

nexmart

Simply eBusiness

COMING SOON!

**TRADEAPP
FOR EVERYONE**

Professionals and specialists go mobile under:

www.nexmart.swiss/registration



Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren

anlässlich der 112. Generalversammlung 2022 von Swissavant

Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren anlässlich der 112. ordentlichen Generalversammlung 2022 von Swissavant von **Montag, 4. April 2022**, gemäss Art. 11 Ziff. 8 der Statuten von Swissavant, Ausgabe 2010.

Die Mitglieder aus Industrie und Handel besitzen demnach das Recht, mit Anträgen oder Anregungen jeweils direkt an die ordentliche Generalversammlung von Swissavant zu gelangen. Die Anträge sind in schriftlicher Form abzufassen und werden bei Beachtung der Eingabefrist ordnungsgemäss auf die Traktandenliste gesetzt.

Die Frist zur Einreichung läuft am Freitag, 18. Februar 2022 ab.

Namens und im Auftrag des Vorstandes
Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant

Demands d'inscription à l'ordre du jour

de la 112^{ème} Assemblée générale de Swissavant qui se tiendra en 2022

Les membres industriels et commerçants sont invités à soumettre leurs demandes d'inscription à l'ordre du jour de la 112^{ème} assemblée générale ordinaire de Swissavant qui se déroulera **le lundi 4 avril 2022**, conformément à l'art. 11 al. 8 des statuts de Swissavant, édition 2010. Les membres ont le droit de présenter des propositions ou des suggestions directement à l'assemblée générale ordinaire de Swissavant. Pour être inscrites en bonne et due forme à l'ordre du jour, les propositions doivent être présentées par écrit dans le délai requis.

Le délai de dépôt des demandes échoit le vendredi 18 février 2022.

Au nom du comité et par mandat de celui-ci
Christoph Rotermund, Directeur de Swissavant

Invito alla presentazione di richieste da iscrivere

all'ordine del giorno della 112^a Assemblea generale ordinaria 2022 di Swissavant

Invito alla presentazione di richieste da iscrivere all'ordine del giorno della 112^a assemblea generale ordinaria 2022 di Swissavant, che si svolgerà da **lunedì 4 aprile 2022**, conformemente all'art. 11, paragrafo 8 dello statuto di Swissavant, edizione 2010. I membri dell'industria e del commercio hanno il diritto, in base a questo articolo, a presentare direttamente all'assemblea generale di Swissavant richieste o suggerimenti. Le richieste vanno redatte in forma scritta e, se prevenute entro i termini di presentazione, vengono iscritte all'ordine del giorno.

Il termine ultimo per la presentazione delle richieste è il venerdì 18 febbraio 2022.

In nome e su incarico del comitato direttivo
Christoph Rotermund, Amministratore Swissavant

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

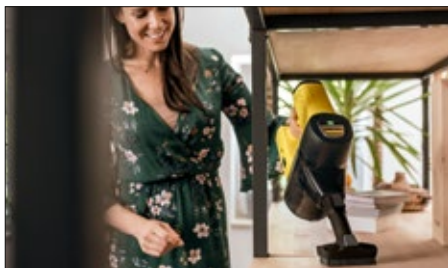
11



14



30



4 Omikron-Virus: Unsichere Rechtslage

Virus Omicron: Situation juridique incertaine

12 TradeApp als starke Innovation

nexmart

13 Förderstiftung polaris – Preisverleihung 2022

Fondation polaris – remise des prix 2022

14 Reformprojekt **verkauf 2022+**

Projet de réforme **vente 2022+**

16 Firmen und Aktuelles

Entreprises et actualités

30 Produkte

Produits

36 INTERNAS

Stellenanzeigen

Offres d'emploi



6 – Leiter*in Berufsbildung – Swissavant

8 – Responsable de la formation professionnelle – Swissavant

27 – Junior E-Business-Manager (m/w) – nexMart Schweiz AG

Impressum

Herausgeber:

Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, Wallisellen
Mitglied der International Federation of Hardware & Houseware Associations

Redaktion und Administration:

Neugutstrasse 12, CH-8304 Wallisellen
Postanschrift: Postfach, CH-8304 Wallisellen
T +41 44 878 70 60, perspective@swissavant.ch,
www.swissavant.ch

Verlagsleitung:

Christoph Rotermund

Redaktion und Verlag:

Werner Singer, Andrea Maag

Freie Mitarbeiter:

Andreas Grünholz, Journalist; Alex Buschor, Fotograf

Bildquellen/Bildrechte:

Wenn nicht anders angegeben: entsprechende Firmen/Hersteller oder Swissavant

Druck:

Gebo Druck AG, Stallikonerstrasse 79, CH-8903 Birmensdorf, info@gebodruck.ch

Jahresabonnement:

Inland: 110.00 CHF zzgl. MwSt., inkl. Porto; Ausland: 125.00 CHF inkl. Porto

Erscheinungsweise:

12 Ausgaben pro Jahr gemäss Redaktions- und Themenplan

printed in
switzerland

Omikron-Virus: Unsichere Rechtslage – Anfragen häufen sich!

Die sich aktuell laufend ändernden staatlichen Anweisungen vor dem Hintergrund der sich extrem schnell verbreitenden Omikron-Variante lösen momentan bei den Mitgliedern aus Industrie und Handel nachvollziehbar eine hohe Unsicherheit hinsichtlich der arbeitsrechtlichen Situation aus. Die Anfragen betreffend der massgebenden Rechtslage aus den Mitgliederkreisen sind deshalb verständlicherweise sprunghaft angestiegen. Die aktuelle Rechtslage in der Schweiz ist, im Gegensatz zum grenznahen Ausland, dem Grundsatz nach klar und unmissverständlich, da bekanntlich in der Schweiz keine allgemeine Impfpflicht gilt: **ungeimpfte und geimpfte Arbeitnehmende sind rechtlich gleich zu behandeln!**

Virus Omicron: situation juridique incertaine – les demandes se multiplient!

Face à la propagation extrêmement rapide de la variante omicron, l'évolution continue des directives étatiques cause en ce moment une grande incertitude parmi les membres industriels et commerçants en matière de droit du travail. Aussi, récemment, le nombre de demandes de la part de ceux-ci concernant la situation juridique s'est fortement accru pour des raisons faciles à comprendre. Dans notre pays, la situation juridique actuelle est en principe claire et nette. Contrairement aux pays voisins, la Suisse ne connaît pas vaccination obligatoire. **Sur le plan juridique, le personnel vacciné et non vacciné doit être traité de la même façon!**



Bild: shutterstock.com, nikipicker

Unsichere Rechtslage:
ungeimpfte und geimpfte Arbeitnehmende sind rechtlich gleich zu behandeln!

Situation juridique incertaine:
Sur le plan juridique, le personnel vacciné et non vacciné doit être traité de la même façon!

Welche Regeln gelten am Arbeitsplatz?

Der Schweizer Bundesrat hat am Montag, den 20. Dezember 2021 wieder eine schweizweit geltende Homeoffice-Pflicht eingeführt, welche vorderhand bis Ende Februar 2022 Gültigkeit besitzt. Ist abweichend von diesem Grundsatz der «Homeoffice-Pflicht» das Arbeiten vor Ort notwendig, gilt in allen Büros oder Sitzungszimmern, in denen sich mehr als eine Person aufhält, weiterhin eine generelle Maskenpflicht. Diese Maskenpflicht gilt wohl gemerkt unabhängig des individuellen Impfstatus der einzelnen Mitarbeitenden. Einzelne Schweizer Grossunternehmen wie beispielsweise die Zurich Insurance Group, Swiss Re oder Swiss haben als Arbeitgeber für ihre Mitarbeitenden seit kurzem die 2G-Regel, also vollständig «geimpft» oder «genesen», verbindlich eingeführt und geben damit strengere Vorgaben als die Schutzmassnahmen des Schweizer Bundesrates vor. Aktuell müssen nämlich die Arbeitgeber ihre Mitarbeitenden auch ohne Zertifikat an die Arbeits-

Quelles sont les règles en vigueur au poste de travail?

Le Conseil fédéral a réintroduit, en date du lundi 20 décembre 2021, l'obligation de travailler à domicile, valable dans toute la Suisse et, pour l'instant, jusqu'à fin février 2022. Pour les personnes qui, en dérogation à ce principe, doivent travailler à leur place de travail, le port du masque est obligatoire dans tous les locaux partagés (bureaux ou salles de réunion) accueillant plus d'une personne. Relevons que le port du masque est indépendant du statut vaccinal individuel des membres du personnel. Certaines grandes entreprises suisses, telles que Zurich Insurance Group, Swiss Re ou Swiss ont récemment imposé à leur personnel la règle dite des «2G», à savoir la vaccination complète ou la guérison complète. Elles appliquent donc des règles de protection plus strictes que le Conseil fédéral. Actuellement, les employeurs doivent permettre aux membres de leur personnel d'accéder à leur poste de travail même sans certificat. Il s'ensuit que si les membres du personnel ne présentent

stelle lassen. Und: Wenn die Mitarbeitenden keine Covid-Symptome aufweisen, darf vom Arbeitgeber auch kein Coronatest verlangt werden. Im Umkehrschluss heisst das dann aber auch, dass Mitarbeitende, welche nachweislich in direktem Kontakt mit infizierten Personen standen oder klare Covid-Symptome zeigen, können vom Arbeitgeber angehalten werden, einen Coronatest zu machen.

«Verschuldete» Abwesenheit?

Aus rechtlicher Sicht ist in der Schweiz aktuell die Frage interessant, wie der Fall eines Mitarbeitenden aus einem «2G-Regel-Unternehmen» zu beurteilen wäre, wenn der Mitarbeitende quasi aufgrund seines persönlichen Verhaltens an Covid erkrankt und entsprechend in der Folge nicht am Arbeitsplatz erscheinen kann. Aus arbeitsrechtlicher Sicht würde dann wohl eine «verschuldete Abwesenheit» des besagten Mitarbeitenden vorliegen, und die Lohnfortzahlung könnte vom Arbeitgeber in diesem konkreten Beispiel infrage gestellt werden.

Ingrid Ryser, Informationsschefin des Bundesamtes für Justiz, sieht hier aktuell sogar eine Rechtslücke, die in einem Streitfall von einem Gericht im Einzelfall dann zu beurteilen wäre.

pas de symptômes de covid, leur employeur ne peut pas exiger de test. A contrario, cette règle signifie que l'employeur peut exiger que les membres du personnel ayant eu un contact direct avec des personnes infectées ou présentant des symptômes de covid se soumettent à un test.

Absence «injustifiée»

Du point de vue juridique, la question se pose actuellement en Suisse de savoir comment il faut apprécier le cas d'une personne travaillant dans une entreprise imposant la règle des «2G» et qui, tombée malade du covid suite à son comportement personnel, ne peut donc pas se présenter à son poste de travail. Du point de vue du droit du travail, il y aurait absence injustifiée de la part de ce membre du personnel et l'employeur pourrait, dans cet exemple concret, refuser le maintien du paiement du salaire en cas de maladie.

Ingrid Ryser, cheffe de l'information de l'Office fédéral de la justice, estime même qu'il existe ici une lacune juridique qu'un tribunal pourrait être appelé à combler en cas de litige.



WWW.EISENWARENMESSE.DE

WORK HARD! ROCK HARD!

EISENWARENMESSE
Köln, 25. – 28. September 2022

Einmalige Verschiebung in den Herbst

Save
the Date

SIND SIE BEREIT, IN DER NATIONALEN BERUFSBILDUNG VERANTWORTUNG ZU ÜBERNEHMEN UND DIE HERANWACHSENDE BERUFSJUGEND ZU FÖRDERN?



SWISSAVANT ist ein renommierter Schweizer Wirtschaftsverband (www.swissavant.ch) und stellt für seine Mitglieder ein attraktives Dienstleistungs- und berufliches Ausbildungsangebot zur Verfügung. Im Zuge einer geordneten Nachfolge-regelung suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine*n

Leiter*in Berufsbildung mit innovativer Zukunftsdenke

für die professionelle Betreuung und den strategischen Ausbau der beruflichen Aus- und Weiterbildung. Es handelt sich um eine strategische Schlüsselposition, die auch mit entsprechenden Entwicklungsmöglichkeiten im beruflichen Bildungsbereich (Projekt- oder Schulungswesen) ausgestattet ist. Nach einer gründlichen Einführung durch den heutigen Leiter Berufsbildung wird der oder die neue Stelleninhaber*in die Gesamtverantwortung für das berufliche Bildungswesen auf nationaler Ebene übernehmen.

Ihre Aufgaben

- Gesamtverantwortung für die operative Führung der obligatorischen nationalen Berufsbildung und des beruflichen Schulungswesens (überbetriebliche Kurse im Internatsbetrieb) mit innovativen Bildungsprojekten
- Koordination der berufsspezifischen Ausbildungsanforderungen (Kommissionen) und deren branchenadäquate Umsetzung für insgesamt 4 Ausbildungsbranchen
- zukunftgerechte, branchenaffine Weiterentwicklung aller E-Learning-Systeme und den damit verbundenen digitalen Prozessen
- Verhandlungen mit nationalen Behördenvertretern und Repräsentanten aus Industrie und Handel
- bildungspolitische Projektarbeiten wie neue Berufslehren im anspruchsvollen Spannungsfeld zwischen Staat und Wirtschaft (Stichwort: www.e-commerce-lehre.ch)

Ihr Profil

- einige Jahre Berufserfahrung in einem vergleichbaren Verantwortungs- und Bildungsumfeld; vorzugsweise zwischen 30–40 Jahre alt
- höherer Abschluss (FH) auf Bachelorstufe oder vergleichbare Ausbildung
- belastbar und zuverlässig mit einer zielorientierten, effizienten Arbeitstechnik, die prozessorientierte Resultate für ein modernes Bildungswesen liefert
- hervorragende kommunikative Fähigkeiten mit einem ausgeprägten Flair für Methodik und Didaktik
- ausgezeichnete Deutsch- und sehr gute Französischkenntnisse (von Vorteil bilingual)
- sicheres Auftreten, selbstständige Arbeitsweise, hohe Zuverlässigkeit und angenehme Umgangsformen

Unser Angebot

- proaktive Mitgestaltung und gesetzeskonforme Übernahme des beruflichen Ausbildungswesens im Rahmen des nationalen Reformprojektes «verkauf 2022+»
- hohe Entscheidungsautonomie in einem dynamischen wie innovativen Bildungsumfeld
- attraktive Anstellungsbedingungen mit überdurchschnittlichen Sozialleistungen
- moderne Geschäftsstelle direkt neben dem Bahnhof Wallisellen

Wenn Sie an einer verantwortungsvollen Führungsposition mit hoher Autonomie interessiert sind, Ihr Herz zudem für die nationale Berufsbildung brennt und Sie ein langfristiges Engagement suchen, dann richten Sie bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an: Frau Patricia Häfeli, Personal, bewerbung@swissavant.ch.

Für erste Auskünfte oder Fragen steht Ihnen der jetzige Stelleninhaber, Herr Danilo Pasquinelli, Telefon direkt: 044 878 70 56, gerne zur Verfügung.

SWISSAVANT

Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt
Association économique Artisanat et Ménage
Associazione economica Artigianato e Casalinghi



www Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



www Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital

Angabe der Versandkosten im Onlinehandel

Beleuchtender Bericht vom Handelsverband.swiss, Nadine Baeriswyl

Immer wieder entstehen Diskussionen betreffend der Angabe der Versandkosten auf Produktseiten in Onlineshops. Diese Angaben werden gesetzlich in der Preisbekanntgabeverordnung (PBV) geregelt:

«Die Versandkosten sind entweder in den Preis einzuschliessen oder separat bekanntzugeben. Werden die Versandkosten separat bekanntgegeben, sind sie auf derselben Seite wie die Warenangebote aufzuführen und zu beziffern. Möglich ist auch ein blosser Hinweis «Versandkosten», der auf eine Seite mit den bezifferten Versandkosten führt. Der Link muss jedoch so gestaltet sein, dass die Kosten mit einem Klick sichtbar sind und kein unnötiges Scrollen oder Weiterklicken erforderlich ist.»

Laut SECO müssen Versandkosten im «Blickfeld» des Kunden oder in Preisnähe aufgeführt werden und somit wäre ein Ausweisen der Versandkosten im Footer «zu weit» entfernt, da meistens gescrollt werden muss, bis dieser für den Kunden ersichtlich wird.

Zudem hält das SECO fest, dass es ungenügend ist, hinter dem Preis mit einem Sternchen (z. B. 99.00 CHF*) auf anfallende Versandkosten zu verweisen, da es nicht klar ist, dass dieses Sternchen sich auf die Versandkosten bezieht.

Mit «kostenlosem Versand» darf nicht geworben werden, wenn dieser erst ab einem bestimmten Warenwert gegeben wird. Dies wird als irreführend erachtet. Und auch in diesem Fall genügt es nicht mit einem Sternchen (z. B. kostenlosem Versand*) auf anfallende Versandkosten zu verweisen.

Ein Mindermengenzuschlag wird vom SECO gleich gewertet wie die Versandkosten. Das bedeutet, dass auch dieser Zuschlag auf der Produktseite vom Händler bekanntgegeben werden muss.

Wir empfehlen, die Versandkosten unter dem Preis zu beziffern oder einen Hinweis «Versandkosten» einzufügen und diesen auf die Versandkostenübersicht zu verlinken. Es besteht auch die Möglichkeit einen Hinweis im Header (z. B. Kostenloser Versand ab 150 CHF) mit einer Versandkostenübersicht zu verlinken.

Detaillierte Informationen zur Preisbekanntgabe im Onlinehandel finden Sie auf der Website des SECO oder unter oben stehendem Link.

Indication des frais d'expédition dans le commerce en ligne

Rapport éclairant d'association de commerce.swiss, Nadine Baeriswyl

Les discussions concernant l'indication des frais d'expédition sur les pages des produits sont fréquentes. La divulgation des frais d'expédition est réglementée par la loi dans l'Ordonnance sur l'indication des prix (OIP):

«Les frais d'expédition peuvent être soit compris dans le prix, soit indiqués séparément. S'ils sont indiqués séparément, leur montant doit figurer sur la même page que la marchandise en vente. Il est possible de se contenter de signaler qu'il existe des frais d'expédition et de renvoyer par un lien à la page où figure leur montant. Le lien doit cependant permettre d'accéder au montant des frais d'expédition en un seul clic, et le consommateur ne doit pas avoir à scroller pour y parvenir.»

Selon le SECO, les frais d'expédition doivent être indiqués dans le «champ de vision» du client ou à proximité du prix et, par conséquent, une indication des frais d'expédition dans le pied de page serait «trop éloignée» du prix, car il faut généralement scroller avant que le pied de page ne soit visible pour le client.

En outre, le SECO estime qu'il n'est pas suffisant d'indiquer les frais d'expédition avec un astérisque derrière le prix (p. ex. 99.- CHF*), car il n'est pas évident que cet astérisque se réfère aux frais d'expédition.

L'expression «livraison gratuite» ne doit pas être utilisée si elle n'est offerte qu'à partir d'un certain montant d'achat. Cela est considéré comme trompeur. Et là aussi, il ne suffit pas de faire référence aux frais d'envoi par un astérisque (par ex. livraison gratuite*).

Un supplément pour petites quantités est considéré par le SECO comme des frais d'expéditions. Cela signifie que le commerçant doit également indiquer ce supplément sur la page du produit.

Nous recommandons de faire figurer les frais d'expédition au-dessous du prix ou d'insérer une mention «frais d'expédition» et de la relier à l'aperçu des frais d'expédition. Il est également possible d'ajouter une mention dans l'en-tête (par ex. livraison gratuite à partir de 150 CHF) avec un lien vers l'aperçu des frais de livraison.

Vous trouverez des informations détaillées sur l'indication des prix dans le commerce en ligne sur le site du SECO ou sur le lien ci-dessus.

ÊTES-VOUS PRÊT À PRENDRE DES RESPONSABILITÉS DANS LA FORMATION PROFESSIONNELLE NATIONALE ET À PROMOUVOIR LA RELÈVE PROFESSIONNELLE?



SWISSAVANT est une association économique suisse (www.swissavant.ch) qui met à la disposition de ses membres une gamme de services et une offre de formation professionnelle attrayantes. Afin d'assurer une succession ordonnée, nous recherchons pour entrée immédiate ou à convenir, un ou une

Responsable de la formation professionnelle avec une tournure d'esprit axée sur l'avenir

pour assurer le suivi professionnel et le développement stratégique de la formation et du perfectionnement professionnels. Ce poste-clé stratégique offre également des possibilités correspondantes de développement dans le domaine éducatif (conception de projets de formation).

Après une introduction approfondie par le responsable actuel du poste, la nouvelle ou le nouveau titulaire du poste reprendra la responsabilité globale de la formation professionnelle à l'échelon national.

Vos tâches

- assumer la responsabilité globale de la direction opérationnelle de la formation professionnelle obligatoire nationale et du système d'enseignement professionnel (cours interentreprises avec internat) avec des projets de formation innovants
- coordonner les exigences de formation spécifiques des différentes professions (au sein de commissions) et les appliquer de façon adéquate pour les 4 branches de formation
- un développement axé sur l'avenir de tous les systèmes d'apprentissage électroniques et les différents processus numériques en fonction de leurs affinités avec les branches
- négocier avec les représentants des autorités nationales, de l'industrie et du commerce
- mener à bien des projets de politique éducative tels que de nouveaux apprentissages dans le champ de tensions délicat entre les autorités étatiques et les représentants de l'économie (www.e-commerce-formation.ch)

Votre profil

- plusieurs années d'expérience professionnelle dans un environnement éducatif comparable sur le plan des responsabilités; être âgé de préférence entre 30 et 40 ans
- diplôme supérieur (HES) au niveau d'études de bachelor ou formation équivalente
- personnalité déterminée et digne de confiance avec une technique de travail efficace et ciblée fournissant des résultats axés sur les processus pour une éducation moderne
- excellentes aptitudes de communication avec un sens aigu pour la méthodologie et la didactique
- excellentes connaissances de l'allemand et très bonnes connaissances du français (bilingue de préférence)
- assurance, méthode de travail autonome, grande fiabilité et contact agréable

Nous offrons

- la possibilité de participer à l'élaboration et à la prise en charge du système de formation professionnelle dans le cadre du projet national de réforme «vente 2022+»
- une grande autonomie décisionnelle dans un environnement éducatif dynamique et innovant
- des conditions d'emploi attrayantes et des prestations sociales supérieures à la moyenne
- des bureaux modernes situés juste à côté de la gare de Wallisellen

Si ce poste de direction responsable offrant une grande autonomie vous intéresse, votre cœur s'enflamme pour la formation professionnelle nationale, vous recherchez un engagement à long terme, Madame Patricia Häfeli, ressources humaines, bewerbung@swissavant.ch, recevra volontiers votre dossier de candidature pertinent.

Monsieur Danilo Pasquinelli, titulaire actuel du poste, vous donnera volontiers des renseignements préliminaires et répondra à vos questions sous le numéro direct 044 878 70 56.

SWISSAVANT

Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt
Association économique Artisanat et Ménage
Associazione economica Artigianato e Casalinghi

Online-Shopping: Die Hälfte achtet auf gute Bewertungen

Daumen hoch oder runter, zwei oder fünf Sterne – Kundenbewertungen in Online-Shops sind das wichtigste Entscheidungskriterium beim Einkauf im Internet. So gibt über die Hälfte (54%) der Online-Shopper an, sich Rezensionen anzuschauen, bevor sie ein Produkt im Internet kaufen. Frauen (59%) verlassen sich dabei noch mehr auf die Erfahrungen anderer als Männer (50%).

Auf der Website der Händler und Hersteller informieren sich hingegen eher Männer (48 Prozent) als Frauen (39 Prozent) – im Durchschnitt sind es 44 Prozent. Das zeigt eine repräsentative Befragung im Auftrag des Digitalverbands Bitkom unter mehr als 1000 Internetnutzerinnen und -nutzern in Deutschland ab 16 Jahren.

Demnach sind Preisvergleichsseiten (42 Prozent) auf Rang drei der meistgenutzten Informationsquellen beim Kauf im Web. An vierter Stelle (39 Prozent) stehen Gespräche mit Freundinnen und Freunden, Familie oder Bekannten. «Beim Online-Kauf verlassen sich die Menschen vor allem auf die Erfahrung und Meinung anderer. Transparente, nachvollziehbare und unabhängige Bewertungen

tragen ganz massgeblich zum Vertrauen in den Online-Handel bei», erklärt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder. »Davon profitieren die Kundinnen und Kunden, aber auch die Händler und Plattformen: Wer viele gute unabhängige Bewertungen erhält, macht sich für neue Käufergruppen attraktiv und kann so die Qualität seiner Angebote erfolgreicher nachweisen als durch professionelle Werbung.»

Vergleiche vergleichen

Eine wichtige Entscheidungshilfe sind auch so genannte Testaggregatoren, also Online-Seiten, die Ergebnisse verschiedener Produkttests miteinander vergleichen: 36 Prozent nutzen solche Webseiten vor dem Online-Kauf.

Etwas weniger (32 Prozent) ziehen Testberichte in TV-, Online- oder Printmedien heran. Jede oder jeder Sechste (17 Prozent) nutzt soziale Netzwerke. Lediglich 11 Prozent informieren sich im Geschäft vor Ort, bevor sie online die Produkte kaufen. «Die landläufige Meinung, wonach der Händler vor Ort den Beratungsaufwand hat und der Online-Shop den Umsatz macht, ist falsch. Sehr viel häufiger werden Kundinnen und Kunden aus dem Internet in den Laden um die Ecke geführt als umgekehrt», kommentiert Rohleder die Umfrage.

Hinweis zur Methodik: Grundlage der Angaben ist eine Umfrage, die Bitkom Research im Auftrag des Digitalverbands Bitkom durchgeführt hat. Von Mitte bis Ende Oktober 2021 wurden dabei 1109 Personen in Deutschland ab 16 Jahren online befragt, darunter 1048 Online-Shopper. Die Umfrage ist repräsentativ. Die Fragestellung lautete: «Wie informieren Sie sich vor dem Online-Kauf eines Produktes?» www.bitkom.org

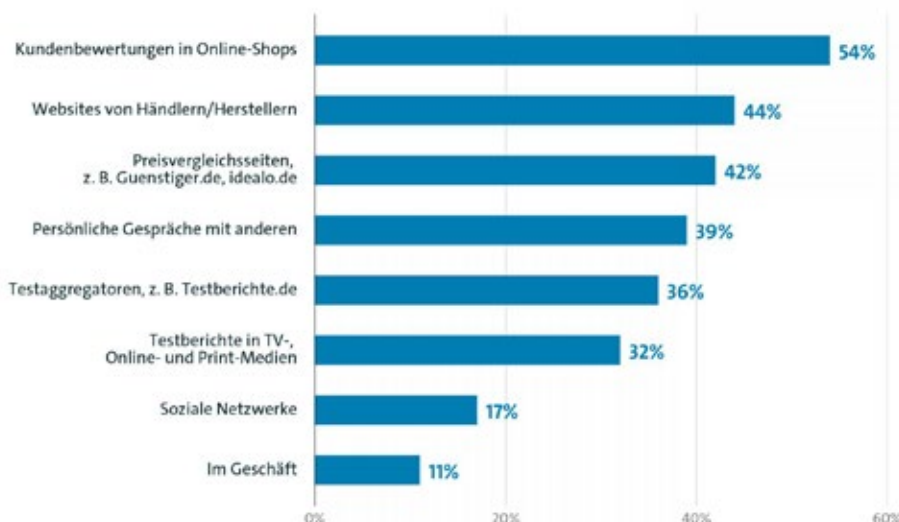
«Die landläufige Meinung, wonach der Händler vor Ort den Beratungsaufwand hat und der Online-Shop den Umsatz macht, ist falsch. Sehr viel häufiger werden Kundinnen und Kunden aus dem Internet in den Laden um die Ecke geführt als umgekehrt».

Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder

Ce rapport est publié uniquement en allemand.

Kundenbewertungen sind wichtigste Informationsquelle beim Online-Shopping

Wie informieren Sie sich vor dem Online-Kauf eines Produktes?



Basis: 1.048 Online-Shopper ab 16 Jahren | Mehrfachnennungen möglich
Quelle: Bitkom Research 2021

bitkom

«Special Days» polarisieren

Die Credit Suisse hat die jährlich erscheinende Studie «Retail Outlook» in Zusammenarbeit mit dem Beratungsunternehmen Fuhrer & Hotz publiziert. Die Pandemie erwies sich auch im Jahr 2021 unverändert als Treiber der Detailhandelsumsätze.

Der Beliebtheit der «Special Days» tat sie keinen Abbruch – «Singles' Day», «Black Friday» und «Cyber Monday» sind mittlerweile einer Mehrheit der Konsumenten bekannt. Die Detailhändler erhoffen sich mit ihrer Teilnahme an solchen Sonderangebotskampagnen, Umsatzziele zu erreichen und die Besucherfrequenzen zu erhöhen. Unumstritten sind die «Special Days» aber sowohl unter den Detailhändlern als auch unter den Konsumenten nicht. Derweil erwarten die Studienautoren im nächsten Jahr einen Umsatzrückgang von 5,5% im Food- und 2,8% im Non-Food-Detailhandel.

Umsätze nehmen 2022 ab

Einige der Pandemie-bedingten Treiber werden 2022 wohl etwas milder ausfallen. Insofern wird es für den Detailhandel schwierig sein, die hohen Umsatzzahlen zu halten. Mit prognostizierten nominalen Rückgängen von 5,5% im Food- und 2,8% im Non-Food-Detailhandel würden die Umsätze in beiden Bereichen aber weiterhin über ihren Vorkrisenniveaus bleiben. Die Umsatzverlagerung vom Offline- zum Onlinekanal dürfte dabei weiterhin wichtig bleiben.

Die Publikation «Retail Outlook» erscheint jährlich und ist im Internet in Deutsch und Französisch verfügbar unter:
credit-suisse.com/de/retailoutlook

Les «Special Days» divisent

Le Credit Suisse a publié l'étude annuelle «Retail Outlook» en collaboration avec la société de conseil Fuhrer & Hotz. La pandémie s'est encore révélée être un moteur essentiel du chiffre d'affaires du commerce de détail en 2021.

Elle n'a pas terni la popularité des «Special Days» – la plupart des consommateurs sont aujourd'hui familiarisés avec le «Singles' Day», le «Black Friday» et le «Cyber Monday». En participant à de telles campagnes d'offres spéciales, les détaillants espèrent atteindre leurs objectifs en matière de chiffre d'affaires et augmenter la fréquentation. Les «Special Days» ne sont toutefois pas exempts de contestations, tant de la part des détaillants que des consommateurs. En attendant, les auteurs de l'étude prévoient pour l'année prochaine une baisse du chiffre d'affaires de 5,5% pour le commerce de détail alimentaire et de 2,8% pour le commerce de détail non alimentaire.

En 2022, les chiffres d'affaires devraient baisser

Certains moteurs liés à la pandémie auront un impact moindre en 2022. Dans ce contexte, il sera difficile pour le commerce de détail de maintenir le niveau élevé des chiffres d'affaires. Les prévisions d'une baisse nominale de 5,5% pour le commerce de détail alimentaire et de 2,8% pour le commerce de détail non alimentaire indiquent toutefois que les chiffres d'affaires devraient rester au-dessus de leur niveau d'avant la crise dans les deux secteurs. En parallèle, le déplacement du chiffre d'affaires du canal hors ligne au canal en ligne devrait conserver son importance.

La publication «Retail Outlook» paraît annuellement et est disponible sur Internet en allemand et en français via le lien suivant:
credit-suisse.com/fr/retailoutlook



Pensionskassen mit guten Anlageergebnissen 2021

Die Schweizer Pensionskassen haben ein gutes Anlagejahr 2021 hinter sich und lassen die Versicherten mit höheren Verzinsungssätzen der angesparten Vorsorgekapitalien am Erfolg teilhaben.

Der von der Privatbank Pictet publizierte BVG-Indizes 2005 widerspiegelt die aussergewöhnlichen Anlageergebnisse und so haben beispielsweise Schweizer Pensionskassen mit einem 25-prozentigen Aktienanteil im vergangenen Jahr einen Anlageertrag von 5,6% und solche Pensionskassen mit einem Aktienanteil von 40% sogar mit 10,1% einen zweistelligen Zuwachs erwirtschaftet.

Konsultiert man die entsprechenden BVG-Indizes bei den zwei Schweizer Grossbanken CREDIT SUISSE und UBS, so liegen die Anlageerträge 2021 in Abhängigkeit zu den verwalteten Vermögen ebenfalls im hohen einstelligen Zuwachsbereich: der Credit-Suisse-Index zeigt bei vergleichbaren Grössenordnungen eine Steigerung des Anlagevolumens von 8,2% und jener von der Mitbewerberin UBS liegt mit 8,1% nur unwesentlich tiefer.

«Obligationenbestand» reduzieren

Da die entsprechenden Notenbanken (Zentralbanken) in den nächsten Jahren ihre ultra-lockere Geldpolitik beenden, werden die anstehenden Anlagejahre anspruchsvoller werden. So sehen die ausgewiesenen Experten des Beratungsunternehmens Mercer einen langfristigen Trend hin zu tieferen Renditen und prognostizieren in den kommenden Jahren einen durchschnittlichen Wertschriftenenertrag um die 2,2%. Dabei dürfte die Anlageklasse «Aktien» mit einer erwarteten Rendite von 5–6% wiederum zu den attraktivsten Anlagevehikeln gehören, und die «Obligationen-Klasse» – zum Leidwesen aller Destinatäre – weiter mit negativen Renditen aufwarten. Mit diesem negativen Ausblick bei den Obligationen raten denn auch die Anlageexperten den Stiftungsräten der Schweizer Pensionskassen, den Obligationenbestand weiter zurückzufahren und entsprechend anderen Anlagekategorien den Vorzug zu geben. Die Immobilien trugen im Durchschnitt beispielsweise 7,7%, die Hedgefonds rund 4,9% und die Private-Equity- und Infrastrukturanlagen – man höre und staune – sagenhafte 39,1% zum Anlagenenertrag 2021 bei.

Sinkende Renditen

Das Anlagejahr 2021 darf unter dem Strich als «positiver Ausreisser» gelten und eine Wiederholung der ausserordentlichen Anlageergebnisse wird wohl äusserst schwierig sein. **Schweizer Pensionskassen wie beispielsweise die PK Merlion, welche ihre strukturellen und organisatorischen Hausaufgaben gemacht haben, werden aber weiterhin zu den «guten, erfolgreichen Pensionskassen» gehören.** Unabdingbare Voraussetzungen sind aber keine zu hohe technische Zinsen und der jeweiligen Pensionskassenstruktur angemessene Umwandlungssätze für zukünftige Rentenbezüge, denn nur so lassen sich die vielfältigen Herausforderungen für die Schweizer Pensionskassen meistern.

Caisses de pensions avec de bons résultats de placement en 2021

Les caisses de pensions suisses ont connu une bonne année de placement en 2021. Elles font participer les assurés à ce succès par des taux de rémunération plus élevés sur les capitaux de prévoyance.

Les indices LPP 2005 publiés par la banque privée Pictet reflètent ces résultats extraordinaires de placement. Par exemple, les caisses de pensions suisses avec 25% de placements en actions ont réalisé l'an dernier un rendement de 5,6% et celles avec une part en actions de 40% en ont même réalisé un à deux chiffres, soit 10,1%.

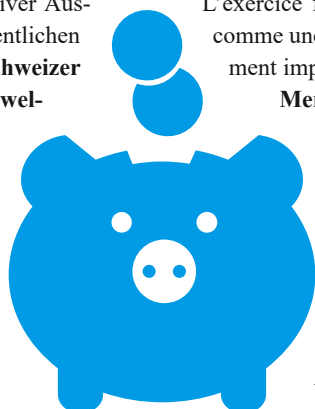
En consultant les indices LPP correspondants des deux grandes banques suisses CREDIT SUISSE et UBS, on s'aperçoit que les rendements de placements 2021 en fonction des actifs sous gestion se situent dans le même ordre de grandeur, avec des taux à un chiffre. L'indice de rendement de Credit Suisse s'établit à 8,2% et celui du concurrent UBS à peine plus bas à 8,1% pour un volume de placements en augmentation.

Réduire les placements en obligations

Vu que les banques centrales (banques d'émission) vont réduire ces prochaines années leur politique monétaire ultra-facilitée, les années à venir vont s'avérer plus difficiles pour les placements. Ainsi, les experts reconnus de l'entreprise de conseils Mercer s'attendent à une tendance à long terme de baisse des rendements et prédisent pour ces prochaines années un rendement moyen des titres d'environ 2,2%. Dans ce contexte, la catégorie de placement «actions», avec un rendement attendu de 5 à 6%, devrait de nouveau faire partie des véhicules de placement les plus attrayants tandis que la catégorie «obligations» devrait rester dans la zone des rendements négatifs, au grand dam de tous les assurés. Dans cette perspective négative pour les obligations, les experts en placement conseillent aux conseils de fondation des caisses de pensions suisses de réduire encore plus leur portefeuille d'obligations et de préférer d'autres catégories de placement. Par exemple, le rendement moyen de l'immobilier s'est établi à 7,7%, celui des hedge funds à 4,9%, les placements hors bourse et les placements dans les infrastructures ont contribué étonnamment à raison de 39,1% aux revenus de placement en 2021.

Rendements en baisse

L'exercice financier 2021 peut être considéré au bout du compte comme une «valeur aberrante positive» dont la répétition est hautement improbable. **Les caisses de pensions suisses comme la CP Merlion, qui a fait ses «devoirs à domicile» sur le plan structurel et organisationnel, continueront à faire partie des «bonnes caisses de pensions travaillant avec succès».** Les conditions indispensables à remplir sont toutefois des taux d'intérêt techniques pas trop élevés et des taux de conversion adaptés à la structure de chaque caisse de pensions pour les futures retraites, car c'est la seule façon de relever les multiples défis auxquels les caisses de pensions suisses sont confrontées.



TradeApp als starke Innovation

Was bringt mir die nexmart TradeApp als **Lieferant** – und was kostet es?

Umsatz

Bereits 2016 liefen 87% des mobilen Datenverkehrs über nativ entwickelte Apps. Mit der TradeApp erschliesse ich diesen wichtigen Vertriebskanal, erziele mehr Umsatz und werde gleichzeitig effizienter, weil ich die Transaktionen aus der App optimal in meine bestehenden IT-Systeme integrieren kann.

Komfort

Mein individuelles Sortiment ist für meine Kunden jederzeit – online und offline – griffbereit. Dabei spielt es keine Rolle, ob mein Kunde auf einer abgelegenen Baustelle oder in einer abgeschotteten Industriehalle ist. Meine Produkte sind immer digital bei ihm und er kann stets eine Bestellung erfassen.

Geschwindigkeit

Dank der ausgezeichneten Architektur der TradeApp ist es möglich, neben dem Zugriff auf Millionen von Produktdaten in der Cloud, bis zu einer Million Produkte lokal zu speichern und eine Reaktionszeit innert 300 Millisekunden zu gewährleisten. Dadurch begeistere ich meine Kunden, wenn sie meine Produkte mobil ansehen und bestellen möchten.

Flexibilität

Ich habe spezielle Kundenanforderungen, Anwendungsfälle und Geschäftsprozesse. Also kann ich gemeinsam mit nexmart die zugrundeliegende Architektur der TradeApp nehmen und in einem individuellen Projekt optimal auf meine unternehmerischen Bedürfnisse und auf die meiner Kunden anpassen.

Registration und Kosten

Da die TradeApp für iOS und Android entwickelt wurde, erreiche ich alle meine Kunden mobil. Egal, ob meine Kunden die Nutzung ihres Smartphones oder Tablets bevorzugen. Ich erreiche sie schnell und überall und dementsprechend sieht der Erfolgsfaktor «time-to-market» gut aus.

Lieferanten, die an einer branchenspezifischen TradeApp mit individuellen, unternehmensspezifischen Ausbaumöglichkeiten interessiert sind, erhalten unter folgendem Link detailliert Auskunft:

www.nexmart.swiss/registration

Die branchenspezifische TradeApp wird für die Lieferanten im zweiten Quartal 2022 verfügbar sein. Wer sich bis Ende März 2022 definitiv für die TradeApp entscheidet und registriert, profitiert von vorteilhaften Sonderkonditionen!

Was bringt mir die nexmart TradeApp als **Händler** – und was kostet es?

Umsatz

Ich wollte meinen Kunden schon immer eine eigene App anbieten, damit sie jederzeit bei mir einkaufen können. Immerhin laufen ja bereits 87% des mobilen Datenverkehrs über entsprechende Apps. Die nexmart TradeApp kann ich gezielt auf mein Sortiment eingrenzen, mein Logo einfügen, die App an mein Warenwirtschaftssystem andocken und meinen Kunden zur Nutzung geben.

Komfort

Sobald ich die TradeApp auf mein mobiles Gerät heruntergeladen und mich angemeldet habe, ist die App auch schon individuell konfiguriert: meine Firma, mein Sortiment und meine Lieferanten. All das ist stets griffbereit in meiner Hosentasche mit Bildern, Videos und technischen Informationen und einfach über die Scan- oder Suchfunktion.

Geschwindigkeit

Mit der TradeApp kann ich auf Millionen von Artikeln in der Cloud zugreifen und bis zu einer Million Produkte lokal

speichern. Wenn ich mir dann eines davon über die Suchfunktion oder durch Einscannen erfassen will, reagiert die App innert 300 Millisekunden. Das ist extrem schnell.

Flexibilität

Egal, ob ich mit der TradeApp im Lager oder auf einer Baustelle unterwegs bin, dank der Offline-Fähigkeit kann ich die App jederzeit auf allen mobilen Geräten nutzen.

Registration und Kosten

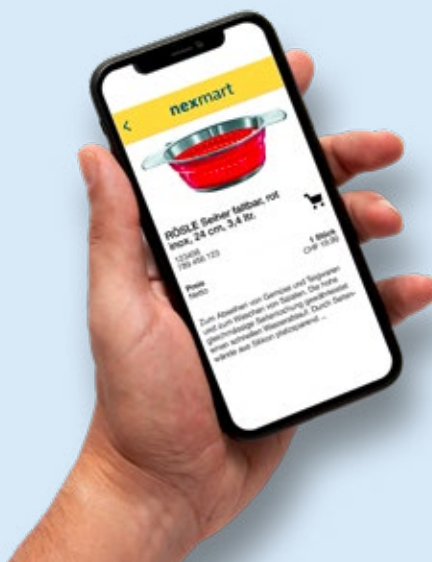
Ob ich nun lieber ein Smartphone oder Tablet nutzen will – die TradeApp funktioniert überall. Dies dank der nativen Entwicklung für die entsprechenden Betriebssysteme iOS und Android. Die Benutzerfreundlichkeit ist für jedes Gerät optimiert.

Fachhändler, die an einer branchenspezifischen TradeApp mit individuellen, unternehmensspezifischen Ausbaumöglichkeiten interessiert sind, erhalten unter folgendem Link detailliert Auskunft:

www.nexmart.swiss/registration.

Die branchenspezifische TradeApp ist als Nachfolgelösung der aktuell im Einsatz stehenden MDE-Geräte konzipiert und wird für die Fachhändler im zweiten Quartal 2022 verfügbar sein.

Wer sich bis Ende März 2022 für die TradeApp entscheidet und registriert, profitiert von vorteilhaften Sonderkonditionen!



3 Preisträger*innen werden geehrt

Förderstiftung polaris – Preisverleihung 2022

Die weiterhin grassierende Pandemie mit der Virus Variante «Omikron» lässt bereits zum dritten Mal eine physische Preisverleihung zu Ehren der besten Lernenden und zu Ehren der besten Ausbildungsbetriebe aus den beiden Handelsegmenten «Haushalt» und «Eisenwaren» nicht zu.

«Im Namen des Stiftungsrates gratuliere ich den drei Preisträger*innen zum erfolgreichen Lehrabschluss und wünsche für die weitere berufliche wie private Zukunft alles Gute.», sagt stellvertretend für den Stiftungsrat Christian Fiechter.



Der Stiftungsrat der Förderstiftung polaris hat deshalb beschlossen, die entsprechenden Preisträgerinnen und Preisträger schriftlich zu informieren und die entsprechenden Preise direkt zuzustellen. Mit diesem Vorgehen ist zumindest garantiert, dass die erfolgreichen Absolventen aus den verschiedenen Ausbildungs- und Prüfungsbranchen ihre Preise zeitnah nach Beendigung der obligatorischen Ausbildungszeit erhalten und durch namentliche Nennung in der Verbandszeitschrift *perspective* eine, wenn auch nur kleine Ehrung ihrer beruflichen Glanzleistungen erfahren können.

Die hohen Anforderungen für eine Auszeichnung von Seiten der Förderstiftung polaris mit einer Abschlussnote von 5,5 oder höher haben im abgelaufenen Jahr folgende drei Auszubildende erreicht:

Roberto Tschirky

BAUHAUS Fachcentren AG, 8887 Mels
 Schlussqualifikation DHF mit Note 5,5

Bettina Widmer

Iseli & Albrecht AG, 8200 Schaffhausen
 Beste üK Note in der Branche Haushalt Note 5,5

Silvan Rechsteiner

Hasler + Co AG, 8404 Winterthur
 Beste üK Note in der Branche Eisenwaren Note 5,5

Den drei erfolgreichen Preisträgerinnen und Preisträger gratulieren wir im Namen des fünfköpfigen Stiftungsrates mit ihrem Präsidenten Christian Fiechter und wünschen den zuversichtlichen jungen Berufslernenden für den weiteren beruflichen Werdegang viel Erfolg und auch das Glück des oder eben der Tüchtigen.

Une lauréate et deux lauréats à l'honneur

Fondation polaris – remise des prix 2022

La pandémie qui continue à sévir avec la variante «omikron» du virus empêche, pour la troisième fois consécutive, de tenir la remise des prix en présentiel pour honorer les meilleurs apprentis et les meilleures entreprises formatrices des deux secteurs commerciaux «Ménage» et «Quincaillerie».

«Au nom du conseil de fondation, je félicite vivement les trois lauréats à l'occasion de l'obtention de leur certificat fédéral de capacité et leur adresse mes meilleurs vœux pour leur avenir professionnel et privé» déclare Christian Fiechter, président du conseil de fondation.

Le conseil de la fondation polaris a décidé, pour cette raison, d'informer la lauréate et les lauréats par écrit et de leur envoyer leurs prix directement. Cette façon de faire garantit au moins que les lauréats des différentes branches de formation et d'examen recevront leurs prix rapidement après la fin de leur période de formation obligatoire et que leur brillantes prestations professionnelles seront honorées par la publication de leurs noms dans la revue d'association *perspective*.

Les trois apprentis suivants ont atteint ou dépassé l'an dernier les hautes exigences de la fondation promotrice polaris, à savoir une note finale de 5,5 ou plus:

Roberto Tschirky

BAUHAUS Fachcentren AG, 8887 Mels
 qualification finale GCD avec la note de 5,5

Bettina Widmer

Iseli & Albrecht AG, 8200 Schaffhouse
 meilleur résultat aux CIE dans la branche ménage avec la note de 5,5

Silvan Rechsteiner

Hasler + Co AG, 8404 Winterthur
 meilleur résultat aux CIE dans la branche quincaillerie avec la note de 5,5

Le conseil de fondation, composé de cinq membres et de son président Christian Fiechter, adresse ses vives félicitations aux trois lauréats et formule ses meilleurs vœux pour leur avenir professionnel tout en leur souhaitant la chance qui sourit aux plus talentueux.

Reformprojekt verkauf 2022+ Mit Praxisaufträgen die betriebliche Ausbildung steuern

Im August 2022 startet die angepasste neue Berufsbildung im Detailhandel mit dem ersten Lehrgang für die neuen Lernenden. Ein wesentlicher Bestandteil dieser neuen Berufsbildung sind die betrieblichen Praxisaufträge, welche die bisherigen Aufgaben aus der Lerndokumentation ersetzen.

Projet de réforme vente 2022+ Piloter la formation en entreprise avec des mandats pratiques

En août 2022, la nouvelle formation professionnelle adaptée dans le commerce de détail débutera par le premier cycle de formation pour les nouveaux apprentis. Les mandats pratiques en entreprise formeront un élément essentiel de cette nouvelle formation professionnelle et remplaceront les anciennes tâches du dossier de formation.

«Die bisherige etablierte Lerndokumentation hat ausgedient und wird im Rahmen der Reform «verkauf 2022+» ab August 2022 durch die betrieblichen Praxisaufträge ersetzt. Diese wurden von Fachleuten unserer Branchen gemeinsam entwickelt, um den Lehrbetrieben ein wertvolles Instrument für eine praxisnahe Ausbildung zur Verfügung zu stellen. Von der Praxis für die Praxis!»

Danilo Pasquinelli, Leiter Berufsbildung Swissavant



Danilo Pasquinelli

«Les dossiers de formation utilisés jusqu'à ce jour ont fait leur temps. Dans le cadre de la réforme «vente 2022+», ils seront remplacés à partir d'août 2022 par les mandats pratiques en entreprise.

Ceux-ci ont été élaborés en commun par des spécialistes de nos branches et mis à disposition des entreprises formatrices comme outils précieux pour une formation proche de la pratique. De la pratique pour la pratique!»

Danilo Pasquinelli,
responsable de la formation professionnelle chez Swissavant

Ausgangslage

Das Ziel dieser Praxisaufträge ist es, dass die Lernenden kompetente, selbstständige und selbstbewusste Berufspersonen werden. Um dieses Ziel zu erreichen, stehen den Lehrbetrieben verschiedene Arbeitsinstrumente zur Verfügung. Eines dieser Arbeitsinstrumente sind die betrieblichen Praxisaufträge, die eine zentrale Rolle in der Ausbildung einnehmen werden.

Wozu sind Praxisaufträge gut?

- Ein Praxisauftrag verlangt von den Lernenden die Umsetzung einer wichtigen beruflichen Handlung in die Praxis – beispielsweise den ersten Kundenkontakt im Detailhandel gestalten oder das Führen eines Verkaufsgesprächs.
- Die Praxisaufträge sind ein Leitfaden für die Berufsbildenden, um sicherzustellen, dass die Lernenden alle gemäss Bildungsplan notwendigen Arbeiten im Betrieb ausführen.
- Die Praxisaufträge sollen den Lernenden helfen, schneller selbstständige Arbeiten zu übernehmen.

Situation initiale

Les mandats pratiques ont pour but de permettre aux apprentis de devenir des professionnels compétents, autonomes et sûrs d'eux. Pour atteindre ce but, les entreprises formatrices disposeront de différents instruments de travail. Parmi ceux-ci, les mandats pratiques joueront un rôle central dans la formation.

A quoi servent les mandats pratiques?

- Un mandat pratique exige de l'apprenti d'appliquer une acte professionnel important dans la pratique, par exemple préparer le premier contact avec la clientèle dans le commerce de détail ou mener un entretien de vente.
- Le mandat pratique set de guide aux formateurs pour garantir que les apprentis effectuent tous les travaux nécessaires selon le plan de formation en entreprise.
- Il a pour but de rendre les apprentis plus rapidement autonomes dans l'accomplissement de leurs travaux.

Dies bedeutet konkret?

- Praxisaufträge sind keine Checklisten, keine Wissensabfrage und kein Aufgabenblatt.
- Mittels Praxisaufträgen üben die Lernenden diejenigen beruflichen Handlungen, um die notwendigen Kompetenzen in ihrem Detailhandelsberuf zu erlernen.
- Die Praxisaufträge sind branchenneutral und betriebsübergreifend formuliert – sie sollen somit für alle Lernenden im Detailhandel nutzbar sein.

Wieviel Aufwand entsteht durch einen Praxisauftrag?

- Die Praxisaufträge sind im Betrieb d. h. in der Detailhandelspraxis zu bearbeiten. Sie stellen keinen unnötigen Mehraufwand im Berufsalltag dar, sondern leiten die Lernenden an, die alltäglichen betrieblichen Handlungen in der Praxis bewusst zu machen und diese zu dokumentieren.
- Um diese Nähe zur betrieblichen Realität sicherzustellen, wurden die Praxisaufträge von Fachpersonen aus den verschiedensten Detailhandelsbetrieben und Branchen entwickelt.
- Gerade für etwas lernschwächere Jugendliche sind Praxisaufträge eine grosse Hilfestellung, weil sie sich damit die Grundlagen für eine korrekte berufliche Handlung erarbeiten, eine Person im Betrieb die Umsetzung der Lernenden begleitet und ihnen eine Rückmeldung gibt.
- Der benötigte Zeitaufwand der Lernenden zur Erledigung eines Praxisauftrags ist unterschiedlich: Er kann zwischen 30 Minuten und 2 Stunden variieren. In der EBA-Grundbildung (Detailhandelsassistent(in)) wurden eher kleinere, relativ rasch zu erledigende und damit leicht verdauliche Praxisaufträge kreiert, weshalb die Anzahl der Praxisaufträge noch nichts über den damit verbundenen Zeitaufwand für die Lernenden aussagt.

Auf der Website von Bildung Detailhandel Schweiz (BDS) www.bds-fcs.ch finden Sie alle Informationen zu den Praxisaufträgen.

Qu'est-ce que cela signifie concrètement?

- Les mandats pratiques ne sont pas des check-lists, ni des épreuves de connaissances, ni des feuilles d'exercices.
- Ils donnent aux apprentis l'occasion d'exercer les actes professionnels leur permettant d'acquérir les compétences nécessaires dans leur métier de détaillant.
- Ils sont formulés de façon neutre quant aux branches et aux entreprises pour être utilisés par tous les apprentis du commerce de détail.

Que coûte le mandat pratique en temps et en argent?

- Il faut élaborer les mandats pratiques dans l'entreprise, c'est-à-dire dans la vie pratique du commerce de détail. Ils ne représentent pas de surcroît de travail superflu dans le quotidien professionnel, mais amènent l'apprenti à prendre conscience des actes quotidiens dans la pratique de l'entreprise et à les documenter.
- Pour garantir cette proximité avec la réalité de l'entreprise, les mandats pratiques ont été élaborés par des spécialistes issus d'entreprises et de branches les plus diverses du commerce de détail.
- Les mandats pratiques sont d'une grande aide en particulier pour les jeunes ayant des difficultés d'apprentissage en leur permettant d'acquérir les bases de la mise en œuvre correcte d'un acte professionnel dans l'entreprise tout en étant suivis par une personne qui leur donne ensuite une appréciation.
- Le temps nécessaire à l'exécution d'un mandat pratique varie selon les apprentis: il peut varier entre 30 minutes et 2 heures. Dans la formation initiale AFP (assistant(e) du commerce de détail), l'envergure des mandats pratiques est plutôt limitée. Ceux-ci peuvent être exécutés rapidement et sont, de ce fait, faciles à retenir. Le nombre de mandats pratiques n'est donc pas une indication du temps que les apprentis vont y consacrer.

Vous trouverez sur le site web de la Formation du Commerce de Détail Suisse (FCS) www.bds-fcs.ch toutes les informations sur les mandats pratiques.



Messe Ambiente 2022 abgesagt!

Angesichts der exponentiellen Verschlechterung der Pandemielage weltweit und damit einhergehenden verschärften Reise- und Kontaktregelungen wird die Konsumgütermesse Ambiente 2022 – ohne Verschiebdatum – abgesagt.

Salon Ambiente 2022 annulée!

Compte tenu de la détérioration exponentielle de la situation pandémique dans le monde et du durcissement des règles de voyage et de contact qui en découle, le salon des biens de consommation Ambiente 2022 est annulé sans date de report.

Die noch im Dezember erhoffte Entspannung der Pandemiesituation ist aktuell nicht mehr in Sicht. Vielmehr verschlechtert sich die Lage weltweit mit einer enormen, nicht vorhersehbaren Dynamik. Diese extreme Zuspitzung aufgrund der Verbreitung der Omikron-Variante in Europa und Deutschland macht es für die Messe Frankfurt als Veranstalterin der international ausgerichteten Leitmesen Christmasworld, Paperworld und Creativeworld sowie der Ambiente aktuell nicht möglich, deren Termine in Frankfurt im 2022 zu halten.



La détente de la situation pandémique, encore espérée en décembre, n'est actuellement plus en vue. Au contraire, la situation se détériore dans le monde entier avec une dynamique énorme et imprévisible. Cette aggravation extrême due à la propagation de la variante Omicron en Europe et en Allemagne ne permet pas actuellement à Messe Frankfurt, organisatrice des salons phares à vocation internationale Christmasworld, Paperworld et Creativeworld ainsi que Ambiente, de maintenir leurs dates à Francfort en 2022.

Die vier Veranstaltungen, bestehend aus der **Christmasworld** mit ihrem Fokus auf saisonale Dekoration und Festschmuck, der **Paperworld** und der **Creativeworld** mit ihren Produktangeboten rund um Papier, Bürobedarf, Schreibwaren sowie Hobby-, Bastel- und Künstlerbedarf und der **Ambiente** mit ihrem branchenübergreifenden Angebot an Produkten rund um den gedeckten Tisch, Küche und Hausrat, Einrichtungs- und Dekorationsaccessoires, Wohnkonzepte, Geschenkartikel und modische Accessoires sind die anerkannten Leitmesen in ihren Branchen und eröffnen jeweils das Handelsjahr in ihren Segmenten. Auch in zahlenmäßig verkleinerter Form wären die vier Fachmesen immer noch die weltweiten Leitveranstaltungen für ihre jeweiligen Angebotsbereiche gewesen.

Die in kürzester Zeit jedoch nun wieder weltweit exponentiell angestiegenen Infektionszahlen und damit einhergehende Vielzahl an Entwicklungen und Beschlüssen, die klar ausserhalb der Einflussosphäre des Veranstalters liegen, führen zu einer signifikanten Verschlechterung der Rahmenbedingungen und notwendigen Voraussetzungen für die Durchführung der vier Leitmesen als Grossveranstaltungen von internationaler Relevanz im 2022. Zu diesen Entwicklungen zählt unter anderem die Einstufung Deutschlands als Hochrisikogebiet und die damit verknüpften Reisewarnungen und internationalen sowie interkontinentalen Reiserestriktionen unter anderem in Indien, Japan und den Vereinigten Staaten sowie entsprechende Quarantänepflichten.

Les quatre manifestations, qui se composent de **Christmasworld**, axé sur la décoration saisonnière et les décorations de fête, de **Paperworld** et de **Creativeworld**, avec leurs offres de produits autour du papier, des fournitures de bureau, de la papeterie ainsi que des loisirs créatifs et des artistes, et **d'Ambiente**, avec son offre multisectorielle de produits des arts de la table, de la cuisine et de l'équipement ménager, des accessoires d'ameublement et de décoration, des concepts d'habitat, des articles cadeaux et des accessoires de mode, sont des salons phares reconnus dans leurs secteurs respectifs et ouvrent chaque année l'année commerciale dans leurs segments. Même réduits en nombre, les quatre salons professionnels auraient toujours été les événements phares mondiaux dans leurs domaines respectifs.

Cependant, le nombre d'infections, qui a de nouveau augmenté de manière exponentielle dans le monde entier en très peu de temps, et la multitude de développements et de décisions qui en découlent et qui sont clairement hors de la sphère d'influence de l'organisateur, entraînent une détérioration significative des conditions générales et des conditions nécessaires à la réalisation des quatre salons leaders en tant que grandes manifestations d'importance internationale en 2022. Parmi ces évolutions, on compte entre autres le classement de l'Allemagne comme zone à haut risque et les avertissements aux voyageurs qui y sont liés, les restrictions internationales et intercontinentales de voyager, notamment en Inde, au Japon et aux États-Unis, ainsi que les obligations de quarantaine correspondantes.

Ebenso ins Gewicht fallen die weiter stetig steigenden Infektionszahlen und der damit einhergehende eindringliche Appell, unter anderem des Robert-Koch-Instituts und des Expertenrats der Bundesregierung, weiterhin Kontakte auf ein Minimum zu reduzieren und alle grösseren Veranstaltungen abzusagen. Derzeit bestehen zusätzlich sogar international weitergehende Befürchtungen zur Nicht-Aufrechterhaltung der kritischen Infrastruktur aufgrund der hochansteckenden Omikron-Variante. Auf diese Gesamtlage reagiert ein Grossteil der ausstellenden und besuchenden Unternehmen der Christmasworld, Paperworld und Creativeworld sowie der Ambiente derzeit mit Reise- und Messebesuchsverböten aus Gründen der Fürsorgepflicht gegenüber ihren Mitarbeitenden zum Schutz vor gesundheitlichen Risiken. Die globale Reisebereitschaft sinkt im Moment enorm.

«Diese Entscheidung ist uns alles andere als leicht gefallen. Abgestimmt mit weiten Teilen der auf den Messen vertretenen Branchen ist es nun aber unsere Verantwortung, diesen schweren Schritt zu gehen. Die letzten Monate waren geprägt von Optimismus, Tat- und Ideenkraft, um der Christmasworld, der Paperworld und der Creativeworld sowie der Ambiente nach der Zwangspause in 2021 nun einen gelungenen Neustart zu ermöglichen», sagt Detlef Braun, Geschäftsführer der Messe Frankfurt. «Unser Dank gilt daher all unseren Partnern aus der Konsumgüterbranche, seien es Aussteller, Besucher, Verbände oder Medien, die zusammen mit uns bis zuletzt an den Präsenzmessen gearbeitet und wie wir Herzblut, Energie und Leidenschaft in deren Durchführung gesteckt haben.»



Detlef Braun

Eine Verschiebung der Veranstaltung ist nicht geplant.

Braun erläutert: «Da die trendorientierten Orderzyklen der internationalen Konsumgüterbranche eine jährliche Veranstaltung zu Anfang des Jahres erfordern, würde eine Verschiebung in die zweite Jahreshälfte den Bedürfnissen der ausstellenden Unternehmen und Besuchern nicht gerecht werden.»

Digitale Plattformen der Messe Frankfurt für den geschäftlichen Erfolg

Bereits seit 2019 bietet die Messe Frankfurt mit Nextrade, als erste Order- und Datenmanagementplattform der Home- und Living-Branche, und Conzoom Solutions, als Informationsplattform für die globale Konsumgüterbranche, aktive Hilfe zur Selbsthilfe für den Handel. «Ein zweites Jahr ohne entsprechende Order-, Inspirations- und Networking-Formate stellt den Handel weltweit vor erhebliche und partiell existenzbedrohende Herausforderungen», erläutert Braun. «Mit unseren digitalen Angeboten unterstützen wir in dieser volatilen Situation gezielt unsere Partner in Industrie und Handel. Zudem setzen wir uns auch weiterhin mit ganzer Kraft und viel Optimismus für sichere und erfolversprechende Messen ein. Denn die Begegnung im echten Leben ist durch nichts zu ersetzen.»

Informationen zur Planung der Frankfurter Konsumgütermessen für das Jahr 2023 werden Anfang Februar 2022 bekannt gegeben.

www.ambiente.messefrankfurt.com

L'augmentation constante du nombre d'infections et l'appel pressant lancé par l'Institut Robert Koch et le conseil d'experts du gouvernement fédéral à réduire les contacts au minimum et à annuler toutes les grandes manifestations sont tout aussi importants. Actuellement, il existe même des craintes supplémentaires au niveau international quant à la capacité de résistance de l'infrastructure critique en raison de la variante hautement contagieuse de l'omikron. Face à cette situation générale, une grande partie des exposants et des visiteurs de Christmasworld, Paperworld et Creativeworld ainsi que d'Ambiente réagissent actuellement en interdisant les voyages et les visites de salons pour des raisons de devoir de protection de leurs collaborateurs contre les risques sanitaires. La propension globale à voyager diminue énormément en ce moment.

«Cette décision a été tout sauf facile à prendre. Mais en accord avec une grande partie des branches représentées sur les salons, il est désormais de notre responsabilité de prendre cette mesure difficile. Les derniers mois ont été marqués par l'optimisme, l'énergie et la force des idées pour permettre à Christmasworld, Paperworld et Creativeworld ainsi qu'à Ambiente de redémarrer avec succès après la pause forcée de 2021», déclare Detlef Braun, directeur de Messe Frankfurt. «Nous remercions donc tous nos partenaires du secteur des biens de consommation, qu'il s'agisse des exposants, des visiteurs, des associations ou des médias, qui ont travaillé avec nous jusqu'au bout sur les salons de présence et qui, comme nous, ont mis tout leur cœur, leur énergie et leur passion dans leur réalisation.»

Un report de la manifestation n'est pas prévu.

Braun explique: «Étant donné que les cycles de commandes orientés vers les tendances du secteur international des biens de consommation exigent une manifestation annuelle en début d'année, un report au second semestre ne répondrait pas aux besoins des entreprises exposantes et des visiteurs.»

Les plateformes numériques de Messe Frankfurt au service de la réussite commerciale

Depuis 2019 déjà, Messe Frankfurt propose une aide active au commerce avec Nextrade, première plateforme de gestion des commandes et des données du secteur Home et Living, et Conzoom Solutions, plateforme d'information pour le secteur mondial des biens de consommation. «Une deuxième année sans formats de commande, d'inspiration et de réseautage appropriés place le commerce mondial face à des défis considérables et parfois menaçants pour son existence», explique Braun. «Avec nos offres numériques, nous soutenons de manière ciblée nos partenaires de l'industrie et du commerce dans cette situation volatile. De plus, nous continuons à nous engager de toutes nos forces et avec beaucoup d'optimisme pour des salons sûrs et prometteurs. Car rien ne remplace la rencontre dans la vie réelle.»

Des informations sur la planification des salons de biens de consommation de Francfort pour l'année 2023 seront communiquées début février 2022.

www.ambiente.messefrankfurt.com

Der Frühling erwartet uns

Im Dezember 2021 hat Derek Miller, Präsident und CEO der IHA – International Housewares Association, die Mitglieder aus Industrie und Handel mit folgenden Zeilen über die aktuelle Lage informiert:

Während wir uns auf eine positive Urlaubssaison freuen, möchte ich Sie über den aktuellen Stand des Entscheidungsprozesses bei der IHA bezüglich der Inspired Home Show 2022 informieren. Die Branche hat den starken Wunsch, zu persönlichen Veranstaltungen zurückzukehren, und wir sind entschlossen, dies im März 2022 in Chicago auf sichere und produktive Weise Wirklichkeit werden zu lassen.

Wie Sie vielleicht aus unseren früheren Mitteilungen erfahren haben, arbeiten wir mit Epistemix zusammen, einem datenwissenschaftlichen Unternehmen, das sich auf die Prävention von Infektionskrankheiten spezialisiert hat. Epistemix berät Gesundheitsorganisationen, Gemeinden und Schulen und ist auch auf Messen und Veranstaltungen vertreten.

Das IHA-Exekutivkomitee und der gesamte Verwaltungsrat treffen sich regelmässig. Unmittelbar vor den Sitzungen wird die IHA ein weiteres Update von Epistemix erhalten, damit wir in der Lage sind, Planungsentscheidungen auf der Grundlage der besten und zuverlässigsten verfügbaren Daten zu treffen. Auf diesen Sitzungen wird der IHA-Vorstand die Massnahmen zur Eindämmung der Krankheit festlegen, die auf der Messe umgesetzt werden können, z. B. Impfvorschriften, Tests und Mund- Nasenmasken oder eine Kombination davon. Sobald die Entscheidungen getroffen sind, wird die IHA die Branche über alle Einzelheiten informieren und die weitere Planung fortsetzen.

Die Inspired Home Show ist eine wichtige Veranstaltung für die Haus- und Haushaltswarenbranche, da sie die beste Methode zur Produktentdeckung und zum Networking darstellt. Wir sind unglaublich dankbar für die grosse Unterstützung sowohl von Seiten der Lieferanten als auch des Einzelhandels, die beide mitgeteilt haben, dass die Show ein Dreh- und Angelpunkt ihrer Verkaufs- und Marketingstrategie ist, der in den letzten zwei Jahren schmerzlich vermisst wurde und so schnell wie möglich wieder stattfinden muss.

Seien Sie versichert, dass die IHA die Gesundheit und Sicherheit unserer Branche an erste Stelle setzt und gleichzeitig anerkennt, dass es echte Chancen gibt, die am besten während einer persönlichen Veranstaltung genutzt werden können, einschliesslich der Entdeckung neuer Produkte, der Diversifizierung von Lieferanten und des allgemeinen Aufbaus von Beziehungen.

Ich freue mich darauf, Ihnen bald weitere Informationen zukommen zu lassen.

www.theinspiredhomeshow.com



Derek Miller

Le printemps nous attend

En décembre 2021, Derek Miller, président et CEO de l'IHA - International Housewares Association, a informé les membres de l'industrie et du commerce de la situation actuelle par les lignes suivantes:

Alors que nous nous réjouissons d'une saison de vacances positive, j'aimerais vous informer de l'état actuel du processus de décision de l'IHA concernant l'Inspired Home Show 2022. L'industrie a un fort désir de revenir à des événements en présentiel et nous sommes déterminés à faire en sorte que cela devienne une réalité en mars 2022 à Chicago, de manière sûre et productive.

Comme vous l'avez peut-être appris dans nos précédentes communications, nous travaillons en collaboration avec Epistemix, une société de science des données spécialisée dans la prévention des maladies infectieuses. Epistemix conseille les organisations de santé, les communautés et les écoles et est également présente lors de salons et d'événements.

**THE
INSPIRED
HOME
SHOW** | IHA'S GLOBAL HOME +
HOUSEWARES MARKET

March 5 - 7, 2022
McCormick Place | Chicago

Le comité exécutif de l'IHA et l'ensemble du conseil d'administration se réunissent régulièrement. Juste avant les réunions, l'IHA recevra une nouvelle mise à jour d'Epistemix afin que nous soyons en mesure de prendre des décisions de planification basées sur les données disponibles les meilleures et les plus fiables. Lors de ces réunions, le conseil d'administration de l'IHA déterminera les mesures d'endiguement de la maladie qui peuvent être mises en œuvre lors de l'exposition, par exemple des prescriptions de vaccination, des tests et des masques bucco-nasaux ou une combinaison de

ces mesures. Une fois les décisions prises, l'IHA informera le secteur de tous les détails et poursuivra la planification.

L'Inspired Home Show est un événement important pour le secteur de l'équipement de la maison et de l'électroménager, car il constitue le meilleur moyen de découvrir des produits et d'établir des contacts. Nous sommes incroyablement reconnaissants pour l'important soutien apporté tant par les fournisseurs que par les détaillants, qui nous ont tous deux fait savoir que le salon est un pivot de leur stratégie de vente et de marketing, qui a cruellement manqué ces deux dernières années et qui doit revenir le plus rapidement possible.

Soyez assurés que l'IHA place la santé et la sécurité de notre branche au premier plan, tout en reconnaissant qu'il existe de réelles opportunités qui peuvent être mieux exploitées lors d'un événement en présentiel, y compris la découverte de nouveaux produits, la diversification des fournisseurs et le développement général des relations.

Je me réjouis de vous fournir bientôt de plus amples informations.

www.theinspiredhomeshow.com

INTERNATIONALE EISENWAREN- MESSE KÖLN 2022 verschoben

Einmalige Verschiebung in den Herbst 2022 (25.–28.09.2022) ermöglicht grösstmögliche Teilnahmepotenziale auf Aussteller- und Besucherseite insbesondere mit Blick auf asiatische Absatz- und Herstellermärkte.

Nachdem die pandemische Lage sich weltweit weiterhin dynamisch entwickelt und bereits jetzt klar ist, dass im März insbesondere für wichtige asiatische Überseemärkte strenge Reiserestriktionen herrschen werden, ist dieses Szenario für alle Beteiligten eine Win-Win-Situation: Die Aussteller können mit längerer Vorlaufzeit für den September planen und sich auf eine gewohnt internationale Besucherschaft auch aus Asien freuen. Besucher erwartet ein renommiertes Teilnehmerfeld sowie ein attraktives Eventprogramm mit hoher Beteiligung durch ausstellende Unternehmen.

Der asiatische Hersteller- und Absatzmarkt nimmt in der Hartwarenbranche einen hohen Status ein. Viele asiatische Länder haben derzeit Deutschland und grosse Teile Europas angesichts tendenziell hoher Inzidenzen wieder als Risikogebiet identifiziert, das Reisen aus diesen Ländern wird bis ins Frühjahr hinein schwer möglich sein. Basierend auf den Erfahrungen aus 2021 und mit Fortschreiten der globalen Impfkampagne sollte sich die Situation im September 2022 vollkommen anders darstellen.

Voller Rückhalt der Branche

«Die Branche braucht eine starke Messe, um langfristig erfolgreich Geschäfte machen zu können,» kommentierte Wolfgang J. Kirchhoff, Vorsitzender des Fachbeirats und Geschäftsführer Witte Tools. «Wenn die Gegebenheiten dafür 2022 im September besser sind als zum gewohnten Termin im März, dann ist die Verschiebung für die Branche und die Messe die einzig logische und richtige Entscheidung.»

«Die deutsche Werkzeugindustrie ist stark exportorientiert. Wir brauchen deshalb eine international breit besuchte Messe und wir sind zuversichtlich, mit der Verschiebung dieses Ziel zu erreichen,» äusserte sich Stefan Horst, Geschäftsführer des Fachverbandes Werkzeug Industrie bezüglich der Verschiebung.

www.eisenwarenmesse.de



Salon international de la quincaillerie 2022 reporté

Un report unique à l'automne 2022 (25.–28.09.2022) permet d'obtenir le plus grand potentiel de participation possible du côté des exposants et des visiteurs, notamment en ce qui concerne les débouchés et les fabricants asiatiques.

Étant donné la persistance du développement dynamique de la pandémie de COVID-19 que l'on observe dans le monde entier et vu qu'il est d'ores et déjà clair qu'en mars des restrictions strictes de voyage s'appliqueront en particulier à d'importants marchés asiatiques, ce scénario est gagnant-gagnant pour toutes les personnes impliquées: les exposants disposeront ainsi de plus de temps pour préparer ce rendez-vous de septembre et pourront s'attendre à accueillir comme à l'accoutumée un visitorat international venant également d'Asie. Les visiteurs découvriront l'offre de participants de renom et se verront proposer un séduisant programme événementiel avec la participation d'un grand nombre d'exposants.

Les marchés de fabrication et d'exportation asiatiques comptent beaucoup pour le secteur de la quincaillerie. De nombreux pays asiatiques considèrent actuellement l'Allemagne et de grandes parties de l'Europe comme des zones à risque en raison de taux d'incidence qui ont tendance à grimper, si bien que les voyages depuis ces pays seront difficiles jusqu'au printemps. Compte tenu des expériences faites en 2021 et de la progression de la campagne mondiale de vaccination anti-Covid, la situation devrait être tout à fait différente en septembre 2022.

Les marchés de fabrication et d'exportation asiatiques comptent beaucoup pour le secteur de la quincaillerie. De nombreux pays asiatiques considèrent actuellement l'Allemagne et de grandes parties de l'Europe comme des zones à risque en raison de taux d'incidence qui ont tendance à grimper, si bien que les voyages depuis ces pays seront difficiles jusqu'au printemps. Compte tenu des expériences faites en 2021 et de la progression de la campagne mondiale de vaccination anti-Covid, la situation devrait être tout à fait différente en septembre 2022.

Appui inconditionnel de la branche

«Le secteur de la quincaillerie a besoin d'un salon fort pour pouvoir opérer avec succès sur le long terme,» selon le commentaire de Wolfgang J. Kirchhoff, président du comité consultatif du salon et directeur de Witte Tools. «Si, en 2022, les conditions se prêtent mieux au déroulement du salon en septembre qu'en mars, rendez-vous habituel, alors le report est la seule bonne décision logique pour la branche et le salon.»

«L'industrie allemande de l'outillage est très orientée vers l'exportation. C'est pourquoi nous avons besoin d'un Salon international de la quincaillerie qui mobilise un large visitorat international et nous sommes certains du salon y parviendra du fait de son report,» a précisé Stefan Horst, directeur de la Fédération de l'industrie de l'outillage (Fachverband Werkzeugindustrie) dans ce contexte.

www.eisenwarenmesse.de



Arbeitnehmende gewinnen Klarheit darüber, was ihnen wichtig ist

Der Randstad Arbeitsbarometer Ausgabe 2/21

Die Pandemie hat aufgrund der zum Teil gravierenden Auswirkungen auf Unternehmen auch die Mitarbeitenden veranlasst, sich Gedanken über ihre berufliche Situation und ihre Zukunft zu machen.

Drei Punkte fallen dabei auf:

- Vermehrt befassen sich Mitarbeitende mit ihrer Work-Life-Balance. Mehr als zwei Drittel weltweit (67%) und über die Hälfte in der Schweiz (52%) fühlen sich ermutigt, eine Verbesserung ihrer Situation anzustreben.
- Dieses Gefühl der Klarheit hat weltweit mehr als die Hälfte (56%) der Arbeitnehmenden veranlasst, auf Jobsuche zu gehen. Wobei ein Viertel (26%) erst kürzlich den Arbeitsplatz gewechselt hat und 30% zurzeit aktiv auf Jobsuche sind. In der Schweiz sind knapp die Hälfte (49,8%) offen für eine neue berufliche Herausforderung oder aktiv auf Jobsuche.
- Dabei nutzen die Schweizer Arbeitnehmenden nach der ersten Pandemie-Hochphase, in der 66% nicht befördert wurden und 12,1% zwar befördert wurden, aber keine Gehaltserhöhung erhielten, nun die Vorteile des sogenannten Kandidaten-Marktes, um eine Verbesserung ihrer beruflichen Situation zu erreichen.

Veränderung in der Mentalität der Arbeitnehmenden

Zu Beginn der Pandemie gaben die Befragten an, dass sie sich von ihren Arbeitgebern unterstützt fühlten, selbst als Arbeitsplätze wegfielen und Entlassungen ausgesprochen wurden. Später kam der starke Wunsch nach einer Rückkehr zur Normalität auf, begleitet von einem Gefühl des Optimismus. Die jüngste Untersuchung zeigt nun einen neuen überraschenden Trend: die «grosse Erkenntnis».

Für Arbeitnehmende auf der ganzen Welt hat die Pandemie ein neues Gefühl der Klarheit gebracht. Sie befassen sich intensiv damit, was ihnen im Berufs- und Privatleben wichtig ist. Und sie sind auch bereit, Veränderungen anzugehen, um eine Verbesserung des Gleichgewichts sowie ihrer beruflichen Situation zu erreichen.

Fast die Hälfte der Arbeitnehmenden weltweit (49%) gibt an, dass sie sich seit der Pandemie gestresster fühlt und darum ihr Arbeitsleben ändern will. In der Schweiz liegt dieser Anteil um einiges tiefer, nämlich bei einem Drittel (33%). Drei Viertel (76%) weltweit und zwei Drittel (65%) in der Schweiz suchen nach mehr Flexibilität in Beruf und Karriere.

Bereit für einen Wandel

Die Ergebnisse unserer Studie zeigen, dass die Pandemie mit all ihren Einschränkungen die Menschen dazu ermuntert hat, sich vermehrt, damit zu befassen, was ihnen wichtig ist und was sie wollen.

Vor COVID-19 konzentrierten sich die Arbeitnehmenden vorwiegend auf ihre täglichen Aufgaben am Arbeitsplatz. Im Laufe der Pandemie haben viele Zeit und Musse gefunden, ihr Leben und ihre Karriere neu zu bewerten. Und da insbesondere, ob das Unternehmen, für das sie

Les salariés sont désormais plus conscients de ce qui est important pour eux

Baromètre de l'emploi Randstad Édition 2/21

En raison des répercussions parfois graves sur les entreprises, la pandémie a également incité les employés à réfléchir à leur situation professionnelle et à leur avenir.

Trois points en ressortent:

- Les employés se soucient de plus en plus d'équilibrer leur vie professionnelle avec leur vie privée. Plus des deux tiers dans le monde (67%) et plus de la moitié en Suisse (52%) se sentent motivés pour chercher à améliorer leur situation.
- Cette prise de conscience a incité plus de la moitié (56%) des salariés dans le monde à se mettre à la recherche d'un emploi. Un quart d'entre eux (26%) a récemment changé d'emploi et 30% sont actuellement en recherche active d'emploi. En Suisse, près de la moitié (49,8%) sont ouverts à un nouveau défi professionnel ou recherchent activement un emploi.
- Après le premier pic de la pandémie, au cours duquel 66% n'ont pas reçu de promotion et 12,1% en ont reçu une sans augmentation de salaire, les salariés suisses profitent désormais du marché dit des candidats pour améliorer leur situation professionnelle.

Un changement de mentalité des salariés

Au début de la pandémie, les personnes interrogées déclaraient qu'elles se sentaient soutenues par leurs employeurs, même après des suppressions d'emplois et des annonces de licenciement. Plus tard, il y avait un fort désir de revenir à la normale, accompagné d'un sentiment d'optimisme. La dernière étude montre désormais une tendance nouvelle et surprenante: la «grande prise de conscience».

Pour les employés du monde entier, la pandémie a apporté un nouveau regard sur leur situation. Ils s'intéressent de près à ce qui est important pour eux dans leur vie professionnelle et privée. Et ils sont aussi prêts à opérer des changements pour parvenir à une amélioration de leur équilibre et de leur situation professionnelle.

Près de la moitié des salariés dans le monde (49%) déclarent se sentir plus stressés depuis la pandémie et souhaitent donc changer de vie professionnelle. En Suisse, cette proportion est considérablement plus faible, à savoir un tiers (33%). Les trois-quarts (76%) dans le monde et les deux tiers (65%) en Suisse recherchent une plus grande flexibilité dans leur travail et leur carrière.

care

fa

arbeiten, den gewünschten Mehrwert für die Mitarbeitenden bietet. Eine der wichtigsten Fragen, die sich Arbeitgeber nun stellen müssen, ist, ob sie die Bedürfnisse ihrer Mitarbeitenden ausreichend erfüllen.

In der Schweiz fühlen sich 43% der Arbeitnehmenden unterbewertet. Aus diesem Grund suchen sie einen Job, bei dem sie mehr geschätzt und besser bezahlt werden. Weltweit sind es 54%, die sich ungenügend honoriert fühlen. Bei den jüngeren Arbeitnehmenden, den 25- bis 34-Jährigen, sind es sogar zwei Drittel (62%), die aus diesem Grund einen Job mit besseren Salär- und Sozialleistungen suchen.

Für Unternehmen ist es jetzt Zeit zu handeln

Die aktuelle Ausgabe des Randstad Arbeitsbarometers zeigt, dass sich die Erwartungen der Menschen an ihre persönlichen und beruflichen Ziele dauerhaft verändert haben. Sie sind sich ihrer Wünsche und Bedürfnisse viel bewusster und auch bereit, Veränderungen vorzunehmen, um die verschiedenen Aspekte in ihrem Leben in Einklang zu bringen.

Was bedeutet das nun für Arbeitgeber? Eine der wichtigsten Massnahmen, um die Loyalität ihrer Mitarbeitenden zu sichern, ist es, Einfühlungsvermögen zu zeigen. Dies ist keine leichte Aufgabe, allerdings hat unsere Umfrage vor einem Jahr ergeben, dass die meisten Firmen darin ausreichend kompetent sind. Aber ein Jahr später haben sich die Erwartungen der Arbeitnehmenden verschoben. Denn eine Mehrheit hat das Gefühl, sie werde nicht angemessen für ihre Fähigkeiten entlohnt.

Wettbewerbsfähige Salär- und Sozialleistungen zu bieten, gehört zu den Mindestanforderungen im Kampf um die besten Talente. Doch darüber hinaus sollten die Unternehmen weiterhin bemüht sein, Mehrwerte für ihre Mitarbeitenden bieten: Seien dies flexible Arbeitszeiten, Möglichkeiten für Homeoffice, berufliche Entwicklungsmöglichkeiten und andere.

www.randstad.ch

Über den Randstad Arbeitsbarometer

Der Randstad Arbeitsbarometer wurde 2003 eingeführt. Die Studie wird mittlerweile in 34 Märkten in den Regionen Europa, Asien-Pazifik und Amerika erhoben. Der Randstad Arbeitsbarometer wird zweimal im Jahr veröffentlicht und macht sowohl lokale als auch globale Mobilitätstrends im Zeitverlauf sichtbar. Zusätzlich zu den wechselnden aktuellen Fragen werden auch Themen wie Arbeitszufriedenheit und Wechselwünsche der Arbeitnehmenden erhoben. Die Studie zeichnet zudem ein umfassendes Bild der Stimmungen und Trends auf dem Arbeitsmarkt.

Die Erhebung wird online unter Arbeitnehmenden im Alter von 18 bis 65 Jahren durchgeführt, die mindestens 24 Stunden pro Woche in einem bezahlten Job arbeiten (nicht selbstständig). Die Mindeststichprobengrösse beträgt 800 Interviews pro Markt. Für die Stichprobenziehung wird das Dynata-Panel verwendet.

Die zweite Vollerhebung des Jahres 2021 wurde vom 23. August bis 12. September 2021 in 34 Märkten durchgeführt.

Prêt pour le changement

Les résultats de notre étude montrent que la pandémie, avec toutes ses restrictions, a encouragé les gens à se préoccuper davantage de ce qui est important pour eux et de ce qu'ils veulent.

Avant COVID-19, les salariés se concentraient principalement sur leurs tâches quotidiennes sur le lieu de travail. Au cours de la pandémie, beaucoup ont trouvé le temps et le loisir de réévaluer leur vie et leur carrière et surtout si l'entreprise pour laquelle ils travaillent offre la valeur ajoutée souhaitée pour ses salariés. L'une des questions les plus importantes que les employeurs doivent maintenant se poser est de savoir s'ils répondent adéquatement aux besoins de leurs employés.

En Suisse, 43% des salariés se sentent sous-évalués. Pour cette raison, ils recherchent un emploi où ils seront plus valorisés et mieux payés. Dans le monde, 54% ne s'estiment pas suffisamment récompensés. Dans le cas des salariés plus jeunes, les 25-34 ans, ce sont même les deux tiers (62%) qui recherchent pour cette raison un emploi avec un meilleur salaire et des avantages sociaux.

Il est temps pour les entreprises d'agir

La nouvelle édition du Baromètre de l'emploi Randstad révèle que les attentes des individus en matière d'objectifs personnels et professionnels ont durablement évolué. Ils sont beaucoup plus conscients de leurs désirs et de leurs besoins et sont également prêts à apporter des changements pour équilibrer les différents aspects de leur vie.

Qu'est-ce que cela signifie pour les employeurs? L'une des mesures les plus importantes pour assurer la loyauté de vos employés est de faire preuve d'empathie. Ce n'est pas une tâche facile, mais notre enquête d'il y a un an a montré que la plupart des entreprises sont suffisamment compétentes en la matière. Mais un an plus tard, les attentes des employés ont changé. En effet, une majorité a le sentiment de ne pas être rémunérée à la hauteur de ses compétences.

Offrir des salaires et des prestations sociales compétitifs fait partie des exigences minimales dans la lutte pour attirer les meilleurs talents. Toutefois, les entreprises devraient également continuer à offrir une valeur ajoutée à leurs collaborateurs: qu'il s'agisse d'horaires de travail flexibles, de possibilités de travail à domicile, d'opportunités de développement professionnel ou autres.

www.randstad.ch/fr

À propos du Baromètre de l'emploi Randstad

Le Baromètre de l'emploi Randstad a été lancé en 2003. L'étude est désormais menée sur 34 marchés dans les régions Europe, Asie-Pacifique et Amérique. Le Randstad Work Barometer est publié deux fois par an et montre les tendances de la mobilité locale et mondiale au fil du temps. En plus des questions d'actualité en constante évolution, des thèmes tels que la satisfaction au travail et les souhaits de changement des salariés sont également abordés. L'étude dresse également un tableau complet du climat et des tendances sur le marché du travail.

L'enquête est réalisée en ligne auprès des salariés âgés de 18 à 65 ans qui travaillent au moins 24 heures par semaine dans un emploi rémunéré (non indépendant). La taille minimale de l'échantillon est de 800 interviews par marché. Le panel Dynata est utilisé pour l'échantillonnage.

La deuxième enquête complète de l'année 2021 a été réalisée du 23 août au 12 septembre 2021 sur 34 marchés.

SFS übernimmt deutschen Werkzeugpartner Hoffmann

SFS überraschte kurz vor dem Jahresende mit einer Grossakquisition. Die Schweizer SFS Group übernimmt das deutsche Familienunternehmen Hoffmann SE mit Sitz in München. Finanziert wird die Transaktion zum Teil über eine Kapitalerhöhung.

Hoffmann, ein Systempartner für Qualitätswerkzeuge, hat mit rund 3000 Mitarbeitenden in über 50 Ländern im Jahr 2021 einen Umsatz von rund 1 Milliarde Euro erwirtschaftet, heisst es in der Mitteilung. Die beiden Firmen sind seit über 20 Jahren Partner, verbunden unter anderem durch die Kultur von Familienunternehmen.



International starke Stellung im Bereich Qualitätswerkzeuge

Beide Firmen sind in ihren angestammten Bereichen als führende Anbieter positioniert, welche die Bedürfnisse der Kunden ins Zentrum ihres Handelns stellen. Die Bündelung der Kräfte markiert einen Meilenstein und eröffnet beiden Unternehmen attraktive Entwicklungsmöglichkeiten. Gemeinsam können die Vorteile bei Digitalisierung, Logistik, Software und Einkauf genutzt werden. Zudem wird SFS Zugang zur neuen LogisticCity von Hoffmann in Nürnberg (DE), dem grössten Werkzeug-Logistikzentrum Europas, erhalten.

Finanzierung und Personalien

Die Transaktion soll sich ab dem ersten Jahr positiv auf den Gewinn pro Aktie auswirken. Ein Abschluss wird im ersten Semester 2022 erwartet. Hoffmann wird als zweite Division im Segment Distribution & Logistics in die SFS Organisation aufgenommen. Nicht Teil des Deals ist die E-Commerce-Tochter Contorion von Hoffmann. Sie sei auf ein anderes Kundensegment ausgerichtet, heisst es dazu.

Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Ein Teil des Kaufpreises wird aber in Form von SFS-Aktien entrichtet. Da die aktuellen Eigentümer von Hoffmann 100 Prozent der Aktien von Hoffmann in SFS einbringen, werden sie damit zu namhaften Aktionären von SFS.

Zu diesem Zweck beantragt der Verwaltungsrat an einer ausserordentlichen Generalversammlung am 31. Januar 2022 eine Kapitalerhöhung in Höhe von nominal maximal 160 000 Franken. Dies soll unter Ausschluss der Bezugsrechte der bestehenden Aktionäre erfolgen. Nach dem Vollzug werden die Gründerfamilien von SFS, Huber und Stadler/Tschan, aber weiterhin mehr als 50 Prozent der SFS-Aktien halten.

Auch personell kommt es zu Veränderungen. So soll der heutige Vorstandsvorsitzende von Hoffmann, Martin Reichenecker, Mitglied der Konzernleitung von SFS werden. Zudem soll Peter Bauschatz, derzeit Aufsichtsratsvorsitzender von Hoffmann, in den SFS Verwaltungsrat gewählt werden.

www.sfs.com, www.hoffmann-group.com

SFS reprend l'entreprise allemande partenaire d'outillage Hoffmann

Juste avant la fin de l'année, SFS a créé la surprise avec une acquisition majeure. Le groupe suisse SFS reprend l'entreprise familiale allemande Hoffmann SE, dont le siège est à Munich. La transaction est financée en partie par une augmentation de capital.

Hoffmann, un partenaire système pour des outils de qualité, a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 1 milliard d'euros en 2021 avec environ 3000 collaborateurs dans plus de 50 pays, selon le communiqué. Les deux entreprises sont partenaires depuis plus de 20 ans, liées entre autres par la culture des entreprises familiales.

Une position internationale forte dans le domaine des outils de qualité

Les deux entreprises sont positionnées dans leurs domaines traditionnels comme des fournisseurs de premier plan qui placent les besoins des clients au centre de leurs activités. L'union des forces marque une étape importante et ouvre aux deux entreprises des possibilités de développement attrayantes. Ensemble, elles pourront profiter des avantages en matière de numérisation, de logistique, de logiciels et d'achats. De plus, SFS aura accès à la nouvelle LogisticCity de Hoffmann à Nuremberg (DE), le plus grand centre logistique d'outils en Europe.

Financement et personnel

La transaction devrait avoir un impact positif sur le bénéfice par action dès la première année. Sa conclusion est attendue au premier semestre 2022. Hoffmann sera la deuxième division du segment Distribution & Logistics à intégrer l'organisation SFS. La filiale e-commerce Contorion de Hoffmann n'en fait pas partie. Elle est orientée vers un autre segment de clientèle, explique-t-on à ce sujet.

Il a été convenu de ne pas divulguer le prix d'achat. Une partie de celui-ci sera toutefois versée sous forme d'actions SFS. Comme les propriétaires actuels de Hoffmann apportent 100 pour cent des actions de Hoffmann à SFS, ils deviennent ainsi des actionnaires importants de SFS.

À cette fin, le conseil d'administration proposera, lors d'une assemblée générale extraordinaire le 31 janvier 2022, une augmentation de capital d'un montant nominal maximal de 160 000 francs. Cette opération doit être réalisée en excluant les droits de souscription des actionnaires existants. Après l'exécution, les familles fondatrices de SFS, Huber et Stadler/Tschan, continueront toutefois de détenir plus de 50 pour cent des actions de SFS.

Des changements interviendront également sur le plan personnel. Ainsi, l'actuel président du directoire de Hoffmann, Martin Reichenecker, devrait devenir membre de la direction du groupe SFS. De plus, Peter Bauschatz, actuellement président du conseil de surveillance de Hoffmann, devrait être élu au conseil d'administration de SFS.

www.sfs.com, www.hoffmann-group.com

Lamello schliesst sich der Akku-Allianz CAS an

Lamello ist ein führender Hersteller von Verbindungssystemen für die Holzverarbeitung. Das Schweizer Familienunternehmen wird Teil von CAS und stattet als 26. Partner seine Lösungen mit den Akkupacks der markenübergreifenden Akku-Allianz aus.

Mit Lamello wächst die herstellerübergreifende Akku-Allianz CAS nun auf 26 Mitglieder und mehr als 280 Maschinen – alle Akkus und Ladegeräte sind hundertprozentig kompatibel.
Foto: Metabo



Die Verbindung zwischen Lamello und Metabo stimmt schon seit vielen Jahrzehnten: Bereits in den 1960er-Jahren sorgten Metabo Motoren in der Lamello Nutfräsmaschine für die nötige Power. In den 80er-Jahren setzte der Schweizer Spezialist für Verbindungssysteme dann auch auf die Akku-Technologie des Elektrowerkzeug-Herstellers Metabo.

Jetzt geht Lamello noch einen Schritt weiter. Das Unternehmen wird Teil des Cordless Alliance Systems (CAS), eine von Metabo initiierte, markenübergreifende Akku-Allianz. Damit wächst das CAS-Produktportfolio auf mehr als 280 Maschinen von 26 namhaften Herstellern.

«Als Experte für Holzverbindungs-lösungen passt Lamello hervorragend zu CAS und zu unserer Philosophie. Wir sind die Allianz der besten Spezialisten. Mit Lamello haben wir eine starke Marke für uns gewonnen und können unser Angebot für die Holzbearbeitung weiter ausbauen», sagt Henning Jansen, CEO von Metabo.

Auch Raffael Gomez, Leiter Marketing und Vertrieb bei Lamello, freut sich über die neue CAS-Mitgliedschaft: «Mit Metabo verbindet uns eine langjährige Partnerschaft. Die Akkutechnologie hat uns schon früh überzeugt», sagt Raffael Gomez. «Der CAS-Beitritt war für uns der nächste logische Schritt. Zusätzlich zu unseren Maschinen können Anwender zukünftig mit ein und demselben Akku noch mehr Werkzeuge und Geräte nutzen, die sie im Arbeitsalltag brauchen. Mit dem Kauf eines Akku-Produkts von Lamello bekommt der Kunde Zugang zu einem offenen Akkusystem – das ist ein entscheidender Vorteil.»



Lamello rejoint l'alliance de batteries CAS

Lamello est un fabricant leader de systèmes d'assemblage pour le travail du bois. L'entreprise familiale suisse devient membre de CAS comme 26^e partenaire à équiper ses machines des blocs batterie de l'alliance d'accumulateurs multimarques.

Avec Lamello, l'alliance inter-constructeurs de batteries CAS compte désormais 26 membres et plus de 280 machines – toutes les batteries et tous les chargeurs sont compatibles à cent pour cent. Photo: Metabo

Le lien entre Lamello et Metabo existe depuis de nombreuses décennies: Déjà dans les années 1960, les moteurs Metabo fournissaient la puissance nécessaire à la rainureuse Lamello. Dans les années 1980, le spécialiste suisse des systèmes d'assemblage a également misé sur la technologie sans fil du fabricant d'outils électriques Metabo.

Aujourd'hui, Lamello va encore plus loin. L'entreprise fait partie du Cordless Alliance System (CAS), une alliance de batteries multi-marques initiée par Metabo. Le portefeuille de produits CAS s'étend ainsi à plus de 280 machines de 26 fabricants de renom.

«En tant qu'expert en solutions d'assemblage du bois, Lamello convient parfaitement à la CAS et à notre philosophie. Nous sommes l'alliance des meilleurs spécialistes. Avec Lamello, nous avons gagné une marque forte et pouvons continuer à élargir notre offre pour le travail du bois», déclare Henning Jansen, CEO de Metabo.

Raffael Gomez, directeur du marketing et des ventes chez Lamello, se réjouit également de cette nouvelle adhésion au CAS: «Un partenariat de longue date nous lie à Metabo. La technologie des batteries nous a convaincus très tôt», déclare Raffael Gomez. «L'adhésion au CAS était pour nous la prochaine étape logique. En plus de nos machines, les utilisateurs pourront à l'avenir utiliser encore plus d'outils et d'appareils dont ils ont besoin dans leur travail quotidien avec une seule et même batterie. En achetant un produit à batterie de Lamello, le client a accès à un système de batterie ouvert – c'est un avantage décisif.»

Das Familienunternehmen Lamello mit Sitz im schweizerischen Bubendorf ist ein führender Hersteller von Verbindungssystemen für holzverarbeitende Unternehmen und jetzt Teil von CAS. Foto: Lamello

L'entreprise familiale Lamello, basée à Bubendorf en Suisse, est un fabricant leader de systèmes d'assemblage pour les entreprises de transformation du bois et fait désormais partie de l'alliance CAS. Photo: Lamello

Objectif et finalité des solutions MSST interentreprises

Les solutions MSST interentreprises soutiennent les entreprises dans leurs actions de prévention globale en faveur de la sécurité au travail et de la protection de la santé (STPS). Elles fournissent un système de sécurité et permettent de faire appel de manière collective aux spécialistes de la sécurité au travail, offrant aux entreprises une alternative à l'appel individuel. Il est ainsi possible de mettre à profit les synergies, de réduire les coûts et de renforcer la sécurité des postes de travail.



En Suisse, les entreprises sont légalement tenues de déterminer les dangers liés à leur activité et de prendre les mesures appropriées en fonction de ceux-ci.

Elles peuvent s'efforcer de remplir par elles-mêmes les exigences légales, ce qui nécessite toutefois un investissement tant. En effet, une fois acquises les connaissances requises pour le travail de fond, elles doivent encore faire éventuellement appel aux spécialistes de la sécurité au travail. Elles doivent en outre se tenir au fait de l'état de la technique et y consacrer des ressources en plus des activités quotidiennes. Les solutions MSST interentreprises permettent de réduire cet effort et de bénéficier de synergies complémentaires.

Ces solutions permettent de faire appel collectivement aux spécialistes de la sécurité au travail et assurent ainsi plusieurs tâches.

Premièrement, elles mettent à la disposition de leurs membres un système de sécurité (généralement la méthode MSST en 10 points). Les spécialistes de la sécurité au travail auxquels les entreprises font appel vérifient et actua-

lisent régulièrement le contenu des systèmes de sécurité, en particulier les documents relatifs à la détermination des dangers. Les systèmes de sécurité contiennent des outils que les entreprises peuvent mettre à profit pour mettre en œuvre et documenter de manière systématique la STPS.

Deuxièmement, les solutions MSST interentreprises assurent la formation continue et complémentaire des cadres et personnes de contact (PERCO) au sein des entreprises, via des cours de base sur le thème de la STPS et des manifestations annuelles de formation continue (p. ex. échanges d'expériences).

Troisièmement, les solutions MSST interentreprises, en collaboration avec les spécialistes de la sécurité au travail, identifient les thèmes prioritaires et sont en contact permanent avec les entreprises. Elles améliorent ainsi en continu les systèmes de sécurité qu'elles proposent. Elles garantissent la participation des partenaires sociaux et le contact avec les organes d'exécution.

Principal objectif: la prévention systématisée

La directive MSST a été introduite par la CFST dans le but d'ancrer le principe de pensée systémique dans la prévention. Sécurité au travail et protection de la santé ne devront plus être traitées de façon ponctuelle dans l'entreprise mais être systématiquement contrôlées et améliorées. Les solutions MSST sont l'outil mis en place pour soutenir les entreprises dans cette démarche de prévention systématisée.

Outre le respect des exigences légales en vigueur, les contrôles effectués par les organes d'exécution (inspections du travail au niveau cantonal et fédéral, Suva) portent également sur l'orientation systémique de la prévention au sein de l'entreprise. Dans ce cadre, ils doivent aider les entreprises à mettre en œuvre une prévention systématisée et assurer la durabilité des mesures prises. C'est la raison pour laquelle des «contrôles du système MSST» ont

été mis en place. Les principes de ces contrôles et de la mise en œuvre de la directive MSST en général sont consignés dans le concept de mise en œuvre de la directive MSST et dans le manuel MSST destiné aux organes d'exécution. Ces deux documents de base ont été adoptés dans leur version remaniée en 2020 par la CFST. Ils prévoient également de nouveaux questionnaires de contrôle pour les organes d'exécution, avec de nouvelles exigences «majeures» à vérifier à chaque contrôle.

Trois offres différentes

Les offres des différentes solutions MSST sont taillées sur mesure pour certains types d'entreprises. L'appel aux spécialistes de la sécurité au travail et la conception des systèmes de sécurité ne peuvent en effet pas être les mêmes pour toutes les entreprises, l'organisation et les dangers y étant très différents selon la situation. Il existe pour cette raison trois types de solutions MSST et un total de 95 solutions MSST différentes.

Les trois types de solutions MSST sont les suivants:

La solution par branche est la plus simple, souvent qualifiée de «voie royale». Elle convient à toutes les entreprises mais surtout aux très petites dont les ressources en personnel et financières sont souvent limitées. Les connaissances résultant de l'appel collectif et des différentes entreprises sont mises à la disposition de tous les membres, ce qui permet de mettre à profit les synergies et de réduire les coûts. Les solutions par branches aident les entreprises à se repérer et à se tenir à jour dans un contexte d'exigences en matière de STPS en constante évolution. Les entreprises peuvent de leur côté adapter les outils fournis à leurs spécificités. Toutefois, il faut souvent du temps avant que les suggestions individuelles des entreprises ne soient intégrées dans la solution par branche.

La solution par groupe d'entreprises est adaptée aux grandes entreprises, souvent hé-

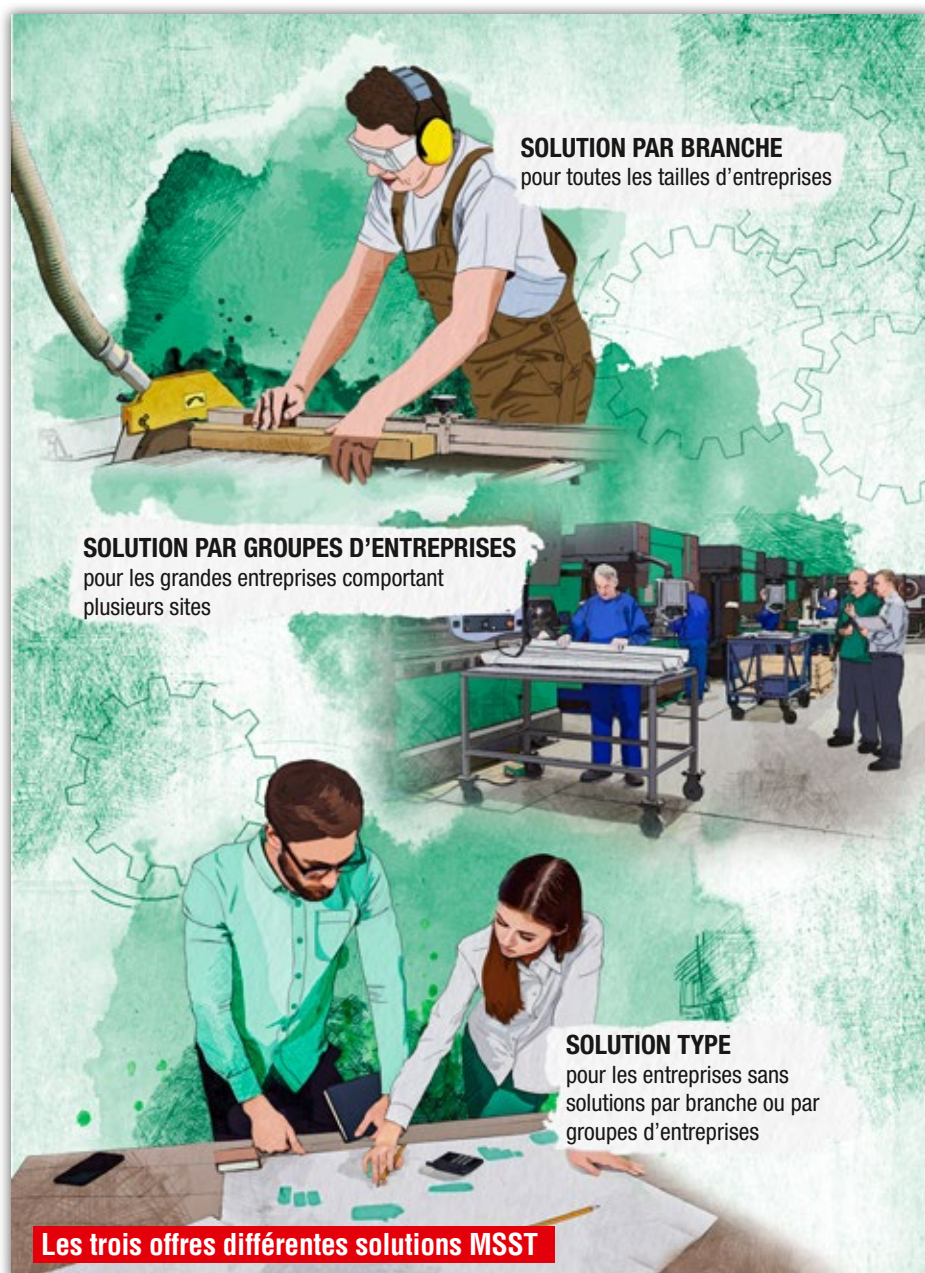
térogènes, comprenant plusieurs sites. Les mêmes règles s'appliquant à toutes les entreprises de ce groupe, les mêmes outils sont utilisés et les contrôles par les organes d'exécution sont notamment plus simples et rapides. Les propositions d'amélioration et l'appel sont coordonnés de manière centralisée et communiqués à toutes les entreprises. Une solution par groupe d'entreprises exige davantage de compétences dans l'entreprise. Le coût total a donc tendance à être plus élevé que dans le cas d'une solution par branche.

Les solutions types s'adressent plus particulièrement aux entreprises qui ne peuvent, ou ne veulent, pas adhérer à une solution par branche ou par groupe d'entreprises mais qui souhaitent néanmoins une prise en charge individuelle et spécifique par un organe de conseils certifié, sans recours MSST direct et entièrement personnalisé. Les solutions types offrent souvent leurs services en lien avec d'autres prestations de systèmes de management. L'échange d'expériences interentreprises se fait moins au niveau des entreprises et la prise en charge individuelle a un prix.

Ces trois types de solutions présentent chacun ses propres avantages. Ils ont toutefois en commun de faciliter le respect des obligations légales et de renforcer la STPS dans les entreprises. C'est pourquoi la CFST œuvre afin de renforcer encore le système des solutions MSST interentreprises et d'en garantir la qualité sur le long terme.

www.ekas.admin.ch

Ce rapport a été publié en allemand dans le dernier numéro de perspective.



La directive MSST

Il y a 25 ans de cela en 1996, la Commission fédérale de coordination pour la sécurité au travail (CFST) a adopté la directive MSST 6508 relative à l'appel à des médecins du travail et autres spécialistes de la sécurité au travail, avec une période de quatre ans pour la mise en œuvre dans les entreprises.

Cette directive vient concrétiser l'art. 11a, al. 1 et 2, de l'ordonnance sur la prévention des accidents (OPA), introduit dans cette même ordonnance en 1993. Cet article vise à ce que les entreprises déterminent systématiquement les dangers et mettent en œuvre

les mesures de protection appropriées en matière de STPS, tout en luttant contre le manque d'objectivité.

La première directive MSST mentionnait déjà les trois catégories de solutions MSST interentreprises: par branches, par groupes d'entreprises et types. En 2007, la directive MSST a été révisée afin de préciser notamment les tâches incombant aux organismes responsables et aux fournisseurs de solutions MSST interentreprises. Dans ses instructions pour l'élaboration et l'adoption des solutions

MSST interentreprises, la CFST a défini les exigences de (re-)certification de ces solutions. Actualisées en 2018, ces instructions s'appliquent depuis de manière systématique. En 2021, 64 solutions par branches, 18 solutions par groupes d'entreprises et 13 solutions types sont certifiées.



Der Online-Schalter für Unternehmen

EasyGov macht die Behördengänge einfach, schnell und effizient. Die sichere und zuverlässige Plattform ermöglicht Unternehmen das elektronische Abwickeln von Bewilligungs-, Antrags- und Meldeverfahren an einem einzigen Ort. EasyGov entlastet und spart Kosten – bei den Unternehmen und bei den Behörden.

Registrieren Sie Ihr Unternehmen

Erfolgreiche Unternehmen zeichnet aus, dass sie ihre Ziele und Pläne konsequent verfolgen und sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Dafür muss die Geschäfts-Administration so effizient wie möglich gehalten werden. Mit EasyGov unterstützen Bund, Kantone und Gemeinden Sie in diesem Bestreben. Registrieren Sie Ihr Unternehmen auf EasyGov und wickeln Sie Behördengänge zeitsparend elektronisch ab.
www.easygov.swiss



Le portail en ligne pour les entreprises

EasyGov facilite, accélère et optimise les procédures administratives. Sûr et fiable, ce guichet unique centralise les demandes électroniques diverses de permis ou d'inscription auprès des autorités. Pratique, cet outil réduit les charges financières et administratives des entreprises et des autorités.

Enregistrez votre entreprise

Les entreprises qui réussissent atteignent leurs objectifs en se concentrant sur leur cœur de métier. Pour leur faciliter la tâche, la partie administrative doit être aussi efficace que possible. Par le biais du portail en ligne EasyGov, les autorités fédérales, cantonales et communales soutiennent les entreprises en Suisse dans leur gestion des démarches administratives. Inscrivez votre entreprise sur EasyGov et gagnez du temps en effectuant vos procédures administratives par voie électronique.
www.easygov.swiss

Branchendaten für alle Anwendungen!

Gemeinsam für eine neue Datenplattform.
 Weitere Informationen folgen...



Swiss Data Clearing Center

Die nexMart Schweiz AG gestaltet mit modernen Produkten und E-Services interaktive Verbindungen, die für Menschen und Unternehmen echte Mehrwerte schaffen.

In ausgewählten Branchen und Absatzkanälen werden fokussiert mit Leidenschaft optimale Ergebnisse für eine anspruchsvolle Kundschaft erarbeitet. Ein namhaftes Aktionariat mit hoher Marktrepputation bildet eine solide Grundlage für zukunftsorientierte E-Business-Dienstleistungen.

**Für die proaktive Unterstützung des E-Business-Managers
wird per sofort oder nach Vereinbarung gesucht ein**

Junior E-Business-Manager (m/w) mit prozessorientierter Denke

Es handelt sich um eine nicht alltägliche Herausforderung, eingebettet in einem zukunftsgeprägten E-Business-Umfeld, welches von dynamischen Veränderungen struktureller und administrativer Art gekennzeichnet ist.

Ihre Hauptaufgaben:

- Pflege und Ausbau der bestehenden E-Business-Geschäftsbeziehungen mit der Industrie und dem Handel in Form von Kundenterminen, Statusgesprächen oder Messen
- Betreuung und Beratung der Stammkunden bei Fragen rund um E-Business und E-Services
- Neuakquisition von Kunden – vom Ersttermin bis hin zum Abschluss
- Unterstützung im Aufbau weiterer Branchen und Märkte
- Begleitung und Beratung von Lieferanten und Händlern bei der Implementierung von modernen E-Business-Prozessen

Unsere Anforderungen:

- abgeschlossene Berufslehre; vorzugsweise IT- oder technisches Umfeld
- Vertriebserfahrung in einer vergleichbaren Branche mit technischem Background erwünscht
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten, Überzeugungsstärke und ein kompetentes Auftreten
- eine hohe Servicebereitschaft und Kundenorientierung
- belastbar, mit einer guten Auffassungsgabe und hoher Flexibilität
- gute Deutsch- wie auch gute Französischkenntnisse erforderlich

Unser Angebot:

- einmalige E-Business-Herausforderung mit faszinierenden Zukunftsaufgaben
- selbstständiges Arbeiten in einem anspruchsvollen E-Business-Umfeld
- modernes Büro neben SBB- und Glattalbahn-Station in Wallisellen
- überdurchschnittliche Sozialleistungen

Möchten Sie im Vorfeld mehr über die interessante Stelle erfahren, kontaktieren Sie bitte Herrn Björn Bode, E-Business-Manager, unter T: 044 878 70 66 oder schriftlich via E-Mail: bjoern.bode@nexmart.com.

Wenn Sie sich von dieser Vollzeitstelle mit regem Kundenkontakt angesprochen fühlen und ein langfristiges Engagement suchen, dann richten Sie bitte Ihre schriftliche Bewerbung vertraulich an:
Frau Patricia Häfeli, Personal, nexMart Schweiz AG, Postfach, 8304 Wallisellen.



B2B-Monitor 2021 – Anforderungsprofile an Digital Commerce Webauftritte

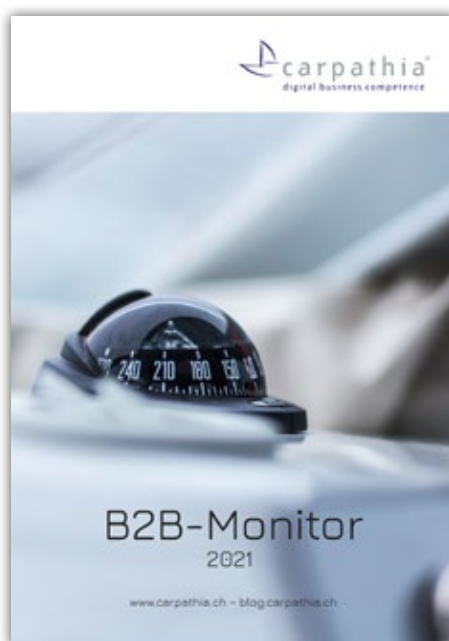
Die Digitalisierung des Vertriebs im B2B-Geschäftsumfeld ist im Jahr 2021 weiter stark vorangeschritten, sodass viele Unternehmen ihren Digital Commerce Webauftritt mit neuen Funktionen und Services weiter ausbauen möchten. Ein leistungsfähiger Onlineshop ist häufig eine zentrale Komponente, muss aber nicht in allen Fällen alleiniger Schwerpunkt darstellen.

Um die richtigen Ziele und Funktionen in den Fokus zu rücken, muss konsequent von den Kundenbedürfnissen ausgehend gedacht werden. Damit Entscheidungsträger*innen in kurzer Zeit einen Überblick über mögliche Schwerpunkte des eigenen Digital Commerce Webauftritts erhalten, hat Carpathia vier B2B-Unternehmensstereotypen entwickelt und auf deren Basis vier Anforderungsprofile erarbeitet.

Der/die Leser*in kann das gewünschte eigene Unternehmen gemäss den Unterscheidungskriterien einem der vier Stereotypen zuordnen und erfährt entsprechend dem Anforderungsprofil erfolversprechende Ausprägungsformen.

In der anschliessenden Tabelle werden die vier Anforderungsprofile einander gegenüber gestellt, damit die Gemeinsamkeiten und Unterschiede einfach ersichtlich werden. Für die unterschiedlichen Stereotypen wird in der nachfolgenden Tabelle folgende Nummerierung verwendet:

1. Hersteller von Produktionsgütern
2. Hersteller und Marke von Konsumgütern
3. B2B-Händler
4. B2B-Marktplätze und Plattformen



Detailliertere Informationen zu den Funktionen, Charakteristiken und der Relevanz können dem B2B-Monitor entnommen werden.
Hier gehts direkt zum Download:
<https://blog.carpathia.ch/b2b-monitor/>

Der Vergleich der Anforderungsprofile zeigt, dass ein Produktkatalog mit umfangreichem Produktbeschreibung und die digitale Abbildung von Services und Beratung für jeden der vier B2B-Unternehmensstereotypen von sehr hoher Relevanz sind. Während das Thema Marktplätze und Plattformen aus unterschiedlicher Perspektive für alle von Bedeutung ist, bietet der B2C-Verkauf vor allem für Hersteller und Marken von Konsumgütern strategisch interessantes Wachstumspotential.

Die Verfasser des B2B-Monitors 2021 hoffen, die Leser*innen mit den vier Anforderungsprofilen für die weitere Digitalisierung des Vertriebs Ihres Unternehmens zu inspirieren.

Machen Sie den Test! Welchem Unternehmensstereotypen ordnen Sie Ihr Unternehmen zu und stimmen Sie unseren Relevanz-Bewertungen der Funktionen zu?



Funktion / Charakteristikum	Bewertung Relevanz			
	1	2	3	4
B2C-Maske	0	+++	+	+
Checkout & Kauf	+	+++	+++	+++
Content Management System (CMS) für Soft Conversion	+++	+++	+++	+
EDI	++	+++	+++	+++
Marktplatzfunktion	0	0	++	+++
Produktkatalog mit umfangreichem Produktbeschreibung	+++	+++	+++	+++
Punch-Out / Open Catalogue Interface (OCI)	++	+	++	+
Services online kaufen	+	++	+++	+++
Services und Beratung digital abbilden	+++	+++	+++	+++
Verkauf über externe Plattformen/Marktplätze	++	+++	+	0
Virtuelle Sortimente / Drittsortimente	+	0	+++	+++

Legende: 0 keine/tiefe Relevanz, + mittlere Relevanz, ++ hohe Relevanz, +++ sehr hohe Relevanz

Den B2B-Monitor 2021 können Sie hier kostenlos herunterladen.
<https://blog.carpathia.ch/b2b-monitor/>

Quelle: Carpathia, Autor: David Morant
www.carpathia.ch

Ce rapport est publié uniquement en allemand.

Umstellung auf die QR-Rechnung nimmt Fahrt auf

Die aktuelle Studie von gfs.bern zur Ablösung der heutigen Einzahlungsscheine zeigt: Die Umstellung der Unternehmen auf die QR-Rechnung nimmt Fahrt auf. Bereits heute planen rund zwei Drittel aller Schweizer Unternehmen die Umstellungsarbeiten zeitgerecht abzuschliessen.

94% der befragten Unternehmen wissen von der Umstellungspflicht und 81% kennen das genaue Enddatum der Einzahlungsscheine, denn ab dem 30. September 2022 sind in der Schweiz Zahlungen mit den roten und orangen Einzahlungsscheinen nicht mehr möglich. Spätestens bis zu diesem Zeitpunkt müssen alle Unternehmen in der Lage sein, QR-Rechnungen auszustellen. Die Studie zeigt auch, dass die QR-Rechnung bereits im Alltag angekommen ist und überzeugt: Wer schon umgestellt hat, sammelt damit grösstenteils gute Erfahrungen und ist mit der QR-Rechnung in der Anwendung zufrieden.

Jetzt umstellen auf die QR-Rechnung oder eBill!

Für Unternehmen ist es jetzt höchste Zeit umzustellen, sofern sie dies noch nicht getan haben. Zu beachten ist insbesondere auch der Versand von sämtlichen Zahlungsbelegen am Jahresanfang, z. B. für Ratenzahlungen mit Zahlungszielen nach dem Enddatum. Hier erhöht sich der Handlungsdruck zusätzlich, da dann die Umstellung auf die QR-Rechnung faktisch schon Anfang 2022 erfolgt sein muss. Ebenfalls zu berücksichtigen ist die fristgerechte Umstellung von Daueraufträgen.

Handlungsbedarf für Rechnungssteller mit Hard- und Software-Lösungen.

Der Zahlungsverkehr und insbesondere die Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung von Rechnungsstellern mit Hard- und Software-Lösungen müssen rechtzeitig umgestellt werden.

Für weitere Informationen zur QR-Rechnung und zu eBill wenden sich Rechnungsempfänger an ihre Bank. Rechnungssteller und Unternehmen mit Hard- und Software-Lösungen kontaktieren ebenfalls ihre Bank und/oder ihren Softwarepartner.

www.kmu.admin.ch, Quelle: SIX

Le passage à la QR-facture prend de l'ampleur

Les derniers résultats de l'enquête de gfs.bern sur le remplacement des bulletins de versement montre que le passage des entreprises à la QR-facture prend de l'ampleur. Aujourd'hui déjà, environ deux tiers de toutes les entreprises suisses prévoient d'achever les travaux de transition dans les délais.

94% des personnes interrogées sont au courant de l'obligation de conversion et 81% connaissent la date exacte de fin des bulletins de versement, car à partir du 30 septembre 2022, les paiements avec les bulletins de versement rouges et oranges ne seront plus possibles en Suisse. C'est à cette date au plus tard que toutes les entreprises devront être en mesure d'émettre des QR-factures. L'enquête montre également que la QR-facture s'est bien établie dans la vie quotidienne et qu'elle a su convaincre les utilisatrices et utilisateurs: ceux qui ont déjà achevé le passage à la QR-facture font pour la plupart de bonnes expériences.

Passer maintenant à la QR-facture ou à eBill


Il est grand temps pour les entreprises d'opérer la conversion, si elles ne l'ont pas encore fait. Il convient également d'accorder une attention particulière à l'envoi de tous les titres de paiement au début d'année, par exemple pour les paiements échelonnés dont les échéances de paiement sont postérieures à la date butoir. Ici, l'urgence d'agir est accrue étant donné que le passage à la QR-facture devra être chose faite au début de l'année 2022. Sans oublier qu'il faudra également veiller à adapter les ordres permanents avant la date butoir.

Les émetteurs de facture disposant de solutions matérielles et logicielles devront passer à l'action.

Le trafic des paiements et notamment la comptabilité créditeurs et débiteurs des émetteurs de facture disposant de solutions matérielles et logicielles doivent être convertis à temps.

Pour de plus amples informations sur la QR-facture et l'eBill, les destinataires de factures doivent s'adresser à leur banque. Les émetteurs de factures et les entreprises disposant de solutions matérielles et logicielles doivent également contacter leur banque et/ou leur partenaire logiciel.

www.kmu.admin.ch, Source: SIX

Empfangsschein	Zahlteil	Konto / Zahlbar an
Konto / Zahlbar an CH03 3100 0046 8426 4100 0 Swissavant - Neugutstrasse 12 8304 Wallisellen		CH03 3100 0046 8426 4100 0 Swissavant - Neugutstrasse 12 8304 Wallisellen
Referenz 98 21990 00000 03000 10728 21008		Referenz 98 21990 00000 03000 10728 21008
Zahlbar durch Swissavant - Neugutstrasse 12 8304 Wallisellen		Zahlbar durch Swissavant - Neugutstrasse 12 8304 Wallisellen
Währung Betrag CHF 1.10	Währung Betrag CHF 1.10	
Annahmestelle		

QR-Rechnung mit QR-Referenz (Pendant zum heutigen ESR). Für Inlandzahlungen in CHF/EUR inkl. Liechtenstein mit strukturierter Referenz (ehemals ESR-Referenz).

Facture QR avec référence QR (équivalent du BVR d'aujourd'hui). Pour les paiements nationaux en CHF/EUR y compris le Liechtenstein avec référence structurée (anciennement référence BVR).

Leistungsstark und praktisch

Kärcher erweitert das Sortiment seiner kabellosen Geräte um zwei neue Akku-Staubsauger, die mit unterschiedlicher Ausstattung angeboten werden.

Während der VC 4 Cordless myHome voll aufgeladen eine Einsatzzeit von etwa einer halben Stunde erreicht, kommt das leistungsstärkere Modell VC 6 Cordless ourFamily auf eine Laufzeit von ca. 50 Minuten. Dieses Gerät ist auch mit einem hochwirksamen HEPA 12-Filter ausgestattet, der selbst kleinste Schmutzpartikel zurückhält. Das beutellose Filtersystem beider Sauger ermöglicht eine ebenso schnelle wie einfache Entleerung und erspart den Nachkauf von Ersatzfiltern.

Die gesamte Technik – Akku, Saugturbine, Filter und der 0,4 Liter grosse Schmutzbehälter – findet im sehr kompakten Handteil ihren Platz. Hier kann auch der Ladezustand des Akkus abgelesen werden. Für kleine Reinigungsaufgaben können die Geräte durch das Abtrennen vom Saugrohr auch schnell zum Handstaubsauger umfunktioniert werden.

Die Saugkraft kann bedarfsgerecht in zwei Stufen und mit einem zusätzlichen Turbo-Modus an unterschiedliche Oberflächen und Verschmutzungen angepasst werden. Die aktive Bodendüse der Sauger wird von einem eigenen Elektromotor angetrieben – für eine noch wirksamere Schmutzaufnahme auf Hartböden sowie auf textilen Oberflächen. Alle verfügbaren Bodendüsen besitzen an der Vorderfront einen Anstossschutz aus weichem Kunststoff, um Beschädigungen an Möbeln und anderen Einrichtungsgegenständen zu vermeiden. Die breite Bodendüse des VC 6 Cordless ourFamily eignet sich insbesondere für eine schnelle Reinigung grosser Flächen und ist zusätzlich mit einem LED-Licht ausgestattet.

Beide Geräte werden in einer gelben Standard- und in einer weissfarbigen Premiumversion mit zusätzlichem Zubehör angeboten. So gibt es beim VC 6 Cordless Premium ourFamily unter anderem einen zweiten Akku für eine doppelte Laufzeit und Luftfilter sowie ein Filterreinigungswerkzeug dazu.

www.kaercher.ch

Performance et pratique

Kärcher ajoute à sa gamme d'appareils sans fil deux nouveaux aspirateurs poussières à batterie proposés avec différents équipements.

Alors que d'utilisation charge, ourFamily minutes. Cet appareil 12 extrême de saleté les deux aspirateurs

le VC 4 Cordless myHome atteint une durée de fonctionnement approximative d'une demi-heure à pleine charge, le modèle plus performant VC 6 Cordless ourFamily fournit une autonomie d'env. cinquante minutes. Cet appareil est également équipé d'un filtre HEPA 12 extrêmement efficace qui retient même les particules plus fines. Le système de filtration sans sac des deux aspirateurs permet un vidage aussi rapide que simple et évite d'avoir à racheter des filtres de rechange.

L'ensemble de la technologie, soit la batterie, la turbine d'aspiration, le filtre et le bac à déchets de 0,4 litre, est logé dans la partie à main très compacte. Celle-ci permet également de consulter le niveau de charge de la batterie. Pour les petites tâches de nettoyage, les appareils se transforment en outre rapidement en aspirateur à main en retirant le tube d'aspiration.

La puissance d'aspiration s'adapte à différents types de surface et de saleté en fonction des besoins grâce à deux niveaux et au mode turbo supplémentaire. Le suceur pour sols actif des aspirateurs est entraîné par un moteur électrique dédié, pour un ramassage des saletés encore plus efficace sur les sols durs tout comme sur les surfaces textiles. Tous les suceurs pour sols disponibles disposent sur leur face avant d'une protection anticollision en plastique souple qui évite d'endommager les meubles ou autres objets d'aménagement. Le large suceur pour sols du VC 6 Cordless ourFamily est particulièrement adapté au nettoyage rapide de grandes surfaces et possède en outre un éclairage à LED.

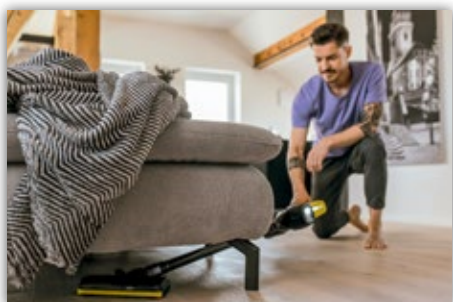
Les deux appareils sont proposés dans une version jaune standard et une version premium blanche avec des accessoires supplémentaires. Ainsi, le VC 6 Cordless Premium ourFamily est entre autres fourni avec une deuxième batterie pour deux fois plus d'autonomie et un filtre à air ainsi qu'un outil de nettoyage pour filtre.

www.kaercher.ch



VC 6

VC 4



Widmer AG baut Druckluft-Sortiment aus

Der neue Druckluft-Schlauchaufroller LSR-30PU der Marke Rockair® sorgt für Zeitgewinn, Sicherheit und Komfort beim Einsatz auf der Baustelle, rund um Haus, Garten, Garage und Werkstatt. Ein stabiles Gerät mit 30 Metern Schlauchlänge und über 20 bar Höchstdruck, welches sich flexibel einsetzen lässt. Die Auslieferung erfolgt inkl. montierter Schnellkupplung und Kupplungsstift.

Das vorhandene Rockair® Druckluft-Sortiment wird noch in diesem Frühjahr mit Kompressoren unterschiedlicher Leistungsfähigkeit erweitert. Für kraftvolle Arbeiten konzipiert und dank der angebrachten Räder und dem Griff sind die neuen Kompressoren leicht zu transportieren und rangieren. Vormontierte Schnellkupplungen erleichtern das schnelle und einfache Anschliessen von Luftwerkzeug aller Art. Komplettiert wird die Produktpalette mit Luftwerkzeugen verschiedenster Anwendungsbereiche.

www.widmertools.ch

Widmer AG élargit son assortiment d'air comprimé

Le nouvel enrouleur de tuyau d'air comprimé LSR-30PU de la marque Rockair® permet de gagner du temps, de la sécurité et du confort lors de l'utilisation sur le chantier, autour de la maison, au jardin, au garage et à l'atelier. Cet appareil stable avec un tuyau de 30 mètres de long et une pression maximale de plus de 20 bars peut être utilisé de manière flexible. Il est livré avec un raccord rapide et une broche d'accouplement montés.

La gamme d'air comprimé Rockair® existante sera complétée ce printemps encore par des compresseurs de différentes capacités. Conçus pour des travaux puissants, les nouveaux compresseurs sont faciles à transporter et à manœuvrer grâce aux roues et à la poignée. Des raccords rapides prémontés facilitent le raccordement rapide et simple de tous les types d'outils pneumatiques.

Des outils pneumatiques pour les domaines d'application les plus divers complètent la gamme de produits.

www.widmertools.ch



SWISSAVANT

Produkt-
daten
für Branchen-
prozesse!

Gemeinsam für eine neue Datenplattform.
Weitere Informationen folgen...



Swiss Data Clearing Center

Neue Akku-Gartensäge

Bosch hat die bewährte Gartensäge Keo jetzt noch besser gemacht und sie mit einem leistungsstarken 18 V Wechsel-Akku ausgestattet: Der Keo, seit zehn Jahren ein sehr beliebter Gartenhelfer, bereichert künftig das «18V Power for All System».

Einfach einhändig und präzise sägen

Besonderes Merkmal des Keo ist nach wie vor sein abnehmbarer Haltebügel «A-Grip». Durch diesen ist es möglich, mit nur einer Hand zugleich Säge und Ast zu halten. So lassen sich Zweige bequem schneiden, ohne dass die zweite Hand den Ast stabilisieren muss, der sonst durch die Sägebewegung hin- und her schwingen würde. Das ist besonders beim Auslichten hoher, schwer erreichbarer Äste von Vorteil. Aber auch das Ablängen von Pflanzstäben, Spalieren oder Zaunlatten ist mit dem Keo einfach und ohne Kraftaufwand zu bewerkstelligen. Mit aufgestecktem «A-Grip» durchtrennt das Schweizer Präzisionssägeblatt aus eigener Fertigung bis zu 60 Millimeter dicke Äste schnell und zuverlässig. Nimmt man den Haltebügel ab, erhöht sich der maximale Schnitt-Durchmesser auf 80 Millimeter und der Verwender kann auch besonders nah am Stamm sägen.

Bis zu 115 Schnitte durch 50 x 50 mm starkes Kantholz können mit einem 2,0 Ah-Akku pro Akku-Ladung durchgeführt werden. Grundlage dafür ist die optimale Abstimmung aller massgeblichen Bauteile wie Motor und Getriebe in Kombination mit der intelligenten Syneon-Steuerungselektronik. Der aktuelle Ladezustand lässt sich durch drei integrierte LEDs jederzeit ablesen.

Einfach mehr DIY-Bereiche abdecken

Die Sägeblätter des neuen Keo lassen sich per SDS-System schnell und einfach wechseln. Je nach Sägeblatt durchtrennt der Keo also nicht nur Holz, sondern zum Beispiel auch Metall und Gipskartonplatten mühelos. Er ist also auch bei klassischen DIY-Anwendungen und über den Garten hinaus ein zuverlässiger Begleiter.

Der neue Keo ist ab sofort erhältlich. Zusätzliche Sägeblätter für Metall-Anwendungen und für das Sägen von Gipskartonplatten gibt es im Bosch-Zubehörprogramm.
www.bosch-pt.ch

Nouvelle scie de jardin sans fil

Bosch vient d'améliorer la scie de jardin Kéo, qui a déjà fait ses preuves, en la dotant d'une batterie interchangeable 18 V très performante. La Kéo, une aide au jardinage très appréciée depuis dix ans, enrichira à l'avenir le «18V Power for All System».

Scier facilement d'une seule main et avec précision

La caractéristique particulière de la Kéo reste son étrier de maintien amovible «A-Grip». L'utilisateur peut ainsi tenir la scie et la branche d'une seule main. Il peut couper les branches confortablement sans que la deuxième main doive stabiliser la branche qui, sinon, se balancerait d'avant en arrière sous l'effet du mouvement de la scie. C'est particulièrement avantageux pour l'élagage de branches hautes et difficiles d'accès. Mais la Keo permet également de couper facilement et sans effort des tiges de plantes, des espaliers ou des lattes de clôture. Avec le «A-Grip» en place, la lame de scie de précision suisse de fabrication Bosch coupe rapidement et de manière fiable des branches jusqu'à 60 mm de diamètre. En retirant l'étrier de maintien, le diamètre de coupe maximal passe à 80 millimètres et l'utilisateur peut scier particulièrement près du tronc.

Une batterie de 2,0 Ah permet de réaliser jusqu'à 115 coupes dans du bois équarri de 50 x 50 mm par charge de batterie. La base de cette performance est la coordination optimale de tous les composants déterminants tels que le moteur et la transmission en combinaison avec l'électronique de commande intelligente «Syneon». L'état de charge actuel peut être consulté à tout moment grâce à trois LED intégrées.

Couvrir facilement plus de domaines de bricolage

Les lames de scie de la nouvelle Keo peuvent être changées rapidement et facilement grâce au système SDS. En fonction de la lame, la Keo ne coupe donc pas seulement le bois, mais aussi le métal et les plaques de plâtre sans difficulté. Elle est donc également un compagnon fiable pour les applications classiques de bricolage et au-delà du jardin.

La nouvelle Keo est disponible dès maintenant. Des lames de scie supplémentaires pour les applications métalliques et pour le sciage de plaques de plâtre sont disponibles dans la gamme d'accessoires Bosch.

www.bosch-pt.ch



Hochwertige Upcycling-Faserseile von MEISTER

Millionen Tonnen Plastikflaschen, Plastiksäcke und Verpackungsmaterialien treiben in den Ozeanen und bedecken den Meeresgrund. Der Plastikmüll kostet Abertausenden Meerestieren das Leben und gefährdet das ganze Ökosystem.

MEISTER will einen Beitrag zur Säuberung der Ozeane und zum zirkulären Umgang mit Rohstoffen leisten. Das Emmentaler Traditionsunternehmen lanciert mit OceanYarn® das schweizweit erste Seil-Sortiment, das vollständig aus upcycltem Abfallplastik aus dem Meer hergestellt wird. Zur Gewinnung des Rohstoffes ist MEISTER eine Kooperation mit dem Basler Unternehmen Tide Ocean SA eingegangen, welches zusammen mit Partnerorganisationen vor Ort den Plastikmüll einsammelt und reinigt. Das Rohmaterial wird in einem speziell entwickelten Verfahren in der Schweiz zu hochwertigem Granulat verarbeitet. Daraus entsteht ein hochfestes Polyestergranulat, aus dem MEISTER hochwertige Faserseile herstellt. Der durchwegs umweltschonende Herstellungsprozess weist eine deutlich bessere Öko-Bilanz auf als eine Neuproduktion mit dem meist in China hergestellten Polyester.

OceanYarn® für den Heim- und Handwerkerbedarf

Seit Herbst 2021 ist das neue Seil-Sortiment in Jumbo Baumärkten, bei Migros Do it + Garden, bei vielen Fachhändlern und auf Online-Plattformen wie galaxus.ch und brack.ch erhältlich.

«Die Lancierung ist erfreulich angelaufen und die Nachfrage nach OceanYarn® hat unsere Erwartungen sogar übertroffen. Wir sind überzeugt, dass viele Konsumentinnen und Konsumenten immer mehr auf Herkunft und Nachhaltigkeit von Alltagsprodukten achten und bei ihren Einkäufen globale Umweltaspekte berücksichtigen», sagt Marcel Meister, CEO der Meister & Cie AG.

www.oceanyarn.com

Cordes en fibres upcycling de haute qualité de MEISTER

Des millions de tonnes de bouteilles, de sacs et de matériaux d'emballage en plastique flottent dans les océans et recouvrent les fonds marins. Les déchets plastiques coûtent la vie à des milliers d'animaux marins et mettent en danger tout l'écosystème.

MEISTER veut contribuer au nettoyage des océans et à la réutilisation circulaire des matières premières. L'entreprise traditionnelle de l'Emmental lance OceanYarn®, la première gamme de cordes en Suisse entièrement fabriquée à partir de déchets plastiques recyclés provenant de la mer. Pour obtenir la matière première, MEISTER a conclu une coopération avec l'entreprise bâloise Tide Ocean SA, qui collecte et nettoie les déchets plastiques sur place en collaboration avec des organisations partenaires. La matière première est transformée en granulés de haute qualité en Suisse grâce à un procédé spécialement développé. Il en résulte un fil de polyester très résistant à partir duquel MEISTER fabrique des cordes en fibres de haute qualité. Le processus de fabrication entièrement respectueux de l'environnement présente un bilan écologique nettement meilleur qu'une production nouvelle avec le polyester généralement fabriqué en Chine.

OceanYarn® pour le bricolage et l'artisanat

Depuis l'automne 2021, le nouvel assortiment de cordes est disponible dans les magasins de bricolage Jumbo, chez Migros Do it + Garden, chez de nombreux commerçants spécialisés et sur des plateformes en ligne comme galaxus.ch et brack.ch.

«Le lancement a bien démarré et la demande d'OceanYarn® a même dépassé nos attentes. Nous sommes convaincus que de nombreux consommateurs sont de plus en plus attentifs à l'origine et à la durabilité des produits du quotidien et qu'ils tiennent compte des aspects environnementaux globaux lors de leurs achats», déclare Marcel Meister, CEO de Meister & Cie AG.

www.oceanyarn.com





ProClick – Das System für Profis

Das ProClick System erlaubt das Tragen von Werkzeugen und Arbeitsmaterialien direkt am Körper über qualitativ hochwertige Textiltaschen und Werkzeuggürtel – die Hände bleiben dabei frei.

Der Handwerker oder Servicetechniker ist nicht mehr gezwungen von der Leiter zu steigen oder sich zum Werkzeugkoffer zu bewegen, um seine Arbeitsmaterialien nach und nach zu holen. Mit dem Werkzeuggürtel, samt kompatibler Taschen, befinden sich diese direkt am Körper, wodurch der Zugriff auf die Arbeitsmittel deutlich schneller und ergonomischer wird.

Die Verbindung der Taschen zum Gürtel ist in ihrer Form einzigartig. Durch das Verbindungselement, den ProClick Holder, der über den Gürtelriemen eingeklemmt wird, werden die Taschen sicher eingehakt. Ebenso kann der ProClick Holder auch an jedem handelsüblichen Gürtel genutzt werden.

Die Werkzeugtaschen verfügen über einen integrierten Haken, welcher in den Holder am ProClick Werkzeuggürtel eingeklickt wird. Über dieses innovative Verriegelungssystem sind die Taschen fixiert und garantieren somit ein schnelles und sicheres Arbeiten.

Die ProClick-Taschen lassen sich mittels des kompatiblen Hakens in die Sortimo Fahrzeugeinrichtung integrieren – somit ist jederzeit für Ordnung und Sicherheit gesorgt.
www.sortimo.ch

ProClick – le système pour les pros

Le système ProClick permet de porter les outils et les matériaux de travail directement sur le corps grâce à des sacs porte-outils textiles et des ceintures à outils de haute qualité – les mains restent libres.

L'artisan ou le technicien de service n'est plus obligé de descendre de l'échelle ou de se déplacer jusqu'à la caisse à outils pour prendre son matériel de travail au fur et à mesure. Avec la ceinture et les sacs compatibles, les outils se trouvent directement sur le corps, rendant l'accès aux outils de travail nettement plus rapide et ergonomique.

Le lien entre les sacs porte-outils et la ceinture est unique en son genre. Grâce à l'élément de liaison, le ProClick Holder, qui se coince sur la ceinture, les sacs porte-outils sont solidement accrochés. De même, le ProClick Holder peut être utilisé sur n'importe quelle ceinture du commerce.

Les sacs porte-outils disposent d'un crochet intégré qui s'enclenche dans le holder de la ceinture porte-outils ProClick. Grâce à ce système de verrouillage innovant, les sacs porte-outils sont fixés et garantissent ainsi un travail rapide et sûr.



Les sacs porte-outils ProClick s'intègrent dans l'aménagement Sortimo grâce au crochet compatible – l'ordre et la sécurité sont ainsi assurés à tout moment.
www.sortimo.ch





Montageschraube RN 9703

Die REISSER Montageschraube aus blau verzinktem Stahl ist eine zeitsparende Lösung beim Befestigen von gering beanspruchten Bauteilen. Eine Verarbeitung ist ohne Dübel in verschiedenen Untergründen wie Mauerziegel, Kalksandvollstein, Gipskarton oder Beton möglich.

Herkömmliche Schrauben benötigen für eine Befestigung dieser Untergründe einen zusätzlichen Dübel welcher keine Langlebigkeit für verschiedenste Temperaturbedingungen gewährleistet. Auch für Brandschutzbereiche werden wiederum spezielle Dübel benötigt. Vor allem in grossen industriellen Gebäuden, in denen weitläufige Kabelkanäle befestigt werden müssen, steigt der zeitliche Aufwand enorm.

Aus diesem Grund hat REISSER die Montageschraube entwickelt. Sie garantiert eine schnellere, dübellose und brandschutzsichere Befestigung und erleichtert unter anderem die Befestigung elektrischer Installationen und Kabelkanälen. Die Verschraubung von Badezimmer- und Küchenzubehör ist ebenfalls möglich.

Das spezielle HiLo-Gewinde formt beim Einschrauben ein haltfestes Innengewinde. So kann das Bauteil nach dem Vorbohren und Bohrlochreinigen direkt fixiert werden. Mit der hohen Gewindesteigung ist eine schnellere Montage mit erhöhtem Drehmoment möglich.

Durch den Pan-Head Kopf wird das Bauteil mit hohem Anpressdruck direkt fixiert und hinterlässt einen perfekten Sitz sowie eine schöne Optik. Der vorhandene Antrieb gewährleistet eine sichere Verarbeitung, eine sehr gute Kraftübertragung und verhindert Abrutschen.

www.reisser-screws.com

Komplette Produktfamilie: Die Serie Hamburg von Hoppe

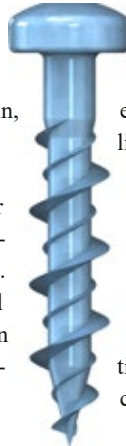
Hamburg, die Serie mit der feinen Linienführung und dem harmonischen Zusammenspiel eckiger und runder Gestaltungselemente, ist als komplette Produktfamilie im Programm: Zusätzlich zu den Fenstergriffen mit SecuForte® (auch in abschliessbarer Version) sind Garnituren für Fenster- und Hebe-Schiebe-Türen, für Innen- und Profiltüren sowie für Wohnungsabschluss- und Haustüren erhältlich.

Eine Reihe attraktiver Oberflächen wertet die Serie zusätzlich auf, darunter Aluminium edelstahlfarben matt (F31-1), ein Farbton, der an gebürsteten Edelstahl erinnert. Selbstverständlich sind die Innentür-Modelle mit Schnellstift ausgestattet und lassen sich damit einfach, schnell und präzise montieren.

www.hoppe.com



Vis de montage RN 9703



La vis de montage REISSER en acier zingué bleu est une solution qui permet de gagner du temps lors de la fixation d'éléments de construction peu sollicités. Une mise en œuvre sans cheville est possible dans différents supports comme la brique, la brique silico-calcaire, le placoplâtre ou le béton.

Les vis traditionnelles nécessitent une cheville supplémentaire pour la fixation de ces supports, ce qui ne garantit pas une longue durée de vie dans les conditions de température les plus diverses. Des chevilles spéciales sont également nécessaires pour les zones de protection contre l'incendie. C'est surtout dans les grands bâtiments industriels, dans lesquels il faut fixer de vastes chemins de câbles, que le temps nécessaire augmente énormément.

C'est pour cette raison que REISSER a développé la vis de montage. Elle garantit une fixation plus rapide, sans cheville et sûre en cas d'incendie et facilite entre autres la fixation des installations électriques et des chemins de câbles. Le vissage d'accessoires de salle de bains et de cuisine est également possible.

Le filetage spécial HiLo forme un filet intérieur résistant lors du vissage. L'élément peut ainsi être fixé directement après le préperçage et le nettoyage du trou. Le pas de vis élevé permet un montage plus rapide avec un couple de serrage plus élevé.

Grâce à la tête Pan-Head, le composant est directement fixé avec une pression d'appui élevée et laisse une assise parfaite ainsi qu'un bel aspect. L'entraînement existant garantit une mise en œuvre sûre, une très bonne transmission des forces et empêche tout dérapage.

www.reisser-screws.com

Une gamme complète: la ligne Hamburg de Hoppe

La ligne Hamburg, au design harmonieux d'éléments carrés et ronds, forme désormais une gamme complète: en plus des poignées de fenêtre SecuForte® (également disponibles en version condamnable à clé), elle comprend désormais des poignées pour portes-fenêtres et portes santes à levage, des poignées pour portes intérieures ainsi que pour portes d'entrée.

Un large choix de finitions attrayantes vient enrichir cette ligne, notamment la finition aluminium mat (F31-1), une teinte rappelant l'acier inoxydable brossé. Bien entendu, les modèles pour portes intérieures sont équipés du carré de montage rapide, ce qui permet un montage rapide, simple et précis de la garniture.

www.hoppe.com

I N T E R N A

Ein- und Austritte von Mitgliedern per Ende 2021**Adhésion et démission de membres à fin 2021****Eintritte | Adhésion****Händler | Distributeurs**

- Baumgartner AG Räder und Rollen, 8108 Dällikon
- Blaues Kreuz, Brocki-Shop, 8570 Weinfelden

Austritte | Démission**Händler | Distributeurs**

- Paul Luder, 3427 Utzenstorf
- Quincaillerie Benoit SA, 2316 Les Ponts-de-Martel
- Victor Barth & Co, 8152 Glattbrugg
- Zufferey Electricité SA, 3961 Vissoie
- Zwilling J.A. Henckels Suisse SA, 1204 Genève

Lieferanten | Fournisseurs

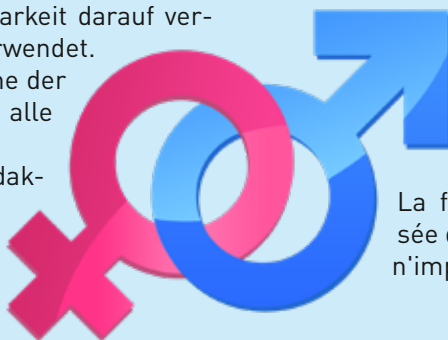
- Dyson SA, 8005 Zürich
- Fetim Group Switzerland GmbH, 8304 Wallisellen
- Tuflex-Befestigungstechnik, 8704 Herrliberg

**Die *perspective* zum Thema
«Genderneutralität»**

Redaktionelle Beiträge in der *perspective* sind generell in einer geschlechtsneutralen Form verfasst. Manchmal wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit darauf verzichtet und nur die männliche Form verwendet.

Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter.

Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

**La *perspective* sur la
«Neutralité de genre»**

Les articles rédactionnels de *perspective* sont généralement rédigés dans une forme neutre du point de vue du genre. Parfois, pour des raisons de lisibilité, nous y renonçons et n'utilisons que la forme masculine.

Les termes correspondants s'appliquent en principe à tous les sexes dans un souci d'égalité de traitement.

La forme linguistique abrégée n'est utilisée que pour des raisons rédactionnelles et n'implique aucun jugement de valeur.

THE
INSPIRED
HOME

SHOW | IHA'S GLOBAL HOME +
HOUSEWARES MARKET

5-7 MARCH 2022 | CHICAGO, IL USA

REGISTER FOR YOUR FREE ENTRANCE PASS

RECONNECTING THE
INDUSTRY AROUND
INNOVATION
+ INSPIRATION



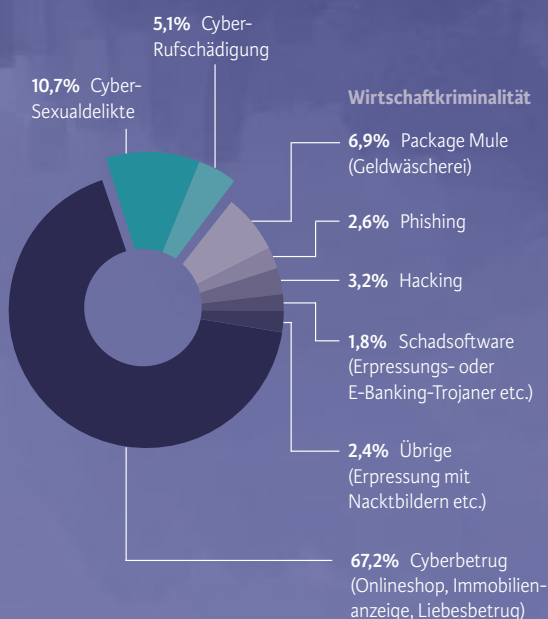
36%

Cyberangriffe haben deutlich zugenommen. 2021 gaben 36 Prozent der Schweizer Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitenden an, bereits einmal Cyberangriffe erlitten zu haben, welche zu einem erheblichen Schaden führten. 2020 waren es erst 25 Prozent, wie eine Studie der Fachhochschule Nordwestschweiz zeigt.

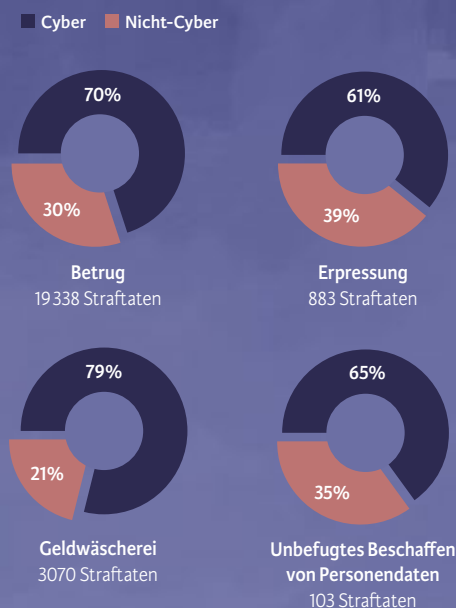
Cyberkriminalität nimmt zu

Im Jahr 2020 wurden in der Schweiz 24 400 Straftaten mit digitalem Bezug gemeldet. Die grosse Mehrheit davon gehört zur Wirtschaftskriminalität. Das zeigen erstmals ausgewiesene Zahlen des Bundesamts für Statistik. Eine aktuelle Umfrage zeigt zudem, dass die Zahl der KMU, die schon einen Cyberangriff erlebt haben, deutlich zugenommen hat.

Digitale Kriminalität Schweiz
(24 400 gemeldete Straftaten 2020)



Kriminalität in der digitalen und der realen Welt
(77 300 gemeldete Straftaten 2020)



M. K. PETER, A. HÖZLI, A. W. KÄLIN, K. MANDLLECH, P. VIFAN UND N. WETTSTEIN (2021): HOME OFFICE UND CYBERSICHERHEIT IN SCHWEIZER KMU-STRATEGIEN UND MASSNAHMEN IN SCHWEIZER KMU MIT 4-99 MITARBEITENDEN IM UMFELD VON CORONA (COVID-19) / BFS (2021). POLIZEILICHE KRIMINALSTATISTIK / ILLUSTRATION: JOHANN BAUMANN / DIE VOLKSWIRTSCHAFT



Qualitätssicherungs-Kommission **Detailhandelspezialist/in**
 Commission de l'Assurance Qualité **Spécialiste du commerce de détail**
 Commissione per la Garanzia della Qualità **Specialista del commercio al dettaglio**



Ausschreibung für die Berufsprüfung 2022 Detailhandelspezialist/Detailhandelspezialistin mit eidgenössischem Fachausweis	Ouverture des inscriptions à l'examen professionnel 2022 de spécialiste du commerce de détail avec brevet fédéral
Prüfungsdaten: Montag, 10.10.2022 bis Freitag, 14.10.2022 (Änderungen vorbehalten)	Dates des examens: semaine 41 (probablement le 11 et le 12 octobre 2022)
Anmeldefrist: 31.03.2022 eingehend (erst ab dem 01.03.2022)	Délai d'inscription: jusqu'au 31.03.2022 (dès le 01.03.2022)
Anmeldestelle: Geschäftsstelle Qualitätssicherungs-Kommission, Hotelgasse 1, Postfach, 3001 Bern info@qsk.ch, www.bds-fcs.ch	Inscription: Secrétariat de la Comm. de l'Assurance Qualité, Hotelgasse 1, Case postale, 3001 Berne info@qsk.ch, www.bds-fcs.ch



Qualitätssicherungs-Kommission **Detailhandelsmanager/in**
 Commission de l'Assurance Qualité **Manager en commerce de détail**
 Commissione per la Garanzia della Qualità **Manager nel commercio al dettaglio**

Ausschreibung für die eidgenössische höhere Fachprüfung «Detailhandelsmanager/in 2022»	Ouverture des inscriptions à l'examen professionnel supérieur fédéral «Manager du commerce de détail» 2022
Prüfungsdaten: Mittwoch, 15.06.2022 <u>und</u> Donnerstag, 16.06.2022	Attention: L'examen professionnel supérieur fédéral «Manager du commerce de détail» n'est pas proposé en français en 2022!
Anmeldefrist: 25.02.2022 eingehend	
Anmeldestelle: Geschäftsstelle Qualitätssicherungs-Kommission, Hotelgasse 1, Postfach, 3001 Bern info@qsk.ch, www.detailhandelsmanager.ch	




NEUES MESSE DATUM!

Die Hardware findet vom **8. bis 10. Januar 2023** bei der Messe Luzern statt.

H



Bleiben Sie bis zur Hardware 2023 mit der Branche vernetzt – auf H3.plus.



hardware 



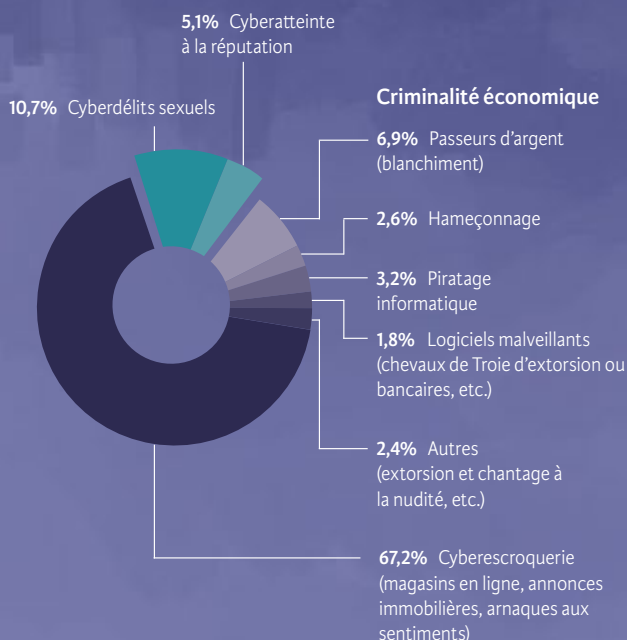
36 %

Les cyberattaques sont de plus en plus fréquentes. En 2021, 36 % des entreprises suisses employant moins de 50 collaborateurs ont déclaré avoir déjà subi une cyberattaque causant des dommages importants. En 2020, ce chiffre était encore de 25 %, comme le montre une étude de la Haute école spécialisée du Nord-Ouest de la Suisse.

La cybercriminalité en hausse

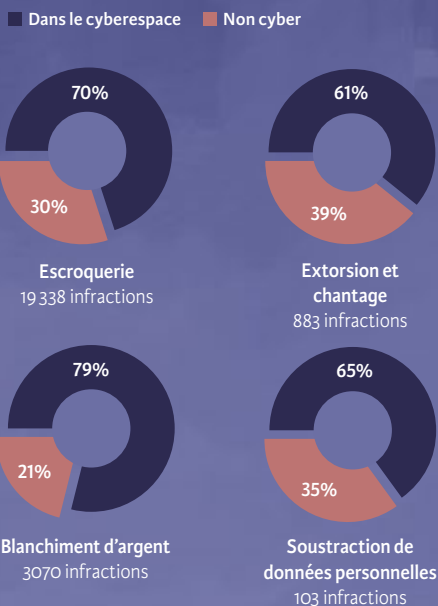
En 2020, 24 400 infractions ayant une composante numérique ont été signalées en Suisse. La grande majorité d'entre elles relèvent de la criminalité économique. C'est ce que montrent les chiffres de l'Office fédéral de la statistique publiés pour la première fois. Il ressort en outre d'une enquête récente que le nombre de PME ayant déjà subi une cyberattaque a nettement augmenté l'année dernière.

Criminalité numérique en Suisse
(24 400 infractions signalées en 2020)



Criminalité économique

Criminalité dans le monde numérique et réel
(77 300 infractions signalées en 2020)



M. K. PETER, A. HÖLZLI, W. KÄLIN, K. MANDL, LERCH, P. VIANI UND A. WETTSTEIN (2021). HOME OFFICE UND CYBERISCHERHEIT IN SCHWEIZER KMU/STRATEGIEN UND MASSNAHMEN IN SCHWEIZER KMU MIT 4-49 MITARBEITENDEN IM UMFELD VON COVID-19. / BFS 02021. POLIZEILICHE KRIMINALSTATISTIK/ILLUSTRATION: JONAH BAUMANN / DIE VOLKSWIRTSCHAFT

KÄRCHER

WOW.
ES HAT
ZWEI
KNÖPFE.

Die neue VC Range von Kärcher läuft auf Knopfdruck.
Dann hat es noch einen Boost-Knopf, das wars.
Probier es aus, einfach WOW. Leute, es ist ein Staubsauger.
Aber er bringt jedes Mal das WOW zurück.
Jetzt ins Sortiment aufnehmen. [kaercher.ch](https://www.kaercher.ch)

