

Assemblé générale || Mitgliederversammlung

AUPS | VSV, 11.11.2025, on-line

UP VHS

1

ORDRE DU JOUR || TRAKTANDEN

UP VHS

16:00 Introduction
- Accueil
- État du programme d'économies

16:15 Fonctions de l'AUPS
- Résultats du sondage
- Ateliers et résultats

17:30 Financement & options
- État de la recherche de fonds
- Votation : partenariats avec des entreprises, oui ou non?

18:00 Schluss

16:00 Einstieg
- Begrüssung
- Stand Sparprogramm des Bundes

16:15 Verbandsfunktionen
- Präsentation Umfrageergebnisse
- Workshops und Ergebnisse

17:30 Finanzen & Optionen
- Input: Stand Fundraising
- Abstimmung: Unternehmenspartnerschaften

18:00 Fin

2

SPARPROGRAMM DES BUNDES

- BR will ab 2027 pro Jahr ca. 3 Mrd. Fr. sparen (v.a. wegen Zusatzausgaben bei der Armee)
- Hauptopfer: Klima- & Integrationspolitik (je ca. 400 Mio.), EZA (ca. 200 Mio.), ETHs, SNF
- Streichung Weiterbildungsbeiträge (20 Mio.)
- Diese sind Haupteinkommen des VSV



STAND DER DINGE

- Parlamentsentscheid im Frühling 2026
  - Wintersession: Ständerat
  - Frühlingssession: Nationalrat
  - Evtl. Referendum: Abstimmung Ende 2026
- Entscheid noch vollkommen offen
- BR will Umsetzung ab 1. Januar 2027
- Parlament kann spätere Umsetzung beschliessen



3 SZENARIEN

«Worst case»: VSV verliert ab 2027 den Grossteil seines Budgets

«Intermediate case»: erst ab 2029

«Best case»: Sparmassnahmen werden abgelehnt

QUO VADIS?

- Vorsorge für den «worst case»: intensives Fundraising!
- 2027 haben wir vielleicht…
  - …«viel» Geld (*Bund **und** Stiftungen*)
  - …oder evtl. sehr wenig (*beides nicht*)
- Auf jeden Fall eine Chance zur Orientierung auf relevante Verbandsfunktionen

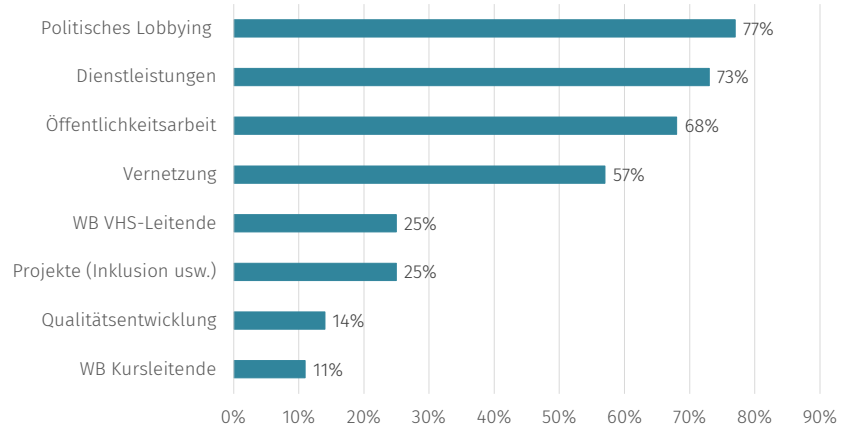


UMFRAGE

- 44 Antworten, davon 11 französisch
- Nach Grösse:
  - 24 (54%) «eher klein»;
  - 10 (23%) «eher gross»;
  - 10 (23%) «mittelgross».
- 68% finden einen Verband (sehr) wichtig;
  - 8% (gar) nicht:
  - 24% neutral.



PRIORITÄRE FUNKTIONEN (AUFGABENBEREICHE)



KONKRETE AUFGABEN: TOP 8

Rund zwei Drittel und mehr finden dies (sehr) wichtig...:

1. Lobbying auf Bundesebene (93%)
2. Kampagnen zur Sichtbarkeit der VHS (93%)
3. Projekte zu Digitalisierung (77%)
4. Lobbying Kantone/Gemeinden (75%)
5. Inter-/nationale Gremienarbeit (73%)
6. Fachtagungen für VHS-Leitende (73%)
7. Kurse/Workshops für VHS-Leitende (66%) [nur «kleine» VHS: 79%]
8. Arbeitsgruppen/Austausch VHS-Leitende (66%)

FAZIT

- **Kaum Grössenunterschiede**, ausser Rechtsberatung («kleine»: 63%)
- **Politische Interessenvertretung:** weiter so!
- **Nationale Kampagne:** anpacken, sobald Finanzlage klarer ist
- **Austausch/Weiterbildung VHS-Leitende:** sehr wichtig
- **Weiterbildung Kursleitende:** eher obsolet
- **Dienstleistungen:** unklar (welche?)

FRAGEN?

- Wir machen jetzt **4 Breakout Sessions**
  (automatische Zuteilung; ca. 40 Minuten)
  - **Ziel**: Vertiefung der Ergebnisse
    (Moderation durch VSV-Team)
  - Dann **Plenum**: Präsentation/Diskussion der Gruppenarbeiten
- Aber zuerst:
  Gibt es Verständnisfragen zum Bisherigen?



11

4 BREAKOUT SESSIONS

- **Gruppe 1** (Tina):
  Kampagne: Was und wie – mit dem Geld der Mitglieder?
- **Gruppe 2** (Pius):
  Kernfunktionen: Verband ohne Drittmittel – welche Prioritäten ?
- **Group 3** (Djamila) :
  Projets de numérisation : lesquels ? Et les membres sont-ils prêts à contribuer davantage financièrement ?
- **Gruppe 4** (Marc):
  Lobbying – Ziele und Erwartungen?

Env. 40 minutes || **Ca. 40 Minuten**

12

FINANZIERUNGSOPTIONEN

Fallen die Subventionen weg, so gibt es folgende Optionen für die Finanzierung der Verbandstätigkeit:

1. Reduktion auf die Mitgliederbeiträge und ein paar Nebeneinnahmen (total ca. 50‘000)
2. Finanzierung über Projektbeiträge (öffentliches und privates Fundraising)
3. Finanzierung über eine Unternehmenspartnerschaft (langfristiges Sponsoring)

13

13

SPONSORING: PASST DAS?

Sponsoren könnten verlangen:

1. Logopräsenz beim Verband und bei den Mitgliedern
2. Rabatte für Ihre Kunden
3. Gemeinsame Aktivitäten

14

14

ÇA VOUS VA ? || PASST DAS?

UP VHS



15

ÇA VOUS VA ? || PASST DAS?

UP VHS



16

ÇA VOUS VA ? || PASST DAS?

UP VHS



17

ÇA VOUS VA ? || PASST DAS?

UP VHS



18

ÇA VOUS VA ? || PASST DAS?



19

ÇA VOUS VA ? || PASST DAS?

Question fondamentale :

si l'ASG est sponsorisée à hauteur de 250 000 CHF par an par une entreprise, les membres sont-ils prêts à accorder des prestations en nature telles que communication, présence sur place, remises, etc. ?

Grundfrage:

Wenn der VSV von einem Unternehmen jährlich mit 250‘000 CHF gesponsert wird, sind die Mitglieder bereit, dafür Sachleistungen wie Kommunikation, Präsenz vor Ort, Rabatte, etc. zu gewähren?

20