

Leistungsbericht ASMAS 2020

Die ASMAS hat im Berichtsjahr viele, für den Verband wegweisende, Projekte gestartet oder auch erfolgreich abgeschlossen. Als Kompetenzzentrum für den Sporthandel in der Schweiz setzen wir uns für eine starke und zukunftsgerichtete Sportbranche ein und engagieren uns für die Interessen unserer Mitglieder.

Covid-19

Der Jahresrückblick der ASMAS ist geprägt von diesem Thema. Ein Jahr wie das letzte, wird es so schnell nicht wiedergeben. Hoffentlich! Corona stellte unsere Welt auf den Kopf. Abstand halten, Hände waschen, Schutzmasken und neue Begrüßungsformeln halten Einzug. Mit dem Lockdown im März erleben wir Unvorstellbares. Besonders hart trifft es den Detailhandel, die Gastronomie und die Veranstaltungsbranche.

Am 16. März 2020 rief der Bundesrat die „ausserordentliche Lage“ aus. Bis zum 11. Mai 2020 dauerten die Notmassnahmen. Das bedeutet: sämtliche nicht lebensnotwendigen Geschäfte und Dienstleistungen mussten per sofort schliessen. Von einem Tag auf den andern mussten wir uns im Home-Office zurechtfinden. Eltern mussten nebenbei noch die Lehrer für ihre Kinder ersetzen. Viele Menschen kämpfen mit existenziellen, aber auch psychischen Problemen.

Die Covid-19-Pandemie forderte dem Verband bzw. der Geschäftsstelle alles ab. Für die ASMAS war es wichtig, in dieser für alle neuen Situation, möglichst schnell und im Sinne des Sportfachhandel richtig zu agieren. Es galt die Rahmenbedingungen bestmöglich zu gestalten und beim Bund, bei Kantonen, Verbänden, Gewerkschaften aber auch der Presse Einfluss zu nehmen. Dies ist uns sicher gut gelungen und wir wurden an vielen Orten gehört. Gerade in einer solchen Situation ist es wichtig, als Branche am gleichen Strick und in die gleiche Richtung zu ziehen und die 450 Mitgliedsfirmen mit mehr als 15'000 Arbeitsplätzen zu vertreten. Darum ist es für uns als Verband von Bedeutung, möglichst viele Mitglieder zu haben. So verschaffen wir uns Gehör und werden als Einheit wahrgenommen.

Für die Geschäftsstelle waren mit Covid-19 viele neue Aufgaben zu bewältigen: Erstellung Schutzkonzept für den Sport Detailhandel, Informieren der Mitglieder bezüglich Kurzarbeit, Härtefallregelungen, Verordnungen, Rechtslage, Organisation und Verteilung von Schutzmaterial vor dem ReStart, Erarbeitung Konzept ReStart und hunderte von Telefonaten mit Mitgliedern, um deren individuellen Probleme zu lösen. Die Informationsflut in diesem Corona Jahr war eine besondere Herausforderung. Die Geschäftsstelle hat die Mitglieder jeweils schnell und umfassend informiert. In Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen

Gewerbeverband setzten wir uns insbesondere für die schnelle Umsetzung der Kurzarbeitsentschädigung, der Härtefallentschädigung aber auch für einen schnellen ReStart ein.

Im Jahr 2020 haben wir viel gelernt. In vielen Dingen sind wir flexibler und widerstandsfähiger geworden. Wir sind überzeugt, dass uns die neu gewonnen Fähigkeiten helfen, uns zukunftsgerichtet weiterzuentwickeln und mit allfällig künftigen Krisen besser umzugehen. Die ASMAS hat sich in der Coronakrise erfolgsversprechend für den Sportfachhandel eingesetzt. Spannende Projekte wurden initiiert und schnell umgesetzt.

ISPO: Die Winter ISPO 2020 war die letzte Messe, welche physisch durchgeführt werden konnte. In Zusammenarbeit mit dem VSSÖ (Verband der Sportartikelerzeuger und Sportausrüster Österreichs) war die ASMAS an der ISPO mit einem Stand vertreten.

sportsdays.ch: Infolge Absage der Outdoor by ISPO ist eine gewichtige Plattform für den Austausch und die Vorinformation zwischen Lieferanten und Sportfachhandel verloren gegangen. Eine Bühne für die Einkaufsplanung ist weggefallen. Deshalb hat sportbiz.ch ag die «inspirationstage» ins Leben gerufen. Neu erscheinen die «inspirationstage» als «sportsdays.ch by ISPO Munich». Handel und Industrie können sich pro Jahr zweimal treffen und austauschen, zentral in der Schweiz. Die Vorteile der «sportsdays.ch» kurz erklärt:

- Frühzeitige Übersicht der Kollektionsverfügbarkeiten und Sortimentsplanung
- Handel und Industrie kann auf kleinstem Raum und in kurzer Zeit Kollektionen kennen lernen und die Zusammenarbeit stärken
- Optimale Planung des Abverkaufs kann gewährleistet werden
- Einkaufsbudgets und deren Verteilung können besser und rechtzeitig geplant werden.



Entwicklung und Ausblick Sportmarkt Schweiz

Einschätzung GfK: Der Sportmarkt Schweiz (ohne Bike) trotz der Pandemie und erreicht den Vorjahresumsatz. Dies ist umso eindrücklicher, als der Markt nach April 2020 rund 30% unter dem Vorjahr lag (Lockdown 2020: 17. März bis 11. Mai 2020). Dank eindrücklicher Rallye mit fast monatlich zweistelligen Zuwachsraten wurde gegen Ende Jahr die schwarze Null erreicht. Auffallend war, dass es viele Geschäfte gab, die ausserordentlich gute Umsätze erzielen konnten und andere, die eher tiefe Umsätze erzielten. Die Unterschiede waren selten so gross.

Generell ist dem Sport aber sicher zugutegekommen, dass Schweizerinnen und Schweizer mehr Zuhause waren als sonst. Work-From-Home, keine oder wenig Ferien im Ausland, weniger Auslandeinkäufe, weniger Ausgang und auswärts essen – aber viel Zeit und Gelegenheit, etwas für die Fitness und Gesundheit zu tun und Sport zu treiben. Und das taten viel, viele auch neu.

Gewinner in diesem aussergewöhnlichen Jahr waren vorab Bereiche wie Fitness, Outdoor, Running, Stand-Up-Paddling und im Winter Schneeschuhlaufen, Schlitteln oder Langlauf.

Verlierer indessen waren beispielsweise der Teilmarkt Bekleidung, der gesamte Teamsport und ein Teil des Wintersports, vorab Ski alpin und Snowboard samt Mietgeschäft. Gerade für die Spezialisten im Wintersport war die Entwicklung doppelt bitter, lag doch seit langem wieder früh und bis in tiefe Lagen ausreichend Schnee und hätte die Chance für einen erfolgreichen Winter geboten – nur eben waren die Resorts nur mit massiven Einschränkungen oder gar nicht offen.

Ein weiteres auffallendes Indiz für das Pandemiejahr war der florierende Online-Verkauf: Der Handel per Paket stieg 2020 um 50%. Im Hartwarenbereich hat sich der Umsatz gar verdoppelt. 2020 wurde jeder vierte Franken im Sportmarkt online ausgegeben.

Einen riesigen Boom erlebte auch der Velomarkt: Zum Vorjahr wurden knapp 40% mehr Velos verkauft, bereits jedes dritte war ein e-Bike (Umsätze nicht in obiger Sportmarkt-Analyse enthalten). Und der Boom geht weiter. Lieferengpässe zeichnen sich bereits ab, respektive sind schon Fakt.

Ausblick 2021

Mit dem neuerlichen Lockdown vom 18. Januar bis 28. Februar 2021 ist der Sportmarkt sehr schwach ins neue Jahr gestartet, hat sich dank starkem März aber bereits gut erholt. Da die nächsten Monate wegen dem Lockdown nicht mit dem Vorjahr vergleichbar sind, wird erst nach Mitte Jahr ein erster verlässlicher Trend erkennbar sein.

Wie sich der Markt bis Ende Jahr entwickeln wird, hängt natürlich weiterhin vom Virus ab. Ohne neuerlichen Lockdown und mit einem 'normalen' Wintergeschäft, mit der noch immer grossen Lust der Menschen auf Sport und Bewegung, insbesondere in der Natur, darf man aber sicher vorsichtig optimistisch sein. Das Potenzial für ein gutes Sportgeschäftsyear ist zweifellos da.

Interessenvertretung / politische Aktivitäten

Die ASMAS vertritt die wirtschafts- und handelspolitischen Interessen seiner Mitglieder gegenüber Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Die politische, besonders die wirtschaftspolitische Interessensvertretung, nahm die ASMAS im Berichtsjahr als Mitglied des Schweizerischen Gewerbeverbandes sgv (mit Einsitz in der Gewerbekammer), dem Dachverband der KMU-Wirtschaft wahr. Peter Bruggmann, Präsident ASMAS, ist Delegierter der ASMAS für die politische Interessenvertretung.

Als Mitglied des Gewerbeverbandes hat sich die ASMAS im vergangenen Jahr für verschiedene Vorlagen eingesetzt.

- Ein Erfolg für die Mitglieder des sgv und die Berufsbildung ist die BFI-Botschaft (Bildung, Forschung und Innovation). Die Berufsbildung, eingeschlossen die höhere Berufsbildung, wird finanziell gestärkt. Der Berufswahlprozess erhält mehr Bedeutung. Die Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung wird durch den Bund stärker unterstützt. National- und Ständerat haben rund zwei Milliarden mehr Bundesmittel für die Bildung gesprochen als noch in der Periode 2017–2020.

- Sang- und klanglos beerdigt hat das Parlament die stillschweigende Verlängerung von Dienstleistungsverträgen. Mit einer automatischen Pflicht für die Dienstleistungsanbieter, die Kundschaft vor Ablauf eines Vertrages informieren zu müssen, wäre mit viel administrativem Aufwand verbunden gewesen. Die Konsumenten sind mündig genug, einen Vertrag selbst zu kündigen, wenn sie ihn nicht mehr wollen.
- Insgesamt konnte der Gewerbeverband seit Beginn der Corona-Krise im März 2020 zugunsten seiner Mitglieder diverse Erfolge verbuchen. Neben der Verhinderung eines zweiten Lockdowns vor Weihnachten und umfassenden Homeoffice-Pflichten (mit entsprechenden Kostenfolgen) liegen diese vor allem in der Ausweitung der Kurzarbeitsentschädigung für Teilhaber von GmbHs und AGs, im Erwerbsersatz für Selbstständige und in der Kurzarbeitsentschädigung für Lernende und Berufsbildnerinnen und Berufsbildner sowie im Engagement für die Covid-19-Kredite, die von März bis Juli 2020 bezogen werden konnten.

Information, Kommunikation und PR

Die ASMAS informiert die Mitglieder und weitere interessierte Kreise stufengerecht über alle "Facts and Figures" in der Sportartikelwirtschaft und vermittelt professionelles Fachwissen über die geeigneten Informationskanäle und -träger. Die ASMAS steht den Mitgliedern für (fast) jegliche Art von Auskünften zur Verfügung. Sie publiziert Sportartikelrends, versorgt die Medien mit Brancheninformationen und wirbt für den Sportfachhandel in der Öffentlichkeit.

Mit sportbiz.ch ist der Verband noch digitaler unterwegs, um seine Zielgruppe auf verschiedensten Kanälen optimal zu erreichen. Es wird in Zukunft wichtig sein, die Bedürfnisse des Handels und der Industrie im Bereich Kommunikation abzubilden. Damit weiterhin eine schweizerische Plattform für Informationen aus der Sportbranche bestehen kann, braucht es die Loyalität aller Beteiligten im Markt. Nur so ist es möglich, kostenneutral die Kommunikation der Branche in der Schweiz zu behalten.

Beratung- und Dienstleistung

Die ASMAS berät die Mitglieder und hilft ihnen bei Problemlösungen in allen Bereichen der Unternehmensführung (Rechtsfragen, Personalfragen, usw.). ASMAS handelt für die Mitglieder kostengünstige Versicherungslösungen, Abonnemente, Messeintritte, Kommissionsätze etc. aus.

Gegenfinanzierung zum Mitgliederbeitrag - Geld sparen ohne Leistungseinbusse

Branchenversicherung

Die ASMAS hat mit der Branchen Versicherung Schweiz BVS eine Zusammenarbeit vereinbart. Dies ermöglicht den ASMAS-Mitgliedern bei der BVS Versicherungen zu Sonderkonditionen abzuschliessen. Die BVS bietet in fast allen Bereichen Versicherungen an. Die Mitglieder können ihre Versicherungen durch die Branchenversicherung prüfen und können von Top Versicherungskonditionen mit gleichen Leistungen wie bisher profitieren.

Kreditkarten

Mit der SIX-Group besteht eine Vereinbarung für das Acquiring. Mitglieder profitieren von günstigen Konditionen für Visa und Mastercard. Ebenfalls profitieren Mitglieder bei American Express von Spezialkonditionen.

AHV Abrechnungsstelle AK 105

Die ASMAS gehört zu den Gründerverbänden der Ausgleichskasse des Schweizerischen Gewerbes AK 105; Mitglieder können deshalb von günstigen Verwaltungskosten und Einsparungen bei der Familienausgleichskasse profitieren.

AVIA Benzin- und Treibstoffe

ASMAS Mitglieder profitieren von einer Reduktion von 6 Rp/Liter Benzin oder Diesel an 600 AVIA Tankstellen mit der AVIA Firmentankkarte. Ausserdem erhalten ASMAS Mitglieder eine Reduktion auf Heizöl.

Messen/Events

Die ASMAS kooperiert mit internationalen Fachmessen und unterstützt die nationalen Orderplattformen. Auch im vergangenen Jahr konnten ASMAS Mitglieder von kostenlosen oder vergünstigten Eintrittstickets für verschiedene Plattformen profitieren.

Kooperationen

Die ASMAS kooperiert mit nationalen und internationalen Organisationen des Sportfachhandels, der Sportartikellieferanten, des Sports, der Wirtschaft und der Wissenschaft. Die ASMAS unterstützt die Sportentwicklung in Zusammenarbeit mit Tourismusorganisationen, Sportverbänden und Sportbehörden.

Aus- und Weiterbildung

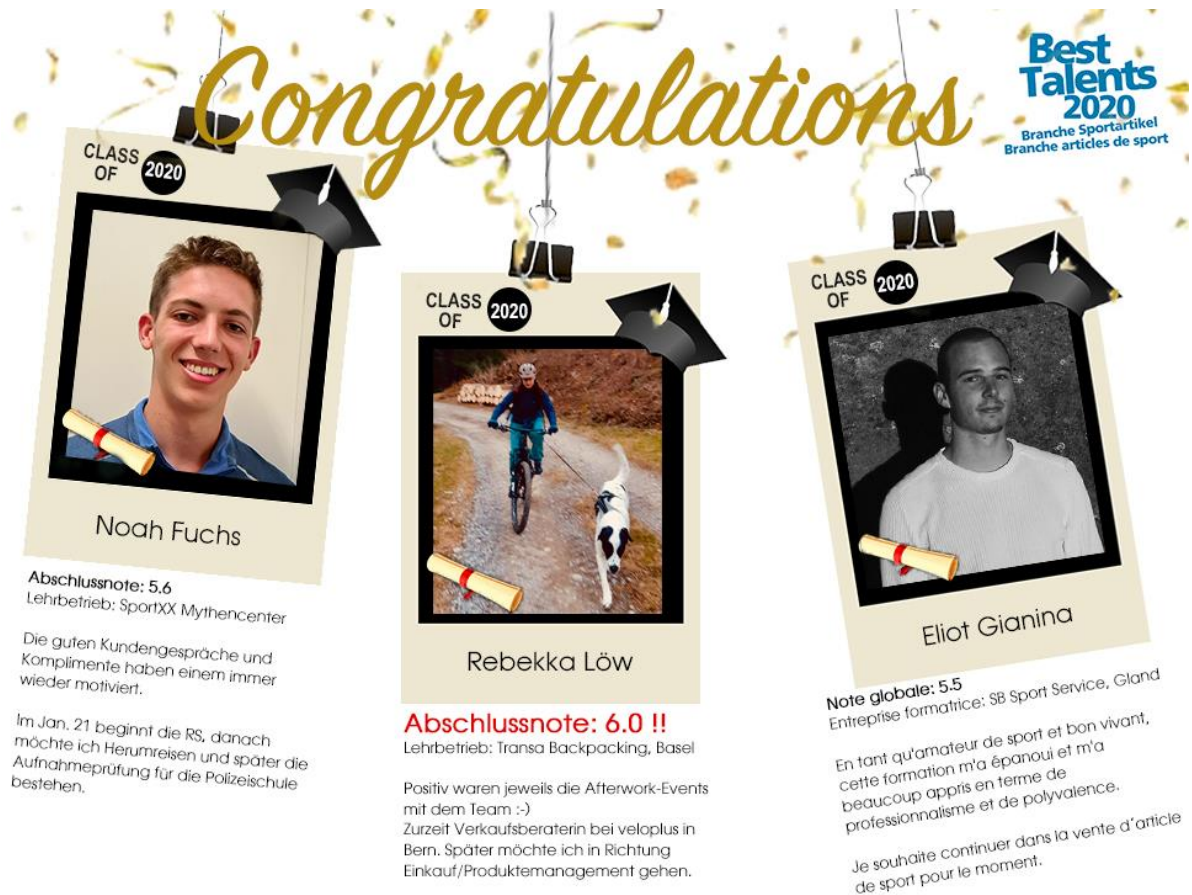
Ebenfalls das Ressort Aus- und Weiterbildung stand im vergangenen Jahr unter dem Einfluss der Covid Massnahmen. Die Arbeit der Geschäftsstelle war geprägt von Absagen und Verschiebungen. Nachfolgend erfahren Sie das Wichtigste in Kürze des Bereichs Grundbildung und der Kurse.

Best Talents Branche Sportartikel

Die ASMAS zeichnet mit den Best Talents die besten Abschlussprüfungen in der Branche Sportartikel aus. 30 Lernende Detailhandelsfachleute und -assistenten/innen mit der Note 5.2 und höher haben sich bei der ASMAS um die Auszeichnung beworben. Um zu den Best Talents zu gehören, benötigte es im Jahr 2020 wie in den Vorjahren die Note 5.5 oder höher.

Eine unglaubliche Leistung hat Rebekka Löw von Transa Backpacking AG in Basel erbracht. Sie hat die Lehre mit der Note 6.0 abgeschlossen.

Leider war es nicht möglich, einen Anlass durchzuführen, um die grossartigen Leistungen der Best Talents 2020 zu ehren. Die Gewinner wurden deshalb in den sportbiz Newsletter kurz vorgestellt. Mit einigen Gewinnern drehten wir zusätzlich ein kurzes Video.



Die Best Talents Branche Sportartikel 2020 sind (alphabetisch aufgeführt):

- | | |
|-------------------|------------------------------------|
| Christian Ansonia | Beat Brigels/Flims AG, Flims |
| Lorena Bossert | Go-In.ch, Sursee |
| Robin Chamot | Sports-Time, Echallens |
| Noah Fuchs | SportXX, Ibach |
| Sina Germann | Ochsner Sport, Frauenfeld |
| Eliot Gianina | SB Sport Service SA, Gland |
| Andrin Gloor | Berger Schuhe & Sport, Konolfingen |
| Aline Joy Hein | Transa Backpacking AG, Bern |
| Jael Holzer | SportXX, Brugg |
| Rebekka Löw | Transa Backpacking AG, Basel |
| Alessia Roth | Eiger Sport AG, Unterseen |
| Andrina Wagner | SportXX, Wil |
| Marco Wyss | Ochsner Sport, Netstal |
| Tanja Zoller | SportXX, Mels |

Es bleibt zu hoffen, dass dieses Jahr wieder ein Anlass stattfinden kann, um die Topleistungen der Lernenden gebührend feiern zu können.

Schweizer Meisterschaft Detailhandel 2020

Aufgrund von Covid konnte BDS die Schweizer Meisterschaften nicht durchführen.

Überbetriebliche Kurse ÜK

Die Geschäftsstelle war im vergangenen Verbandsjahr bei der Organisation der ÜK gefordert. Etwa nach der Hälfte der Kurstage von Block 1 im Frühling wurde vom Bundesrat der Lockdown verordnet und die noch nicht unterrichteten Kurstage mussten auf unbestimmte Zeit verschoben werden.

Dank dem grossen Einsatz der Referentinnen und Referenten sowie der Geschäftsstelle konnten fast alle Kurstage im August/September nachgeholt werden. Die Geschäftsstelle musste die verschobenen Tage nochmals organisieren (Daten mit Referenten vereinbaren, Räumlichkeiten suchen, Lernende und Betriebe informieren usw.). Für die Referenten hiess dies zu den regulären Kurstagen noch zwei bis drei weitere Tage zu unterrichten.

Die ASMAS hat sich vorbereitet, im Herbst die Kurstage von Block 2 und 3 in Halbklassen oder im Selbststudium durchführen zu können. Glücklicherweise konnten jedoch alle ÜK-Tage regulär unterrichtet werden. Einige Lernende, die in Quarantäne waren, haben mit Hilfe der zur Verfügung gestellten Unterlagen einen Kurstag selbst erarbeitet.

Ebenfalls fiel die obligatorische Weiterbildung der Referenten im Juni wegen Covid ins Wasser. In der Westschweiz konnte die Schulung infolge der kleinen Anzahl Referenten im Herbst nachgeholt werden. Insgesamt standen für die ASMAS 30 Referentinnen und Referenten im Einsatz. 24 in der Deutschschweiz, fünf in der Westschweiz und ein Referent im Tessin.

Im Jahr 2020 wurden sechs neue Referenten/innen ausgebildet. Auf unser Inserat auf sportbiz.ch haben sich 35 Personen beworben. Die ÜK-Kommission hat aus den Bewerbern elf Personen ausgewählt, die dem Anforderungsprofil am besten entsprachen. Diese wurden an die Vorstellungsrunde eingeladen. Sechs Personen überzeugten die Kommission und konnten den Einführungskurs im Juni 2020 besuchen. Vakanzen werden mit nur mit Absolventen des Einführungskurses besetzt.

Praktische Prüfung

Aufgrund des Lockdowns bis Mitte Mai konnten die praktischen Prüfungen nicht durchgeführt werden. Die betrieblichen Beurteilungen ersetzen die Noten der praktischen Prüfungen. Die Noten der Berufsschule wurden aus den Erfahrungsnoten ermittelt.

verkauf 2022+

Die Ausbildung im Detailhandel wird auf das Jahr 2022 reformiert. Für die Reform verantwortlich ist als Dachverband der Ausbildung im Detailhandel Bildung Detailhandel Schweiz BDS Das Projekt "verkauf 2022+" ist die erste grosse Überarbeitung der Ausbildung seit 2005.

Eine Grundlegende Veränderung ist die Abschaffung der allgemeinen Branchenkunde ABK. Dieser branchenübergreifende Einstieg im ersten Semester wird gestrichen. Dafür werden anstelle von zehn neu 14 ÜK-Tage stattfinden.

Die ÜK-Kommission sowie eine daraus gebildete Fachgruppe hat im Jahr 2020 den Lernzielkatalog erarbeitet. Dieser musste nach strengen Vorgaben erstellt und am Ende vom SBFi (Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation) genehmigt werden. Anschliessend hat die Fachgruppe das Programm für die 14 Tage ÜK-Unterricht erstellt.



Inzwischen sind verschiedene Fachgruppen am Erarbeiten von Drehbüchern, Unterrichtsmaterialien und Lehrmittel.

Weiterbildungskurse

Im vergangenen Verbandsjahr mussten einige Kurse abgesagt werden. Die durchgeführten Kurse erfreuten sich im Berichtsjahr grosser Beliebtheit. Folgende Weiterbildungen konnten trotz Covid durchgeführt werden:

- Berufsbildnerkurs in Olten und Lausanne
- Basislehrgang Sommer in Bern
- Bootfittingkurse in Zusammenarbeit mit Sidas an verschiedenen Standorten
- Basislehrgang Winter in Bern (Leider konnte nur einer von den drei geplanten Tagen durchgeführt werden.)

Alle anderen Kurse konnten nicht durchgeführt werden inklusive die Lehrlingskurse.

Die ASMAS-Mitglieder konnten auch im Jahr 2020 zu Spezialpreisen an der ANWR-Garant Akademie teilnehmen.

Ein neues Kursangebot wurde von ASMAS/sportbiz.ch ag zusammen mit Sidas ins Leben gerufen. Die markenneutralen Bootfitting Academy's werden in drei Levels angeboten, wobei bei diesen ein Aufbau gewährleistet ist. Bedingung für Level 2 und Kurs 3 ist jeweils die bestandene Prüfung des vorangegangenen Levels. Routinierte Bootfitter mit langjähriger Erfahrung können direkt in Level 2 einsteigen.

Jeder Teilnehmende erhält pro Level ein Zertifikat, welches die Teilnahme und das Bestehen der Schlussprüfung bestätigt. Die Kurse werden auch in Österreich und Deutschland durchgeführt. Der Schulungsinhalt sowie die Leistungsziele sind in allen Ländern gleich. Die Zertifizierung erfolgt über den jeweiligen Branchenverband. Sechs von den zwölf ausgeschriebenen Kursen konnten durchgeführt werden. Die restlichen mussten aufgrund von Covid abgesagt werden.