenommen. Zudem müssen wichtige Merkmale und Vorteile hervorgehoben werden, die für den Verbraucher wichtig sind. Die Meta-Beschreibung sollte rund 155 Zeichen oder weniger umfassen und den Kunden zum Klicken verleitet.

2. Die Produktseiten des Onlineshops müssen einzigartig sein. Denn Google senkt das Ranking für Seiten mit doppeltem Inhalt. Sie können ein Produktportfolio mit 10000 Artikeln haben, aber jede Produktseite muss originale und aktuelle Inhalte haben.

3. Verwendung von Produktdaten für den Webshop

Markus hat die «Strickfleece-Jacke für Männer, kastanienbraun» aus Ihrem Onlineshop bei der Google-Suche gefunden und wird zur Produktseite weitergeleitet. Im Geschäft würde jetzt ein Verkäufer Markus fragen, wonach er sucht, und ihm die besten Optionen zeigen. Oder er würde stöbern, das Material anfassen, das Etikett lesen und sich die Jacke vor der Brust hal-

ten. Die Aufgabe besteht nun, ihn durch ein Bild und eine kurze Beschreibung zu überzeugen, den Artikel in durchschnittlich 60 Sekunden zu «favorisieren» und in den Warenkorb zu legen.

4. Was Sie wissen müssen: 50 Prozent der Kunden haben ein Produkt zurückgegeben, weil es nicht der Beschreibung entsprach. 87 Prozent der Verbraucher würden nicht noch einmal bei einem Händler einkaufen, der sie durch ungenaue oder unzureichende Produktbeschreibungen in die Irre geführt hat.

5. Die Zusammenfassung der Produktbeschreibung ist das wichtigste Element. Ein Produkttitel, ein paar Zeilen Text und ein Bild. Der erste Eindruck ist hier entscheidend. Achten Sie darauf, dass das Hauptbild nicht nur klar und hochwertig ist, sondern auch die beste Darstellung des jeweiligen Produkts auf einen Blick bietet.

6. Die Bedeutung der kurzen Produktbeschreibung kann nicht hoch genug eingeschätzt werden. Hierfür werden vollständige Produktdaten, sorgfältig ausgewählte Merkmale und Details und ein überzeugender Text benötigt. Der Preis folgt in der Regel danach, also müssen Sie dafür sorgen, dass Ihr Produkt seinen Preis wert ist. Wenn Sie diese Massnahmen erfolgreich umgesetzt haben, entscheidet Markus, dass diese Jacke eine gute Option ist und legt sie in seinen Warenkorb. Nachdem er sich noch ein bisschen umgesehen hat, ist er bereit, sich die Jacke genauer anzusehen.

7. Richtige Nutzung von Produktdaten für den Onlineshop

Bei der Wahl einer Jacke geht es um mehr als nur das Etikett, die Farbe und die Grösse zu überprüfen. Markus möchte die Jacke anprobieren, den Sitz der Schultern und die Armlänge prüfen, das Material fühlen





und sich vorstellen, sie an einem stürmischen Herbsttag zu tragen. Wird sie warm genug sein? Sieht sie gut aus? Hält sie sich auch nach zwei Saisons noch? Fühlt sie sich richtig an? Mit Rich Product Content erreichen Sie ein multisensorisches Erlebnis für den Kunden mit Text, Bildern und Videos, die von der Website abheben. Das Ergebnis? Eine durchschnittlich 15 Prozent höhere Konversionsrate.

Wichtige Merkmale von Rich Product Content

- **Produktbeschreibungen, die kreativ, informativ und überzeugend sind.**
- **Bildergalerien mit Zoomfunktionen, die jedes Detail zeigen.**
- **Feature-Highlights, die mit Pop-up-Beschreibungen, 360-Grad-Produktansichten oder Videos überzeugen.**
- **Ergänzende Informationen wie Vergleichstabellen oder herunterladbare Anleitungen.**

Der erweiterte Text ist sowohl Produktlabel als auch persönlicher Einkäufer. Dieser muss die Denkweise der Verbraucher verstehen und dieses Wissen nutzen, um über die wichtigsten Vorteile und Details zu sprechen, die Markus wissen möchte. Verwenden Sie für die Produktbeschreibung eine sinnvolle Sprache. Vermeiden Sie generische Phrasen, erzählen Sie eine Geschichte und sprechen Sie mit dem idealen Kunden. Zudem sollten die Beschreibungen downloadbar sein und für Suchmaschinen optimiert.

Wir gehen noch einen Schritt weiter und bieten den ultimativen Differenzierungs-

faktor: Emotionen. Fragen wie «Ist es das, wonach ich suche?» und «Ist es den Preis wert?» können die Entscheidung von Markus beeinflussen, aber ein «Ich liebe es» aus dem Bauch heraus ist das, was seine Kaufentscheidung forciert. Sie müssen wissen, dass emotionale Reaktionen 3000 Mal schneller als rationales Denken wirkt. Zudem beträgt das Verhältnis der Überzeugungskraft von Emotionen zum Verstand 24:1.

Produktbeschreibungen emotional aufladen

Wären Kaufentscheidungen rein rational, wäre es ganz einfach, auf Basis der Produktdaten die richtigen Beschreibungen zu erstellen, wie deutliche Merkmale, Produktdetails und beruhigende Extras wie die einfache Rückgabe oder Garantie der Produkte. Aber da sich bei den Verbrauchern logische und emotionale Motive vermischen, müssen Ihre Inhalte die Emotionen von Markus hervorrufen und gleichzeitig positive Markenemotionen aufbauen.

Hier 5 wichtige Grundregeln, wie Sie Produktbeschreibungen Emotionen verleihen können:

1. Eine starke Eröffnung und der richtige Aufhänger sind wichtig. Ziehen Sie Ihre Kunden von Anfang an in die Geschichte hinein.

2. Den richtigen Tonfall wählen: Wer soll Ihr Produkt kaufen? Ein Geschäftsmann, ein Insider, ein guter Freund, ein Chefkoch, ein Sporttrainer oder die Mutter?

3. Jedem Wort Gewicht verleihen: Auf ein ausgewogenes Verhältnis von Schlüsselwörtern, sinnhaften Worten und anschaulichen Bildern achten. Halten Sie sich an eine knappe Wortzahl, damit der Text prägnant und aussagekräftig bleibt.

4. Den Nutzen des Produkts deutlich hervorheben: Eine Jacke zum Beispiel hält nicht nur warm, sondern verleiht dem Besitzer die Freiheit, unabhängig vom Wetter zu leben.

5. Menschliche Bedürfnisse ansprechen: Liebe, Nahrung, Schutz, Gesellschaft und Gemeinschaft, Zugehörigkeit, Leistung, Unabhängigkeit, Selbstverwirklichung oder inneren Frieden.

Händler können ihren Inhalten im Online-shop sofort einen emotionalen Wert verleihen, wenn sie diese in der Muttersprache der Zielgruppe anbieten. Aus einer globalen Perspektive betrachtet, baut die Übersetzung die Barrieren zwischen Ländern und Menschen ab. Sie unterstützt die Expansion auf eine Art und Weise, die sich für jedes Publikum wie eine Muttersprache anfühlt.

Bedeutung von künstlicher Intelligenz für die Produktdaten

Wir sind überzeugt, dass KI ein Assistent ist, der trainiert werden muss, und kein Experte für Produktdaten ist, dem Sie vertrauen. Maschinelles Lernen eignet sich hervorragend, um grosse Datensätze zu analysieren, Muster zu finden und Daten in Sekundenschnelle zu klassifizieren. Deep Learning geht noch einen Schritt weiter und arbeitet mit unstrukturierten Daten wie Bildern und unbearbeitetem Text. KI ist ein vielseitiges Hilfsmittel, die aber ohne menschliche Unterstützung nicht die nötigen Emotionen erzeugen kann.

Der Checkout-Prozess: Markus überprüft die Artikel in seinem Warenkorb. Die Bilder und das Video haben die Jacke zum Leben erweckt. Die Produktbeschreibung fand bei ihm Anklang. Sie war mit klaren Angaben zu Grösse, Material und Herstellung untermauert. Er gelangt zur Überzeugung, dass die «Strickfleece-Jacke für Männer in braun» genau das ist, was er sucht, und kauft sie in der Erwartung, mit dem Produkt zufrieden zu sein.

Quelle: e-commerce magazin, 12.08.2024
Autorin: Leslie Gray

Die Chancen der künstlichen Intelligenz

Dank ihrer Fähigkeit zur Datenverarbeitung bietet die künstliche Intelligenz den Schweizer Unternehmen neue Chancen.

Definitionen und Anwendungsbeispiele

Künstliche Intelligenz (KI) soll die Fähigkeiten menschlichen Denkens imitieren. Mit dem Begriff werden sämtliche Technologien und Theorien bezeichnet, welche die menschliche Intelligenz simulieren können. So kann die KI im Gegensatz zu klassischen IT-Programmen riesige Datenmengen (Big Data) verarbeiten und analysieren.

Künstliche Intelligenz taucht schon in den 1950er Jahren auf, was dem Mathematiker Alan Turing zu verdanken ist, der als Erster den Computern eine Art von Intelligenz beibrachte. Seitdem entwickelt sich die KI ständig weiter, da sie Erfahrungen nach dem Prinzip des «Machine Learning» sammelt. Diese Me-

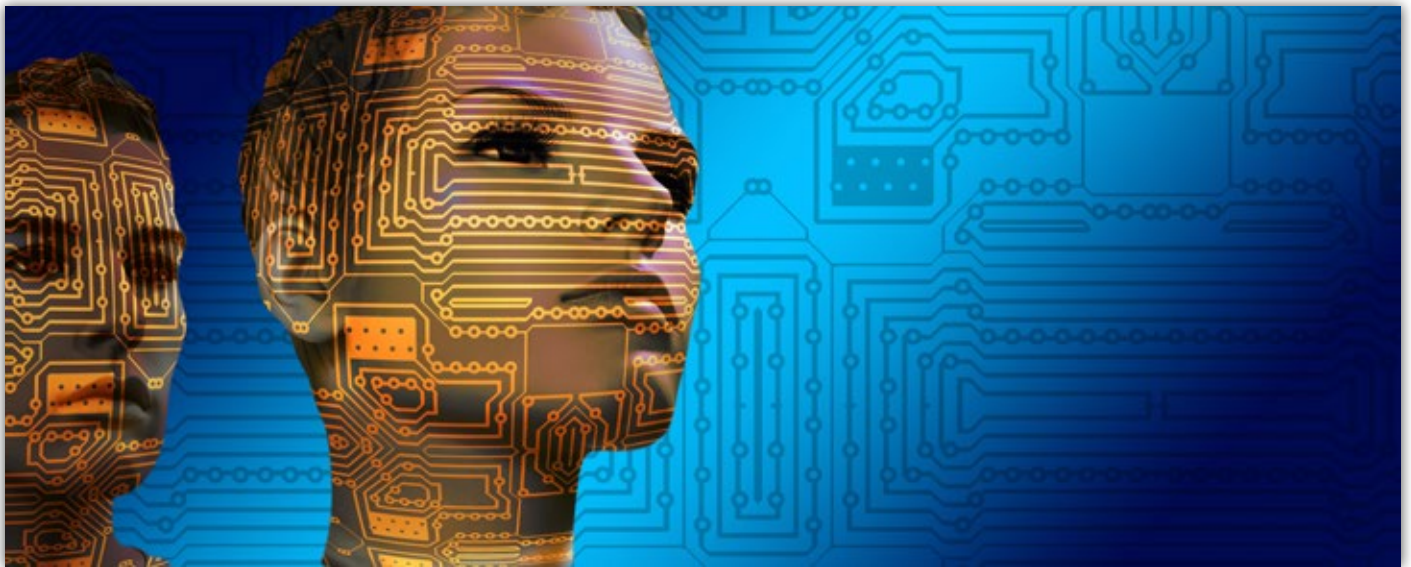
Les opportunités de l'intelligence artificielle

Par sa capacité de traitement des données, l'intelligence artificielle offre de nouvelles opportunités aux entreprises suisses.

Définition et exemples d'applications

L'Intelligence artificielle (IA) vise à imiter les capacités de réflexion humaine. Elle désigne l'ensemble des technologies et des théories permettant de simuler l'intelligence humaine. Ainsi, contrairement aux programmes informatiques classiques, l'IA peut traiter et analyser d'énormes quantités de données (Big Data).

L'intelligence artificielle émerge dès les années 1950 grâce au mathématicien Alan Turing qui inculque en premier une forme d'intelligence aux ordinateurs. Depuis, l'IA progresse constamment puisqu'elle apprend de l'expérience selon le principe du «machine-learning». Cette méthode d'apprentissage par l'er-



thode des Lernens durch Fehler gleicht einer kontinuierlichen Weiterbildung: Je grösser die Datenbasis, desto mehr kann die KI daraus lernen und ihre Ergebnisse verfeinern, wodurch sie anschliessend komplexe Probleme analysieren und lösen und sogar Vorhersagen treffen kann.

Google, Microsoft, Facebook – alle grossen Unternehmen nutzen heutzutage künstliche Intelligenz. Spracherkennung ist zum Beispiel seit einigen Jahren auf Erfolgskurs. «Chatbots» wie Siri, Google Assistant oder Alexa hören und übersetzen die natürliche Sprache der Menschen, um in der Datenbank zu suchen und über eine Sprachsynthese eine Antwort zu formulieren. Einige KI dienen auch dazu, Geräte aus der Ferne zu steuern, zum Beispiel Staubsaugerroboter, autonome Autos oder Smart Watches. Weitere Beispiele für die Nutzung sind die Gesichtserken-

neur, was äquivalent zu einer Weiterbildung ist: je plus la base de données est large, plus l'IA peut en tirer des leçons et affiner ses résultats, ce qui lui permet par la suite d'analyser et de résoudre des problèmes complexes, voire d'être prédictive.

Google, Microsoft, Facebook, toutes les grandes entreprises utilisent aujourd'hui l'intelligence artificielle. La reconnaissance vocale connaît par exemple un véritable succès ces dernières années. Les «chatbot» (ou dialogueurs) tels que Siri, Google Assistant, Alexa, écoutent et traduisent le langage naturel humain pour engager une recherche à travers la base de données et formuler une réponse via une synthèse vocale. Certaines IA servent aussi au contrôle à distance des appareils, à l'instar des aspirateurs intelligents, des voitures autonomes ou des montres connectées. La reconnaissance faciale ou la gestion automa-





nung oder die automatische Steuerung eines Netzes (Wasser, Ampeln, Strassenbeleuchtung usw.).

Seit der Erfindung des Konzepts in den 1950er Jahren ist damit die Angst verbunden, der Mensch könnte durch die KI überflüssig werden. Der Einsatz von Menschen bleibt jedoch unverzichtbar, um die Maschine zu programmieren, die richtigen Kriterien einzuspielen und ihr «die richtigen Fragen zu stellen». Damit die KI wirklich nützlich sein kann, ist also eine Zusammenarbeit mit dem Menschen unerlässlich. Die Agentur PwC betonte 2018, dass die Entwicklung dieser Technologien ebenso viele Arbeitsplätze vernichten wird, wie sie neue schaffen wird.

Chancen für Schweizer Firmen

Heute nutzt ein Mensch die KI knapp 220 Mal am Tag. Die Häufigkeit wird bis 2025 auf 4800 Mal am Tag ansteigen, wie aus der Erhebung «Data Age 2025» hervorgeht, die 2017 von dem IT-Beratungsunternehmen IDC durchgeführt wurde. Von der Bewertung finanzieller Risiken bis zur Unterstützung bei medizinischen Diagnosen betrifft KI alle Branchen. Dennoch rechnet nur jede fünfte Firma damit, dass KI in ihrer Industrie zur Anwendung kommt, so der 2018 von Swisscom veröffentlichte Bericht «Künstliche Intelligenz».

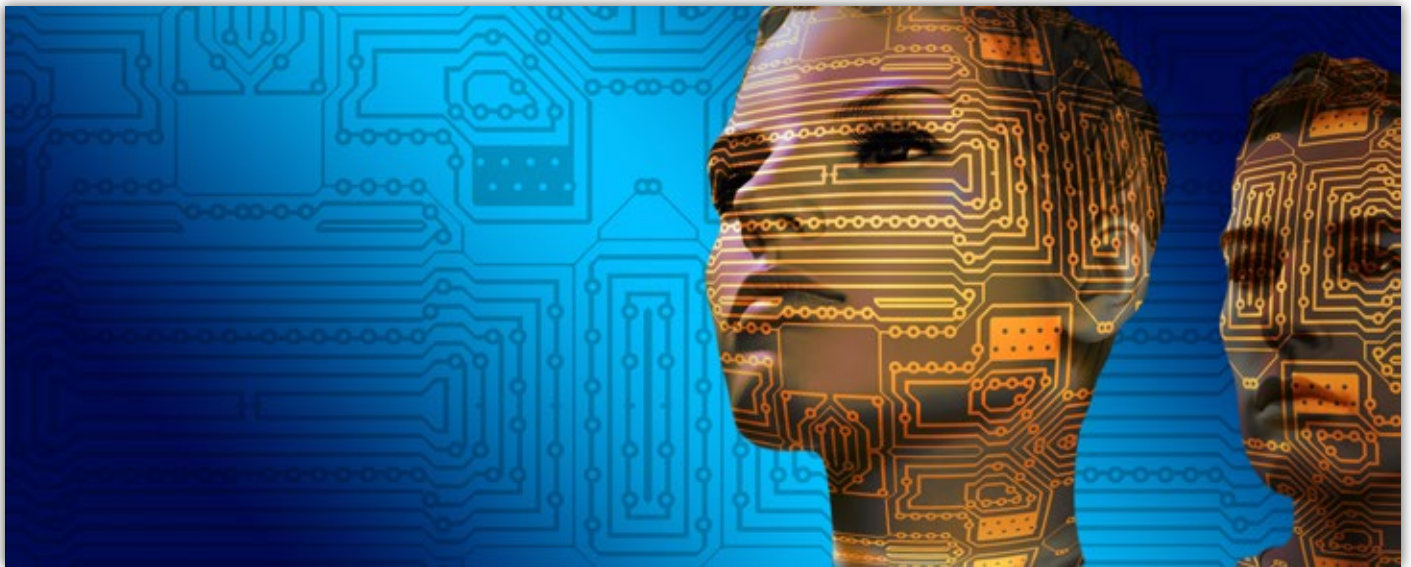
tique d'un réseau (eaux, feux de circulation, éclairage public, etc.) constituent d'autres exemples d'utilisation.

Depuis l'invention du concept dans les années 1950, l'IA fait craindre l'obsolescence de l'être humain. L'intervention de personnes demeure toutefois indispensable pour programmer la machine, introduire les bons critères, lui «poser les bonnes questions». Pour que l'IA ait une vraie utilité, une coopération avec l'homme s'avère donc indispensable. Le cabinet PwC a d'ailleurs souligné en 2018 que le développement de ces technologies devrait supprimer autant d'emplois qu'il n'en créera.

Opportunités pour les entreprises suisses

Aujourd'hui, une personne utilise l'IA près de 220 fois par jour. Cette fréquence augmentera à 4800 fois par jour en 2025 selon l'enquête «Data Age 2025» réalisée en 2017 par l'entreprise de conseil en technologies de l'information IDC. De l'évaluation des risques financiers à l'aide pour les diagnostics médicaux, l'IA touche toutes les branches. Néanmoins, seule 1 société sur 5 s'attend à ce que l'IA s'applique à son industrie, souligne le rapport «Intelligence artificielle» publié en 2018 par Swisscom.

Le virage technologique de l'IA peut représenter un gain d'efficacité important pour les entreprises puisqu'elle est capable de



Die technologische Wende der KI kann für die Unternehmen eine erhebliche Effizienzsteigerung bedeuten, da diese in der Lage ist, sehr schnell sehr viele Daten zu sortieren, sie aber auch zu organisieren und langfristig nutzbar zu machen. Sie ermöglicht zudem eine rasche und personalisierte Antwort an die Kunden und Vorhersagen über potenzielle Käufe eines Kunden auf dem Internet.

Quelle: <https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/fakten-trends/kuenstliche-intelligenz.html>

trier de nombreuses données rapidement, mais aussi de les organiser et de les rendre durablement utilisables. Elle permet également d'offrir une réponse rapide et personnalisée aux clients, tout comme de prévoir les potentiels achats d'un consommateur sur internet.

Quelle: <https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/faits-et-tendances/intelligence-artificielle.html>



nexmart

Simply eBusiness



Installieren Sie jetzt
die TradeApp!



da Vinci

MADE IN GERMANY

COLINEO

KOLINSKY SABLE SYNTHETIC FIBRE

VEGAN

Die innovative „Kolinsky-Imitation“
mit langem Stiel
für die feine Öl- und Acrylmalerei

