

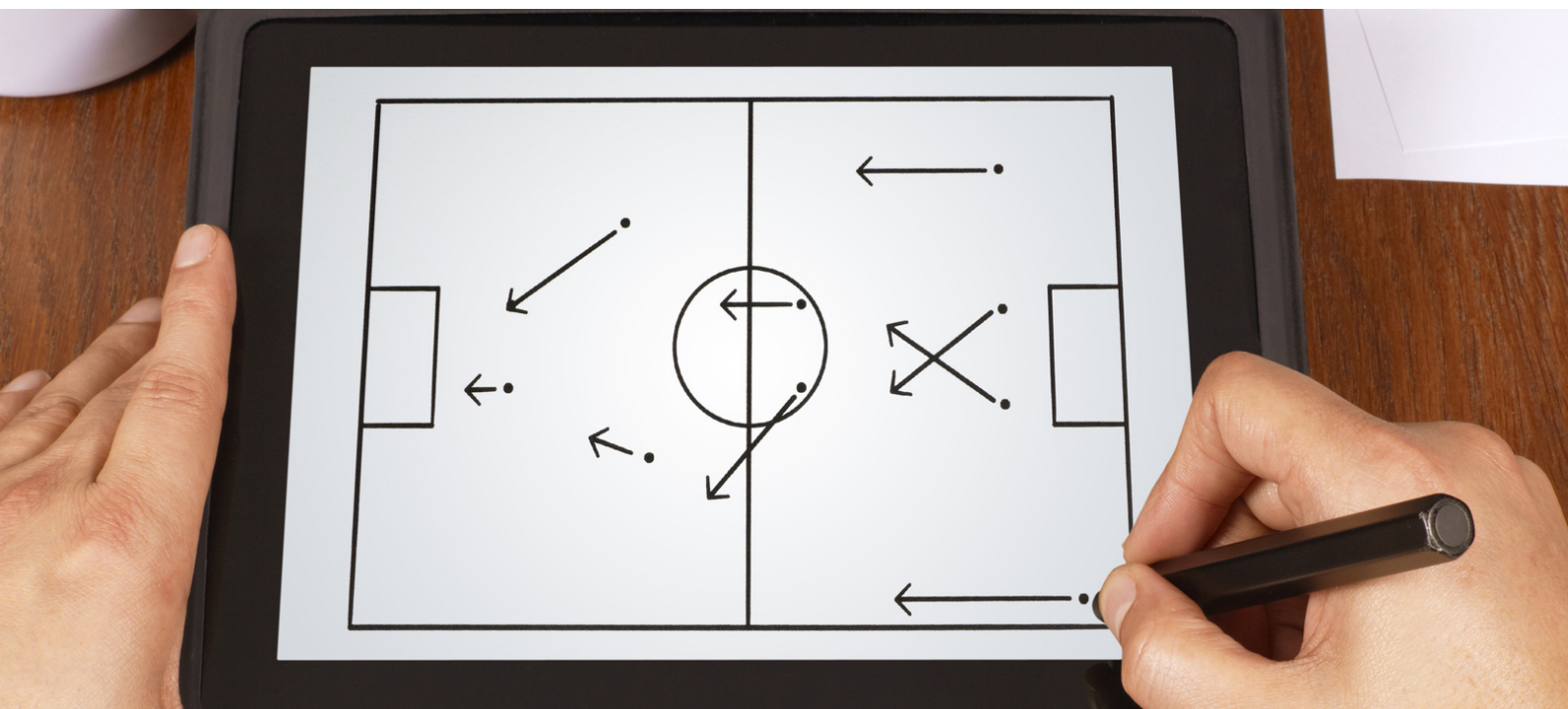


ASMAS LEISTUNGSBERICHT 2024



PROJEKTE

Die ASMAS hat im vergangenen Jahr zahlreiche richtungsweisende Projekte initiiert und erfolgreich abgeschlossen. Als Kompetenzzentrum für den Sport- und Textilhandel in der Schweiz steht sie ihren Mitgliedern als verlässlicher und professioneller Dienstleister zur Seite. Mit ihrem Engagement stärkt die ASMAS die Sport- und Textilbranche nachhaltig und setzt sich gezielt für die Interessen ihrer Mitglieder sowie für eine zukunftsorientierte Branchenentwicklung ein.



ASMAS VERBANDSMITTEILUNGEN

Strukturwandel in der Sportbranche und Auswirkungen auf ASMAS. Der Strukturwandel in der Sportbranche wird schneller, unvorhersehbarer und komplexer. Dies hat weitreichende Auswirkungen auf die Branche und die Arbeit von ASMAS. Der Vorstand muss strategische Ziele entwickeln, Ressourcen bereitstellen und die Geschäftsführung steuern, um auf diese Herausforderungen zu reagieren. Dies geschieht mit dem Projekt ASMAS 2025+.

Folgende Arbeiten wurden im Jahr 2024 in Angriff genommen oder bereits abgeschlossen:

- Bildung Ausschuss für das Projekt ASMAS 2025+ (Joe Purtschert, Hugo Koch, Wolfgang Gruber, Peter Bruggmann)
- Zusammenlegung von ASMAS und sportbiz.ch ag zu einer Firma (sportbiz.ch ag wird im Jahr 2025 in die ASMAS integriert)
- Neuorganisation des Verbandes (Zusammenarbeit mit B'VM AG, Christoph Gitz als Begleiter des Strategieprozesses)
- An der Generalversammlung wurden in diesem Zusammenhang die Statuten angepasst und genehmigt
- Die ASMAS wurde als Verband neu ins Handelsregister eingetragen.

sportbiz.ch
by ASMAS



MITGLIEDERSERVICES

Branchenlösung Arbeitssicherheit

Die gemeinsam mit VELEDES erarbeitete Branchenlösung für Arbeitssicherheit- und Gesundheitsschutz wurde am 26. September 2024 in DE und FR ausgerollt. Sie löst die bisherige, nicht zertifizierte Lösung der IG Branchenlösung ab. Der entscheidende Vorteil dieser neuen Lösung besteht darin, dass sie vom Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) anerkannt und im Vollzug akzeptiert ist. Damit erfüllen die Mitglieder alle gesetzlichen Anforderungen und befinden sich rechtlich auf der sicheren Seite. Die Umsetzung der vorgeschriebenen Massnahmen zur Arbeitssicherheit und zum Gesundheitsschutz ist für alle Betriebe gesetzlich verpflichtend. Der Arbeitgeber ist gemäss dem Unfallversicherungsgesetz (UVG), dem Arbeitsgesetz (ArG) sowie dem Obligationenrecht (OR) dazu verpflichtet, die Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeitenden zu gewährleisten. ASMAS-Mitglieder können die zertifizierte Lösung kostenlos nutzen und direkt über die Webseite <https://www.branchenleitlinie.ch/> bestellen. Dort kann auch die passende Schulung gebucht werden, bei denen die ASMAS-Mitglieder von einem Spezialpreis profitieren können.

Kreditkartenaquiring

Im Bereich Kreditkartenacquiring hat die ASMAS neu mit drei verschiedenen Acquirern (Worldline, Nexi und Wallee) Rahmenverträge. Mitglieder haben die Möglichkeit, die für sie beste Lösung zu finden.

INTERESSENSVERTRETUNG / POLITISCHE AKTIVITÄTEN

Saldosteuersätze

Die ASMAS ist zur Erhöhung der Saldosteuersätze von der Eidgenössischen Steuerverwaltung zur Stellungnahme eingeladen worden. Die ASMAS war über die vorgeschlagenen Erhöhungen erstaunt und hat diese entschieden abgelehnt. Die Umstellung führt für die Sportbranche zu administrativen und finanziellen Mehraufwänden. Leider wurde unsere Stellungnahme nicht berücksichtigt und die neue Verordnung ab 2025 in Kraft gesetzt.

Produktkonformität

Die ASMAS hat im Bereich «Produktkonformität» beim SECO Beschwerde eingereicht. Verschiedene Branchen, unter andern auch die Sportbranche, werden aktuell von der BfU Marktüberwachung Produktsicherheit überprüft. Es werden in Sportgeschäften Artikel eingekauft und danach wird ein «Produktkonformitätsnachweis» verlangt. Der Auftrag wird vom SECO an die BfU delegiert, welche dazu eine eigene Abteilung betreibt. Das Ganze stützt sich auf das Produktsicherheitsgesetz (PrSG, SR 930.11). Das Ziel einer Vereinfachung für den Detailhandel ist noch nicht erreicht und wird weiter verfolgt.

INTERESSENSVERTRETUNG / POLITISCHE AKTIVITÄTEN

Chinesische Onlineanbieter, Beschwerde beim SECO

Die ASMAS hat zusammen mit Swiss Retail Federation und weiteren Verbänden im Juni 2024 beim SECO Beschwerde gegen die unlauteren Geschäftspraktiken von Chinesischen Onlineanbietern eingereicht. Nachdem wir bis November keine Rückmeldung in dieser Angelegenheit erhalten haben, wurde direkt der Bundesrat kontaktiert.

Billig-Online-Marktplätze wie Temu und Shein profitieren von Übervorteilungen, weil für sie diverse Schweizer Gesetze nicht durchgesetzt werden oder nicht zur Anwendung kommen. Verschiedene Organisationen, unter andern auch die ASMAS, forderten am 14. November 2024 den Bundesrat deshalb auf, basierend auf der im Mai 2024 eingereichten Beschwerde, Temu offiziell abzumahnen und die Öffentlichkeit über die unlauteren Verhaltensweisen zu informieren. In der Zwischenzeit konnte wenigstens erreicht werden, dass diese Onlineshops ab 1. Januar 2025 mehrwertsteuerpflichtig sind. Es gilt jedoch weiter dranzubleiben und auch in anderen Bereichen gleichlange Spiesse zu fordern.

INFORMATION, KOMMUNIKATION

sportsdays

Die «sportsdays» werden immer wichtiger. Es ist eine der wenigen Plattformen, welche die Sportbranche zusammenbringt. Sie ermöglichen Kontakte mit fast 60 Firmen und über 200 Marken. Hier erfährt man aus erster Hand die Informationen über neue Produkte und Strategien, erkennt die Trends von morgen und entdeckt das Sortiment für seine Geschäftsstrategie. Mit der Plattform können wertvolle Kontakte geknüpft werden, die helfen auch in herausfordernden Zeiten erfolgreich zu bleiben.



Branchenreport

Zur Unterstützung der Sportbranche prüfen SPAF und ASMAS die Einführung eines neuen Branchenreports für die Schweiz, der unter dem Label «SWISSPO» erscheinen soll. Ziel ist es, einen umfassenden und für die Branche relevanten Report zu erstellen.

INFORMATION, KOMMUNIKATION

beUnity

Der Vorstand hat beschlossen, die Kommunikationsplattform beUnity einzustellen. Dieser Entscheid basiert auf folgenden Gründen:

- Die Frequenz und Nutzung der Plattform war viel geringer als erwartet.
- Der gewünschte Austausch innerhalb der Community hat nicht in der erhofften Weise stattgefunden.
- Der einfache Zugriff auf wichtige Informationen wie Entscheide, Protokolle und Veranstaltungen wurde kaum genutzt.
- Die Möglichkeit, sich unkompliziert mit Gleichgesinnten zu vernetzen, wurde nicht wahrgenommen.
- Die Nutzung der Synergien innerhalb unserer Community blieb leider ebenfalls aus.

Alle Neuigkeiten und Informationen finden Sie wie gewohnt auf unserer Website sportbiz.ch.

AUS- UND WEITERBILDUNG

Überbetriebliche Kurse ÜK

Die ÜK der neuen Grundbildung im 1. und 2. Lehrjahr wurden bereits zum zweiten Mal durchgeführt. Was im ersten Jahr nicht optimal lief, wurde angepasst und Neuheiten zum Unterrichtsstoff aufgenommen. Immer besser funktioniert die Arbeit mit der Lernplattform «LearningView». Die von der Pädagogischen Hochschule Schwyz entwickelten Lernplattform ist einfach in der Anwendung. Dies ist sehr wichtig, damit während den wenigen Tagen ÜK die Zeit nicht in die Erklärung der digitalen Lernmedien, sondern das Erlernen des ÜK-Stoffes investiert werden kann.

Der Praxisbezug in den ÜK ist enorm wertvoll für die Lernenden. Aus diesem Grund wird im Unterricht viel mit Anschauungsmaterial gearbeitet.

Zum ersten Mal wurde der Blockkurs für die Lernenden im 3. Lehrjahr durchgeführt. Dieser löst die Lehrlingskurse in Filzbach und Leysin ab. Insgesamt haben zwischen Mitte August und anfangs September knapp 270 Lernende aus allen drei Sprachregionen der Schweiz an den vier Kurswochen teilgenommen.

Während den Wochen waren jeweils sechs Kursleitende/Referenten-innen und zwei, drei externe Referenten (Spezialisten wie z.B. fürs Klettern) vor Ort. Auf dem Programm standen unter anderem die Themen: schwierige Situationen im Textilverkauf, Farbenlehre, Bike, Bootfitting, Outdoor, Sportnahrung, Bergsport.

Der Blockkurs ermöglicht noch ein grösserer Praxisbezug im Unterricht. Es kann sehr viel Anschauungsmaterial organisiert werden, da die Kurse an einem Ort stattfinden. Dabei wurde die ASMAS von verschiedenen Lieferanten unterstützt. Herzlichen Dank!

Das Sportzentrum in Filzbach ist für den Kurs optimal geeignet und bietet ein sehr gutes Kosten-Leistungs-Verhältnis und konnte für das Jahr 2025 ebenfalls reserviert werden.



AUS- UND WEITERBILDUNG

Weiterbildung ÜK-Referenten/innen

Die obligatorische Weiterbildung der ÜK-Referenten/innen fand dieses Jahr ebenfalls in Filzbach statt. Hauptthema war die erstmalige Durchführung der Blockwochen für die Lernenden im 3. Lehrjahr.

Für die Referenten/innen ist der Erfahrungsaustausch untereinander sehr wichtig. Es wird darauf geachtet, dass diesem Bereich genug Platz eingeräumt wird.

Praktische Prüfungen

Im Mai 2024 haben die ersten praktischen Prüfungen der Assistenten/innen nach der neuen Grundbildung stattgefunden. In den drei Sprachregionen haben insgesamt 14 Lernende die praktische Prüfung absolviert. Im Grossen und Ganzen sind die QV's gut abgelaufen. Bereits konnten einige Punkte bei den Fachleuten, die im Jahr 2025 das erste Mal die praktische Prüfung nach der neuen Grundbildung ablegen, verbessert werden.

Die über 270 Fachleute haben die Prüfung nach dem bisherigen System abgelegt. Insgesamt waren 120 Prüfungsexperten im Einsatz für die ASMAS.

Ab dem Herbst standen den Berufsbildner/innen für die Vorbereitung der Lernenden auf die neue praktische Prüfung auf der Website der ASMAS verschiedene Tools zur Verfügung:

- Video über den Ablauf
- Video über die Neuerungen
- Nullserie für die praktische Prüfung
- Kurse, wie Lernende vorbereitet werden können.

AUS- UND WEITERBILDUNG

Best Talents

Insgesamt haben in diesem Jahr über 270 Lernende ihre Ausbildung als Detailhandelsfachfrau/mann EFZ im Bereich Sport erfolgreich abgeschlossen. Die 13 besten Absolventinnen und Absolventen wurden im August anlässlich des ÜK-Block 3 als «Best Talent» ausgezeichnet. Sie erlebten in Filzbach einen Tag voller Energie, Sport und Inspiration.

Für die «Best Talents» ging es gleich von Beginn an rasant zur Sache: Silvio Weber, Anschieber des erfolgreichen Schweizer Bobteams Vogt, war zu Gast und nahm die Talente mit zum «Bobanschieben» auf der Anschiebebahn in Kerenzerberg. So konnten sie sich zumindest kurzzeitig fühlen wie die Protagonisten im Kultfilm «Cool Runnings» und erlebten die Faszination des Bobsports hautnah. Neben dem praktischen Teil gab Silvio Weber in einem kurzen Theorieteil auch spannende Einblicke in den Bobsport. Anschliessend wurden bei der Ehrung der «Best Talents», die von Christian Graf moderiert wurde, die besten Talente ausgezeichnet. Vor gut 100 Zuschauern – Lernende des 3. Lehrjahres, Eltern, Lehrmeister, Sponsoren und weitere Vertreterinnen und Vertreter der Sportbranche – wurden alle Absolventinnen und Absolventen mit einer Abschlussnote von 5,4 und höher ausgezeichnet.



AUS- UND WEITERBILDUNG

ISPO Young Talents

Das zweitägige Programm „ISPO Young Talents 2024“ vereinte Nachwuchstalente aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und den Niederlanden, um die Zukunft des Sportfachhandels mitzugestalten. Mit Workshops, Keynotes wie der von André Agassi und vielfältigen Networking-Möglichkeiten bot das Event eine Plattform für Austausch und Inspiration. Es unterstrich die Bedeutung länderübergreifender Zusammenarbeit und praxisnaher Innovationen. Fazit: Ein voller Erfolg – die Teilnehmenden kehren mit neuen Ideen, wertvollen Kontakten und Motivation zurück.

Weiterbildung

Der digitale Wandel in der Geschäftswelt und speziell im Fachhandel erfordert neue Fähigkeiten und Kenntnisse auf dem Arbeitsmarkt. Arbeitnehmer müssen sich kontinuierlich weiterbilden, um wettbewerbsfähig zu bleiben und mit dem dynamischen Arbeitsmarkt Schritt zu halten. Um lokale Fachhändler und Lieferanten bei der Entwicklung passender Kompetenzen zu unterstützen, bietet die ASMAS Mehrtages-, Tagesseminare und Kurz-Webinare an. Neben Fachkursen wie «Bootfitting Academy», «Basis-Lehrgang Winter + Sommer», «Bindungsmonteur», «Kundengespräche» findet man auch Angebote zur Nachfolgeplanung und verschiedene Workshops zu Social Media und KI.

AUSBLICK 2025

1. Differenzierung durch Service und Beratung

- Der KMU-Sportfachhandel kann sich gegenüber grossen Online-Plattformen durch exzellente Beratung, massgeschneiderte Produktempfehlungen und persönliche Betreuung abheben.
- Erweiterung des Serviceangebots, z. B. individuelle Anpassung von Ausrüstung, Fitting-Services für Schuhe oder Skiservice.
- Fokus auf hochwertige Beratung und schnelle Verfügbarkeit, statt auf Preiskampf.
- Lokale Lagerhaltung zur Vermeidung langer Lieferzeiten.
- Zusätzliche Dienstleistungen (z. B. individuelle Anpassung, Garantieverlängerungen) als Wettbewerbsvorteil nutzen.

2. Nutzung digitaler Technologien

- Implementierung von KI-gestützter Kundenanalyse, um gezielte Produktempfehlungen zu geben.
- Augmented Reality (AR) für virtuelle Anproben könnte stationäre Händler mit Online-Angeboten kombinieren.
- Omnichannel-Strategien: Kombination aus lokalem Geschäft und E-Commerce (Click & Collect, Online-Reservierungen mit Beratung im Laden).

3. Nachhaltigkeit als Differenzierungsmerkmal

- Aufbau eines nachhaltigen Sortiments mit umweltfreundlichen Materialien und fair produzierten Sportartikeln.
- Einführung von Second-Hand-Angeboten, Reparaturservices oder Mietmodellen für Sportausrüstung.
- Transparente Kommunikation zu Nachhaltigkeitsinitiativen kann Kundenbindung stärken.

AUSBLICK 2025

4. Regionale Kooperationen und Erlebnisangebote

- Zusammenarbeit mit Tourismusorganisationen, Hotels oder Skigebieten, um exklusive Pakete (z. B. Skiverleih und Unterkunft) anzubieten.
- Events und Testtage für Kunden, um neue Produkte in realen Bedingungen auszuprobieren.
- Kooperation mit Fitnessstudios oder Physiotherapeuten zur Bewerbung von Sportartikeln.

5. Spezialisierung und Nischenstrategien

- Fokussierung auf eine bestimmte Zielgruppe (z. B. Outdoor-Sportler, Trailrunner, Golfer, Senioren).
- Massgeschneiderte Angebote für Seniorensport, da diese Zielgruppe wächst und Wert auf Qualität und Service legt.

6. Flexibilität in der Lieferkette

- Zusammenarbeit mit lokalen oder europäischen Lieferanten, um Abhängigkeit von globalen Lieferketten zu reduzieren.
- Exklusive Produkte von kleinen Herstellern oder regionalen Produzenten ins Sortiment aufnehmen.

Durch eine Kombination aus starker lokaler Verankerung, exzellentem Service, nachhaltigen Konzepten und digitaler Innovation können Sportfachhändler auch in einem zunehmend digitalen und globalisierten Markt erfolgreich bestehen.