

Nageln mit Akku-Power.

18-Volt-Akku-Nagler NFR 18 LTX 90 BL

NEU Jetzt im
Handel

Leistungstark für Nägel
bis 90 mm Länge.

2 Nägel pro Sekunde.
Bis zu 550 Schuss!

BRUSHLESS



LiHD
TECHNOLOGY

CAS
CORDLESS
ALLIANCE
SYSTEM

3 Jahre
Garantie
LiPOWER / LiHD

Mehr Informationen
unter www.metabo.ch

metabo®

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS



Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren

anlässlich der 113. Generalversammlung 2023 von Swissavant

Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren anlässlich der 113. ordentlichen Generalversammlung 2023 von Swissavant von **Montag, 3. April 2023**, 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, 24. Februar 2023 ab.

Namens und im Auftrag des Vorstandes

Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant

Demandes d'inscription à l'ordre du jour

de la 113^{ème} Assemblée générale de Swissavant qui se tiendra en 2023

Les membres industriels et commerçants sont invités à soumettre leurs demandes d'inscription à l'ordre du jour de la 113^{ème} assemblée générale ordinaire de Swissavant qui se déroulera **le lundi 3 avril 2023**, 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 24 février 2023.

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 113^a Assemblea generale ordinaria 2023 di Swissavant

Invito alla presentazione di richieste da iscrivere all'ordine del giorno della 113^a assemblea generale ordinaria 2023 di Swissavant, che si svolgerà da **lunedì 3 aprile 2023**, 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 24 febbraio 2023.

In nome e su incarico del comitato direttivo

Christoph Rotermund, Amministratore Swissavant

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital

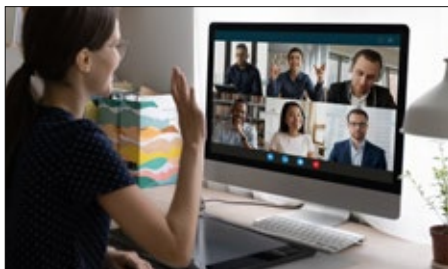


Inhalt/Contenu

4



34



39



4 Berichte zur Hardware 2023

Rapports sur le Hardware 2023

24 Berichte zum Dreisäulensystem

Rapports sur le système des trois piliers

28 B2B-Monitor 2022 – Thema: Mobile Commerce

30 Firmen und Aktuelles

Entreprises et actualités

38 Produkte

Produits

41 Die Bücherseite

Stellenanzeigen

Offres d'emploi

42 – Mitarbeiter*in EDI und Datenmanagement – nexmart

43 – Assistent*in des Geschäftsführers – Swissavant

Hardware⁺

Erratum/Korrektur:

In der *perspective*, Ausgabe Dezember 2022, Seite 56, wurde durch einen Irrtum ein falscher Titel formuliert. **Es ist nicht die ZEDEV die sich auflöst, sondern das Joint Venture ZEDEV Einkauf und Service AG.** Wir bedauern diese redaktionelle Fehlleistung.

Erratum/correction:

Dans la *perspective*, édition décembre 2022, page 56, une erreur a entraîné la formulation d'un titre erroné. **Ce n'est pas ZEDEV qui se dissout, mais la joint-venture ZEDEV Einkauf und Service AG.** Nous regrettons cette erreur rédactionnelle.



Impressum

Herausgeber:

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

Redaktion und Administration:

Neugutstrasse 12, Postfach, 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, 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



Gesamte Kompetenz der Branche unter einem Dach

Die Hardware ist am Dienstag, 10. Januar 2023 erfolgreich zu Ende gegangen. Die Fachmesse der Eisenwaren- und Werkzeugbranche mobilisierte rund 2000 Fachpersonen aus der ganzen Schweiz und überzeugte als hochwertiger Treffpunkt und Marktplatz – auch für den Branchennachwuchs.

Toutes les compétences de la branche réunies sous le même toit

Le salon Hardware s'est terminé avec succès le mardi 10 janvier 2023. Le salon du secteur de l'outillage et de la quincaillerie a mobilisé près de 2000 spécialistes de toute la Suisse. Il a convaincu en tant que rendez-vous de qualité et place de marché, y compris pour la relève de la branche.



Die Hardware war vom 8. bis 10. Januar 2023 der Treffpunkt der Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche. «Die Leitmesse bot einen einzigartigen Branchenüberblick, denn die gesamte Kompetenz der Branche war an der Hardware vereint», sagt Christoph Rotermund, Geschäftsführer von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt.

Rund 2000 Fachpersonen nutzten diese Plattform, um sich zentral über Produkte und Neuheiten der Marken zu informieren sowie das persönliche Netzwerk zu pflegen. «Die Hardware bietet viel Raum für den direkten Austausch und den Dialog unter Fachpersonen. Die Kontakte, welche hier geknüpft werden, sind qualitativ hochwertig und nachhaltig», freut sich Rotermund. Er fasst zusammen: «Die Hardware 2023 hat unsere Erwartungen übertroffen.»

Unverzichtbarer Treffpunkt

An der Hardware 2023 waren alle namhaften Lieferanten, Grossisten und Produzenten dabei. Sie präsentierten eine grosse Produktvielfalt sowie auserlesene Neuheiten und lieferten damit die ideale Basis für

Du 8 au 10 janvier 2023, Hardware a été le rendez-vous du secteur suisse de l'outillage et de la quincaillerie. «Le salon phare a offert un aperçu unique du secteur, car toutes les compétences de la branche étaient réunies à Hardware», explique Christoph Rotermund, directeur de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage.

Près de 2000 spécialistes ont utilisé cette plateforme pour se renseigner de manière centralisée sur les produits et nouveautés des marques et entretenir leurs réseaux. «Hardware offre beaucoup de place à l'échange direct et au dialogue entre spécialistes. Les contacts noués au salon sont de qualité et durables», se réjouit Rotermund. Il résume: «Hardware 2023 a dépassé nos attentes.»

Rendez-vous incontournable

Tous les fournisseurs, grossistes et producteurs réputés étaient présents à Hardware 2023. Ils ont présenté une grande diversité de produits ainsi que des nouveautés sélectionnées, fournissant ainsi la base idéale pour l'échange au sein du secteur. Renate Ulrich, responsable de projet, est donc particulièrement satisfaite du déroulement du salon: «Hard-

den Branchenaustausch. Entsprechend zufrieden ist auch Projektleiterin Renate Ulrich mit dem Verlauf der Messe: «Die Hardware hat sich als unverzichtbarer Netzwerkanlass etabliert und überzeugt mit ihrer konzentrierten und kompakten Art. Hier ist man am Puls des Geschehens.»

Branchennachwuchs vor Ort

Am letzten Messetag begrüßte Swissavant etwas über 100 Auszubildende aus dem Eisenwarenssektor. Ihnen wurde in einem Vortrag das Messewesen vorgestellt und aufgezeigt, wie man im Businessumfeld das Netzwerken effizient nutzt. Das grosse Interesse der zahlreichen jungen Besucherinnen und Besucher bewies, dass der Erfolg der Branche auch in Zukunft anhalten wird.

ware s'est imposé comme un événement de réseautage incontournable et a séduit par sa concentration et sa compacité. On y est au cœur de l'action.»

La relève de la branche était sur place

Le dernier jour du salon, l'association Swissavant a accueilli un peu plus de 100 apprentis issus du secteur de la quincaillerie. Le principe d'un salon leur a été présenté dans le cadre d'un exposé, au cours duquel ils ont pu découvrir comment exploiter au mieux les réseaux dans l'environnement professionnel. Le vif intérêt des nombreux jeunes visiteurs et visiteuses a prouvé que la réussite du secteur va perdurer à l'avenir.



Bild: Christoph Arnet, Messe Luzern

Digital und live

Auch nach der Hardware ist Information und Branchennetzwerk möglich. Wer die Angebote der Aussteller weiterhin im Blick haben oder sich mit Branchenkollegen vernetzen möchte, hat auf dem digitalen Treffpunkt für die Eisenwaren- und Werkzeugbranche H3.plus die Gelegenheit dazu. Während 365 Tagen informieren Anbieter über neue Produkte, Spezialangebote, erfolgreiche Lösungen oder Veranstaltungen.

Die nächste Hardware findet vom 12. bis 14. Januar 2025 in Luzern statt.

En ligne et en direct

L'information et le réseau restent possibles après le salon Hardware. Ceux et celles qui souhaitent suivre les offres des exposants ou entrer en contact avec des collègues du secteur peuvent le faire sur H3.plus, le rendez-vous numérique du secteur de l'outillage et de la quincaillerie. Pendant 365 jours, des prestataires fournissent des informations sur de nouveaux produits, des offres spéciales, des solutions performantes ou des événements.

Le prochain salon Hardware se déroulera du 12 au 14 janvier 2025 à Lucerne.





Hardware 2023:

«Emotionen sorgen für fulminanten Branchenauftritt!»

Hardware 2023:

«Les émotions assurent un démarrage en fanfare de la branche!»



«Mein aufrichtiger Dank geht an die engagierten Aussteller und an die zahlreichen Hardware-Besucher – oder einfach an alle. Es war eine grossartige Hardware 2023!», sagt sichtlich zufrieden Christoph Rotermund, Geschäftsführer von Swissavant.

«J'adresse mes sincères remerciements aux exposants engagés et aux nombreux visiteurs de Hardware – ou tout simplement à tout le monde. Ce fut un grand Hardware 2023!», déclare Christoph Rotermund, directeur de Swissavant, visiblement satisfait.

«Es sind die Begegnungen mit Menschen, die das Leben so lebenswert machen.», meinte einst mit philosophischem Blick auf das facettenreiche Leben der bekannte französische Erzähler und Novellist Guy de Maupassant (1850–1893). Und: Was der grosse französische Erzähler im 19. Jahrhundert so treffend für das zwischenmenschliche Leben formulierte, gilt darüber hinaus im Besonderen uneingeschränkt für unsere diesjährige Hardware 2023, die als multisensuale Begegnungs- und Informationsplattform die zum Teil hohen wie vielfältigen Erwartungen auf der Aussteller- wie auf der Besucherseite vollumfänglich zu erfüllen wusste. Die dreitägige Hardware 2023 bot nach vierjähriger Messeabstinenz eine branchenspezifische Emotionalität der Extraklasse und stellte so den professionellen Rahmen für das wohl wichtigste aller Messeinstrumente: Der Mensch braucht als soziales Wesen den Mitmenschen, um sich – wie in unserem (Messe-)Fall – unter seinesgleichen mitteilen, austauschen und informieren zu können. Die Hardware 2023 lieferte als multisensuale Kommunikationsplattform für alle Aussteller und Fachmessebesucher, was erwartet und angekündigt wurde: Live-Kommunikation in Echtzeit unter Profis und Unternehmer aus der gleichen Branche!

Messestände mit hoher Qualität

Am Ende der ersten Januarwoche durchgeführt und drei Tage im physischen Format abgehalten; qualitativ hochstehende Messestände und ein repräsentatives Ausstellerfeld sowie ein attraktiver Strauss an Produktneuheiten oder an Weiterentwicklungen, die von einem motivierten, fachkundigen Standpersonal erklärt wurden, all dies und noch mehr hatte die Hardware 2023 in Luzern den Fachmessebesuchern aus der ganzen Schweiz zu bieten. Dass die Hardware 2023 in vollem Messeglantz ihrer seit über zwei Jahrzehnten aufgebauten Reputation gerecht werden konnte, dafür sorgten schon im Vorfeld der offiziellen Messetage in der Summe die Produzenten, Lieferanten und Importeure aus

«Ce sont les rencontres avec les gens qui font que la vie vaut la peine d'être vécue», disait autrefois le célèbre conteur et nouvelliste français Guy de Maupassant (1850–1893) en portant un regard philosophique sur la vie aux multiples facettes. Et ce que le grand conteur français du XIXe siècle a formulé de manière si pertinente pour la vie interpersonnelle s'applique en outre sans restriction à notre Hardware 2023 de cette année, qui, en tant que plateforme de rencontre et d'information multisensorielle, a su répondre pleinement aux attentes parfois élevées et variées des exposants et des visiteurs. Après quatre ans d'absence, Hardware 2023 a offert une émotion de première classe spécifique à la branche et a ainsi fourni le cadre professionnel pour l'instrument le plus important de tous les salons: en tant qu'être social, l'homme a besoin de son prochain pour pouvoir communiquer, échanger et s'informer entre pairs, comme c'est le cas dans notre salon. En tant que plateforme de communication mutisensorielle, Hardware 2023 a fourni à tous les exposants et visiteurs du salon professionnel ce qui était attendu et annoncé: une communication en direct et en temps réel entre professionnels et entrepreneurs du même secteur!

Des stands de qualité

Organisé à la fin de la première semaine de janvier et se déroulant pendant trois jours en format physique, avec des stands de grande qualité et un panel d'exposants représentatif, ainsi qu'un bouquet attrayant de nouveaux produits ou de développements expliqués par un personnel de stand motivé et compétent, Hardware 2023 à Lucerne avait tout cela et bien plus encore à offrir aux visiteurs du salon professionnel venus de toute la Suisse. Si Hardware 2023 a pu être à la hauteur de la réputation qu'il s'est forgée depuis plus de deux décennies, c'est grâce à l'ensemble des producteurs, fournisseurs et importateurs de notre secteur aux multiples facettes, et ce dès avant les jours officiels du salon. En résumé, tous les exposants de notre branche ont apporté une contribu-

unserer vielschichtigen Branche. Zusammengefasst haben nämlich alle Aussteller aus unserer Branche mit professionellem Einsatz und mit viel Liebe zum (Messe-)Detail einen grossartigen Beitrag an das emotionale Messeumfeld der Hardware 2023 geleistet.

Interaktionen mit Händen und Füssen

Wer die diesjährige Fachmesse besuchte und so zwangsläufig das professionelle Messeumfeld mit der emotionalen Messeatmosphäre an der Hardware 2023 persönlich erlebte, der kann heute zu Recht und nicht ohne Branchenstolz von einem fulminanten Branchenauftritt ins neue Kalenderjahr berichten. Die zahlreichen Aussteller standen für eine branchenspezifische Repräsentativität und kreierten gemeinsam das bereits angesprochene emotionale Messeumfeld, welches für zwischenmenschliche Begegnungen und interaktive Erlebnisse der besonderen Art sorgte. Angesichts dieses Messeerlebnisses sprachen die zahlreichen Messebesucher aus der ganzen Schweiz mit einstimmiger Güte den Ausstellern verdientes Lob und wohlwollende Anerkennung für die (Messe-)Vorleistungen zu. In der Branche herrscht Einigkeit: «Die Hardware 2023 lieferte und bot ein professionelles wie emotionales Messeerlebnis!»

Dialog und Orientierung

Da seit der ersten Austragung unserer Fachhandelsmesse im Jahre 1997 die Grundidee und mithin der Wesenskern der Hardware der informative Dialog und die interaktive Begegnung zwischen den Lieferanten und Produzenten einerseits und den Eisenwarenhändlern wie Unternehmern aus der ganzen Schweiz andererseits war und ist, muss sich selbstredend die diesjährige Hardware 2023 am Tag der Abrechnung hüben wie drüben an diesem messebezogenen oder unternehmerischen Denkmuster eben messen lassen. Im und rund um das persönliche Messeggespräch zwischen den kompetenten Ausstellern und den interessierten Fachhändlern hat sich für den aufmerksamen Messebeobachter nämlich während den drei Messetagen an der Hardware 2023 allerhand Unternehmerisches für die Branche getan und gleichzeitig Informatives für den Unternehmer abgespielt. Produktinnovationen und -neheiten wurden dabei ebenso erklärt wie neue (Branchen-)Prozesse für ein branchenspezifisches Ökosystem oder eine mobile Bestellsoftware für die Branche mit viel Energie vorgestellt. Der professionelle Dialog während den Messeggesprächen sorgte so in der Gesamtheit – nicht nur für den Messebeobachter – für unternehmerische Orientierung mit händlerspezifischem Nutzen für ein noch junges Geschäftsjahr 2023. Die Hardware 2023 reiht sich also bei der unternehmerischen Erfolgsmessung nahtlos in die Reihe ihrer 12 Vorgängerveranstaltungen ein. Übrigens: In zwei Jahren ist es wieder soweit, und unsere Fachhandelsmesse Hardware 2025 wird vom 12. bis 14. Januar 2025 in Luzern ihre Messtore für drei Tage öffnen. Die Hardware 2025 wird dann die 14. Messeveranstaltung für die Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche sein.

Christoph Rotermund

Geschäftsführer Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt

tion formidable à l'environnement émotionnel du salon Hardware 2023 grâce à leur engagement professionnel et à l'amour du détail.

Interactions avec les mains et les pieds

Ceux qui ont visité le salon professionnel de cette année et qui ont donc forcément vécu personnellement l'environnement professionnel et l'atmosphère émotionnelle du salon Hardware 2023 peuvent aujourd'hui parler à juste titre et non sans fierté de la branche d'un début fulgurant de la nouvelle année civile. Les nombreux exposants étaient représentatifs de la branche et ont créé ensemble l'environnement émotionnel du salon, déjà évoqué, qui a permis des rencontres humaines et des expériences interactives d'un genre particulier. Au vu de cette expérience, les nombreux visiteurs du salon venus de toute la Suisse ont unanimement félicité les exposants et leur ont témoigné une reconnaissance bien méritée pour leurs prestations (de salon). Le secteur est unanime: «Hardware 2023 a livré et offert une expérience de salon à la fois professionnelle et émotionnelle!»

Dialogue et orientation

Étant donné que depuis la première édition de notre salon du commerce spécialisé en 1997, l'idée de base et l'essence même de Hardware étaient et restent le dialogue informatif et la rencontre interactive entre les fournisseurs et les producteurs d'une part, et les quincailliers et les entrepreneurs de toute la Suisse d'autre part, il va de soi que Hardware 2023 de cette année doit être mesuré le jour du décompte, de part et d'autre, à ce modèle de pensée lié au salon ou à l'entreprise. Pour l'observateur attentif du salon, il s'est en effet produit pendant les trois jours de Hardware 2023, durant et en relation avec les entretiens personnels entre les exposants compétents et les commerçants spécialisés intéressés, toutes sortes d'événements commerciaux pour la branche et en même temps informatifs pour l'entrepreneur. Des innovations et des nouveautés en matière de produits ont ainsi été expliquées, tout comme de nouveaux processus (sectoriels) pour un écosystème spécifique au secteur ou un logiciel de commande mobile pour le secteur présenté avec beaucoup d'énergie. Le dialogue professionnel qui s'est instauré au salon pendant les entretiens a ainsi permis, dans l'ensemble – et pas seulement pour l'observateur du salon – de donner aux entreprises une orientation avec des avantages spécifiques pour les commerçants pour un exercice 2023 encore jeune. Hardware 2023 s'inscrit donc parfaitement dans la lignée des 12 manifestations précédentes en ce qui concerne la mesure du succès commercial.

D'ailleurs, dans deux ans, notre salon Hardware 2025 ouvrira ses portes à Lucerne pour trois jours, du 12 au 14 janvier 2025. Ce sera alors la 14^e édition du salon professionnel de la branche suisse de la quincaillerie et de l'outillage.

Christoph Rotermund

Directeur de Swissavant – Association économique de l'artisanat et du ménage





René Bannwart

Hohe Zufriedenheit

Ein herzliches Dankeschön für die zahlreichen Besuchenden, welche die Hardware 2023 besucht haben. Die vielen guten Gespräche, die ich persönlich führen durfte, zeigten eine sehr hohe Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden.

Nach der 4-jährigen Pause war die Messe Hardware wieder eine gut besuchte Begegnungsplattform. Die persönlichen Gespräche und die Möglichkeiten vielfältige Leistungen an einem Tag konzentriert wahrzunehmen, standen im Fokus. Ich denke, dass deshalb auch die Aussteller mit einer hohen Zufriedenheit die Messe in Erinnerung behalten werden.

Auch der Event der Lernenden am Messedienstag war wieder eine gute Investition in unsere jungen Berufsleute. Die Zufriedenheit der Lernenden kann ich nicht abschätzen, doch wenn sie zu den Fragen die richtige Lösung gefunden haben, hellten sich die Gesichter jeweils auf und die Freude über das Erreichte war auch bei ihnen ersichtlich.

Ich wünsche Ihnen weiterhin eine hohe Zufriedenheit und bedanke mich für Ihren Besuch an der Hardware 2023.

René Bannwart

Geschäftsführer Allchemet AG
Mitglied des Messebeirates

Une grande satisfaction

Un cordial merci aux nombreux visiteurs qui se sont rendus au Hardware 2023. Les multiples entretiens de qualité que j'ai pu mener personnellement ont montré que les clients étaient très satisfaits.

Après une pause de quatre ans, le salon Hardware a de nouveau été une plateforme de rencontre bien fréquentée. L'accent a été mis sur les entretiens personnels et les possibilités de profiter de multiples prestations concentrées sur une seule journée. Je pense donc que les exposants se souviendront du salon avec beaucoup de satisfaction.

L'événement organisé par le salon le mardi pour les apprentis a également été un bon investissement pour nos jeunes professionnels. Je ne peux pas évaluer la satisfaction des apprentis, mais quand ils avaient trouvé la bonne solution aux questions, leur visage s'éclairait et exprimait la joie d'avoir réussi eux aussi.

Je souhaite à tous les participants une satisfaction durable et les remercie de leur visite au Hardware 2023.

René Bannwart

Directeur de Allchemet AG
Membre du comité consultatif du salon





Stephan Büsser

Live ist besser!

Das war die spontane Aussage eines Kunden, als er die aktuelle Neuheit von einem unserer Berater vorgeführt bekommen hat.

Im Vorfeld der Messe hat unsere Marketingabteilung dieselbe Neuheit schon an einem Online-Webinar vorgestellt. Der Vergleich drängte sich also auf.

Für mich bringt «Live ist besser!» die Hardware 2023 auf den Punkt. Die Freude über die gelungene Veranstaltung war den Messebesuchern und den Ausstellern ins Gesicht geschrieben.

Live ist besser! Dieses Motto macht es mir einfach, Sie schon heute an die nächste Ausgabe der Hardware in Luzern im Jahr 2025 aufmerksam zu machen. Notieren Sie sich bitte das Datum; vom 12. bis 14. Januar 2025.

Herzlich

Stephan Büsser

Geschäftsführer Festool Schweiz AG

Präsident des Messebeirates

Live, c'est mieux!

C'est ce qu'a déclaré spontanément un client lorsqu'un de nos conseillers lui a fait une démonstration de la nouveauté d'actualité.

Avant le salon, notre département marketing avait déjà présenté la même nouveauté lors d'un webinaire en ligne.

La comparaison s'est donc imposée d'elle-même.

Pour moi, «Live c'est mieux!» résume bien l'esprit du salon Hardware 2023. La joie de cette manifestation réussie se lisait autant sur les visages des visiteurs du salon que sur ceux des exposants.

Live c'est mieux! Ce slogan me permet d'attirer dès aujourd'hui votre attention sur la prochaine édition de Hardware à Lucerne, en 2025.

Prenez donc bonne note de la date;

du 12 au 14 janvier 2025.

Cordialement

Stephan Büsser

Directeur de Festool Schweiz AG

Président du conseil consultatif du salon





Markus Ernst

Synergien nutzen

Nach vier Jahren Zwangspause bestand wieder die Möglichkeit, unsere Werkzeug-, Maschinen- und Eisenwarenbranche an der Hardware in Luzern zu präsentieren. Es war eine spannende Zeit, wusste man im Vorfeld nicht sicher, ob unsere Kunden die Möglichkeit nutzen, die Hardware wieder zu besuchen.

Heute nach Abschluss der Hardware kann ich sagen, dass diese kleinen Bedenken unbegründet waren. Wir durften viele Besucher bei uns begrüßen, welche sich Zeit nahmen, um die Produktneuheiten und unser Sortiment anzuschauen. Bei spannenden und unterhaltsamen Gesprächen wurde uns auch klar, dass ein Branchentreffpunkt auch in der heutigen, sehr digitalen Zeit, seine absolute Berechtigung hat. Wir haben gespürt, dass unsere Kunden Freude daran hatten, sich wieder einmal persönlich zu treffen, neue Mitarbeiter*innen kennenzulernen und sich über aktuelle Neuheiten zu informieren.

Was mich besonders gefreut hat, waren die vielen Lernenden welche die Hardware besuchten und die ihnen aufgetragenen Aufgaben interessiert bearbeiteten. Das zeigt mir, dass unsere Branche als Ausbildungsplatz doch noch einiges bieten kann und die Jungen interessiert sind, in dieser ihre Ausbildung zu absolvieren.

Alles in allem darf ich sagen, eine erfolgreiche Messe erlebt zu haben mit vielen interessanten Themen und neuen Produkten, welche die Vielfalt unserer Branche widerspiegeln. Die Besucher waren interessiert und begeistert von dem Aufwand, welche die Aussteller für eine erfolgreiche Messe betrieben haben.

Auch nach der Hardware ist es nun umso wichtiger, dass wir die Synergien in unserer Branche nutzen, um den Werkplatz Schweiz attraktiv zu gestalten. Die Qualität des Marktplatzes Schweiz hat in den letzten Jahren viel an Attraktivität gewonnen und zu dieser müssen wir Sorge tragen, damit wir auch in Zukunft bestehen können.

Markus Ernst
CEO Karl Ernst AG
Mitglied des Messebeirates

Utiliser les synergies

Après une pause forcée de quatre ans, nous avons à nouveau eu la possibilité de présenter notre secteur de l'outillage, des machines et de la quincaillerie au Hardware à Lucerne. Ce fut une période passionnante, on ne savait pas à l'avance avec certitude si nos clients profiteraient de la possibilité de revenir visiter le Hardware.

Aujourd'hui, après la clôture du Hardware, je peux dire que ces petites inquiétudes étaient infondées. Nous avons accueilli chez nous de nombreux visiteurs qui ont pris le temps de découvrir les nouveaux produits et notre assortiment. Lors de conversations passionnantes et divertissantes, nous avons également compris qu'un rendez-vous de la branche se justifie absolument, même à l'époque actuelle, très numérique. Nous avons senti que nos clients étaient heureux de se rencontrer à nouveau en personne, de faire la connaissance de nouveaux collaborateurs et collaboratrices et de s'informer sur les nouveautés actuelles.

Ce qui m'a particulièrement réjoui, c'est le nombre d'apprentis qui ont visité le salon et qui ont travaillé avec intérêt sur les tâches dont on les avait chargés. Cela me montre que notre branche peut encore offrir des places d'apprentissage et que les jeunes s'intéressent à y effectuer leur formation.

Dans l'ensemble, je peux dire que j'ai vécu un salon réussi avec de nombreux thèmes intéressants et de nouveaux produits qui reflètent la diversité de notre branche. Les visiteurs ont été intéressés et enthousiasmés par les efforts déployés par les exposants pour faire de ce salon un succès.

Surtout après le salon, il est d'autant plus important d'utiliser les synergies dans notre branche pour rendre la place industrielle suisse attractive. La qualité de la place de marché suisse a beaucoup gagné en attractivité ces dernières années. Nous devons en prendre soin pour assurer notre existence à l'avenir.

Markus Ernst
PDG de Karl Ernst AG
Membre du comité consultatif du salon





Mark Fenners

Hardware 2023: Danke an die Besucher der Messe!

Nach einer vierjährigen Abstinenz können wir auf eine kleine, kompakte und gut organisierte Messe zurückblicken. Sie hat einmal mehr gezeigt, wie vielfältig unsere Branche ist. Es gilt klar hervorzuheben, dass das Vakuum der persönlichen Kontakte und das Wiedersehen nach dieser Zwangspause deutlich spürbar war und hier ein enormer Nachholbedarf geherrscht hat.

Für uns hat sich die Möglichkeit geboten mit unseren Produkten Präsenz zu zeigen und in vielen interessanten Gesprächen den Puls bei unseren Partnern und Kunden zu fühlen. Erfreulich war die Frequentierung unseres Standes, dies zeigt, dass persönliche Begegnungen immer gefragt sind und man so die Produkte dem Handel noch näher bringen kann.

Besonders gefreut hat mich das Interesse der Lernenden an der Hardware. Schön zu sehen, dass unsere Branche auch in Zukunft auf interessierte und motivierte Mitarbeitende zählen kann.

Mark Fenners

CEO e + h Services AG
Mitglied des Messebeirates

Hardware 2023: Merci aux visiteurs du salon!

Après une absence de quatre ans, nous pouvons faire le bilan d'un petit salon compact et bien organisé. Celle-ci a montré une fois de plus à quel point notre secteur est diversifié. Il faut clairement souligner que l'absence de contacts personnels et les retrouvailles après cette pause forcée ont été nettement perceptibles et qu'il y avait là un énorme besoin de rattrapage.

Nous avons eu la possibilité de faire acte de présence avec nos produits et de prendre le pouls de nos partenaires et clients lors de nombreux entretiens intéressants. La fréquentation de notre stand a été réjouissante, ce qui montre que les rencontres personnelles sont toujours demandées et que l'on peut ainsi rapprocher encore plus les produits et les commerçants.

J'ai été particulièrement heureux de constater l'intérêt des apprentis pour le Hardware. Il est bon de voir que notre branche pourra compter à l'avenir aussi sur des collaborateurs intéressés et motivés.

Mark Fenners

CEO e + h Services AG
Membre du comité consultatif du salon





Axel Horisberger

Positive Bilanz

Nach vierjähriger pandemiebedingter Abwesenheit nahmen wir als Bosch Power Tools Professional mit einem neuen Standkonzept an der Hardware teil.

Während den drei Messetagen konnten wir unsere Vielfalt mit zahlreichen Neuheiten, Services und Vermarktungschancen zeigen. Wir durften zahlreiche Fachbesuchende aus dem Inland sowie einige internationale Gäste auf unserem Stand empfangen und sie von unseren Leistungen und Innovationen überzeugen.

Dass sich die Messelandschaft verändert, spürte man auch an der Hardware. Die Aussteller- und Besucherzahl war kleiner als in den vorherigen Jahren, was sich an den Besuchenden am ersten Tag (Sonntag) sowie jeweils an den Nachmittagen zeigte.

Die «Qualität» der Besucher war jedoch auf dem hohen Niveau der früheren Hardware-Messen – ein wichtiger Mehrwert wohl für alle Aussteller. Aufgefallen sind auch die tollen Messestände der Aussteller, die mit viel Leidenschaft und Kreativität die Hardware zu einer wirklich speziellen Fachmesse machen.

Wir ziehen insgesamt eine positive Bilanz der diesjährigen Hardware in Luzern. Bekannte und neue Gesichter zu treffen, sich auszutauschen und damit unsere Branche und speziell den Fachhandel zu stärken, das macht die Hardware so wertvoll. Die sehr gut organisierte Messe funktioniert nicht nur vor Ort sondern auch online, was die vielen Social Media Posts und die jungen Besucherinnen und Besucher beweisen.

Axel Horisberger

Vertriebsleiter Power Tools, Robert Bosch AG
Mitglied des Messebeirates

Un bilan positif

Après quatre ans d'absence due à la pandémie, nous avons participé au salon Hardware en tant que Bosch Power Tools Professional avec un nouveau concept de stand.

Pendant les trois jours du salon, nous avons pu montrer notre diversité par de nombreuses nouveautés, services et opportunités de commercialisation. Nous avons accueilli à notre stand de nombreux visiteurs professionnels de Suisse ainsi que quelques invités internationaux et les convaincre de nos prestations et de nos innovations.

L'évolution dans le domaine des salons s'est également manifestée au niveau de Hardware. Le nombre d'exposants et de visiteurs était moins important que les années précédentes, comme en témoigne le nombre de visiteurs le premier jour (dimanche) ainsi que chaque après-midi.

La «qualité» des visiteurs a toutefois atteint le même niveau élevé qu'aux salons Hardware précédents – une plus-value importante pour tous les exposants. On a également remarqué les superbes stands des exposants qui, avec beaucoup de passion et de créativité, font du Hardware un salon professionnel vraiment spécial.

Nous tirons un bilan globalement positif du salon Hardware de Lucerne de cette année. Rencontrer des visages connus et nouveaux, échanger et renforcer ainsi notre branche et plus particulièrement le commerce spécialisé, voilà ce qui rend le Hardware si précieux. Le salon, très bien organisé, fonctionne non seulement en présentiel mais aussi en ligne, comme en témoignent les nombreux posts sur les médias sociaux et les jeunes visiteurs.

Axel Horisberger

Directeur des ventes Power Tools, Robert Bosch AG
Membre du comité consultatif du salon





Markus Lauber

Von hoher Qualität

Klein, aber fein – so durfte sich die Hardware 2023 einmal mehr zeigen. Wobei der Fokus ganz klar auf «fein» lag. Die Stände der Aussteller sowie die Gespräche unter den Beteiligten waren von hoher Qualität. Die umfassende Präsenz der Aussteller hat jeden Besuchenden beeindruckt und der rege Austausch sowohl zwischen Anbietern und ihren Kunden, als auch der Anbieter und Händler unter sich hat gezeigt, dass die Messe als persönlicher Treffpunkt sehr geschätzt wird. Das macht die Hardware zu einer eindrücklichen Fachmesse, die sich im kleiner werdenden Markt der Eisenwaren- und Werkzeugbranche behauptet.

Wir dürfen mit Freude sagen, dass wir unser Ziel erreicht haben. Denn die Messe – klein, aber fein – ermöglicht es weiterhin, die ganze Branche effizient und in einem wertigen Rahmen zusammenzubringen. Der grosse Aufmarsch der Branche zeigt, dass die Hardware ein Bedürfnis für den Fachhandel erfüllt und grosse Akzeptanz findet.

Auch die Kombination von analog und digital hat sich bewährt. Unter *hardware-luzern.ch* war es den Fachpersonen vor der Messe möglich, sich auf den Besuch vorzubereiten, zu entdecken, welche Marken vor Ort sind und welche Neuheiten es zu sehen gibt. Auch jetzt, nach der Hardware, geht die digitale Reise weiter. Auf *H3.plus* sind alle Inhalte der Aussteller weiterhin zu sehen und mit der neuen Netzwerkfunktion können sich Interessierte mit anderen Fachpersonen der Eisenwaren- und Werkzeugbranche weiterhin vernetzen.

Schliesslich möchte ich meinen Dank aussprechen. Wir sagen Danke für das grosse Engagement der Aussteller, die es geschafft haben, mit ihren beeindruckenden Ständen und spannenden Inhalten zu überzeugen. Ein grosses Dankeschön gilt zudem Swissavant, der als Patronatsverband ein starker Partner in der Organisation und Weiterentwicklung der Fachmesse ist. Entsprechend freuen wir uns auf die nächste Hardware, die vom 12. bis 14. Januar 2025 in Luzern stattfindet.

Markus Lauber

Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Luzern AG
Mitglied des Messebeirates

De haute qualité

Petit, mais raffiné – c'est ainsi que le Hardware 2023 a pu se montrer une fois de plus. L'accent portait clairement sur le mot «raffiné». Les stands des exposants et les discussions entre les participants étaient de grande qualité. La présence des exposants au grand complet a impressionné plus d'un visiteur. Les échanges intenses des exposants avec leurs clients, mais aussi entre exposants et entre commerçants ont montré que le salon est hautement apprécié en tant que lieu de rencontre personnel. Cela fait du Hardware un salon professionnel impressionnant qui s'affirme sur le marché de plus en plus restreint de la quincaillerie et de l'outillage.

Nous pouvons dire avec plaisir que nous avons atteint notre objectif. En effet, le salon – petit mais efficace – continue de permettre à toute la branche de se réunir efficacement et dans un cadre valorisant. La grande affluence de la branche montre que le Hardware répond à un besoin pour le commerce spécialisé et qu'il est largement accepté.

La combinaison de l'analogique et du numérique a également fait ses preuves. Sur *hardware-luzern.ch*, les professionnels pouvaient préparer leur visite avant le salon, découvrir les marques présentes et les nouveautés à voir. Maintenant aussi, après le Hardware, le voyage numérique se poursuit. Sur *H3.plus*, tous les contenus des exposants sont toujours visibles et, grâce à la nouvelle fonction de réseautage, les personnes intéressées peuvent continuer à se mettre en relation avec d'autres professionnels de la quincaillerie et de l'outillage.

Enfin, j'aimerais exprimer ma reconnaissance. Nous disons merci pour le grand engagement des exposants, qui ont réussi à convaincre avec leurs stands impressionnants et leurs contenus passionnants. Un grand merci également à Swissavant qui, en tant qu'association de patronage, est un partenaire solide dans l'organisation et le développement du salon professionnel. En conséquence, nous attendons avec impatience le prochain Hardware, qui aura lieu du 12 au 14 janvier 2025 à Lucerne.

Markus Lauber

Membre de la direction de Messe Luzern AG
Membre du comité consultatif du salon





Hardware 2023: «Live ist besser!»

Zufrieden und erleichtert – heiter und froh – bisweilen sogar Funken der Begeisterung! So lässt sich die Stimmung an der Hardware 2023 mit gutem Gewissen umschreiben. Während es dem Eisenwarenfachhandel in den vergangenen zwei Jahren erfreulich gut lief – trotz, teilweise auch wegen der Pandemie – schmerzte die Stornierung der physischen Hardware 2021 auf vielen Ebenen. Die digitalen Ersatzmassnahmen vermochten die entstandene Lücke höchstens teilweise zu füllen, so der Branchentenor. Umso erfreulicher, dass es 2023 wieder soweit war: Die Aussteller luden zur Messe nach Luzern, und etwa 2000 Besucherinnen und Besucher machten sich auf. Auf zum Wiedersehen, zur Pflege von beruflichen Beziehungen und zum Austausch über Produkte, Trends und Innovationen. Kurz: Die Begegnung von Mensch zu Mensch, von Marktteilnehmerin zu Geschäftspartner – die Kernkompetenz einer Messe also – sie lebte wieder auf. Und wurde von Ausstellern wie Besuchern gleichermassen gelobt und dankbar genossen.

Hardware 2023: «Live, c'est mieux!»

Satisfaits et soulagés – sereins et joyeux – parfois même des étincelles d'enthousiasme! C'est ainsi que l'on peut décrire en toute bonne conscience l'ambiance du salon Hardware 2023. Alors que la quincaillerie s'est bien portée ces deux dernières années – malgré la pandémie, et en partie aussi à cause d'elle – l'annulation du salon physique en 2021 a été douloureuse à plusieurs niveaux. Les mesures de remplacement numériques n'ont pu combler cette lacune qu'en partie, selon les ténors de la branche. Il est donc d'autant plus réjouissant que les exposants ont de nouveau pu inviter leurs clients au salon Hardware à Lucerne en 2023. Quelque 2000 visiteurs se sont déplacés pour retrouver leurs collègues, échanger des idées avec ceux-ci sur les produits, les tendances et les innovations et entretenir leurs relations professionnelles. Bref, les rencontres personnelles, entre acteurs du marché et partenaires commerciaux – la raison d'être d'un salon – ont enfin repris. Exposants et visiteurs n'ont pas tari d'éloges à ce sujet et s'en sont montrés reconnaissants.



«Never change a running system»

Die aus der IT stammende Maxime lässt sich auch auf die Hardware übertragen: Das bewährte Konzept wurde beibehalten, die bekannten Abläufe und Schwerpunkte waren wieder da. Rhythmus und Zeitplan, Tag der Lernenden, VIP-Treffen und Aussteller-Apéro, besonders profilierter Markenauftritt von Metabo ... alles wie vor vier Jahren. Ja, und doch nicht ganz. Denn die Messe Luzern hat die Zeit genutzt, um ergänzende digitale Dienstleistungen zu lancieren. Zu nennen sind etwa bessere Kontaktmöglichkeiten auf der Messe via App, die neu gestaltete Website hardware-luzern.ch oder auch die Plattform «H3.plus». Sie bietet digitale Ausstell- und Kontaktmöglichkeiten im Format 24/7 an. Die Pandemie hat also zur digitalen Weiterentwicklung der Messe beigetragen, womit man sagen darf: «Improve a running system? – Yes, try at least!»

Zuversicht ja – Unsicherheit (leider) auch ...

Die Hardware 2023 ausschliesslich schönzuschreiben, wäre wohl unrealistisch. Obschon die Branche gute Jahre hinter sich hat, meldeten sich erkennbar weniger Aussteller zum Re-Start der Hardware als zur Messe 2019. Immerhin, die Grossen der Branche waren präsent, und es gab nach Jahren der Abstinenz auch zufriedene Rückkehrer – und sogar Erstteilnehmer. Das ist erfreulich. Aber auch Sorgen waren zu hören. Zum einen wegen der globalen politischen, ökologischen und wirtschaftlichen Krisenherde. Sie auszublenden käme einer naiven Selbsttäuschung gleich, sie einzuschätzen ist kaum möglich. Zum anderen setzen vor allem kleinere Aussteller*innen auf den Sog, den die teilnehmenden Branchenleader erzeugen. Ein grundsätzliches Umdenken bei den Schwergewichten war nicht erkennbar. Es hätte dennoch Folgen für die Zukunft der Messe, indem zwangsläufig auch kleinere Aussteller*innen in sich gehen müssten.

Schwung nutzen

Die Hardware 2023 war ein Re-Start nach turbulenten Jahren – und in gewissem Sinne auch ein Wagnis. Sie hat den eingeschlagenen Weg mit annähernd gleichen Besucherzahlen bei etwas kleinerem Volumen gegenüber den Vorjahren bestätigt. Die Begeisterung für Begegnung und Austausch, für Branche, Materie, Verantwortung und Leistungen des seriösen Fachhandels ist folglich ungebrochen. Diesen mentalen Schwung gilt es zu bewahren, zu pflegen und immer wieder zu beleben – zum Nutzen der gesamten Branche und ihrer Akteure. Folglich sind auch alle Branchenangehörigen weiterhin zum Mitmachen aufgerufen: Besucherinnen und Aussteller, Dienstleisterinnen und Institutionen. Denn eines steht fest: Unsichere Zeiten lassen sich am besten gemeinsam überstehen! **Daraus wiederum lässt sich eigentlich nur ein Wunsch ableiten: Auf ein frohes Wiedersehen an der nächsten Hardware – vom 12. bis 14. Januar 2025 in Luzern.**

«Ne changez jamais un système qui fonctionne»

Cette maxime issue de l'informatique peut également s'appliquer au Hardware: le concept éprouvé a été conservé, les processus et les points forts connus étaient de retour. Le rythme et l'horaire, la journée des apprentis, la rencontre VIP et l'apéritif des exposants, la présentation particulièrement profilée de la marque Metabo ... tout était comme il y a quatre ans ou presque. Car la foire de Lucerne a profité de cette période pour lancer des services numériques complémentaires. On peut citer par exemple de meilleures possibilités de contact au salon via l'appli, le site Internet hardware-luzern.ch nouvellement conçu ou encore la plateforme «H3.plus». Cette dernière offre des possibilités d'exposition et de contact numériques permanentes 24/7. La pandémie a donc contribué au développement numérique du salon, ce qui permet de dire: «Améliorer un système qui fonctionne? – On peut au moins essayer!»

La foi en l'avenir, certes, mais l'incertitude (hélas) aussi ...

Faire uniquement l'éloge de Hardware 2023 serait irréaliste. Bien que la branche ait connu de bonnes années, le salon a compté visiblement moins d'exposants à son redémarrage que le Hardware 2019. Les grands de la branche étaient toutefois présents et il y a eu des revenants satisfaits après des années d'absence – et même de nouveaux participants. C'est réjouissant. Mais des inquiétudes se sont également fait entendre. D'une part, il y a les foyers de crise politique, écologique et économique mondiaux. Les ignorer reviendrait à se faire naïvement des illusions, il n'est guère possible de les évaluer. D'autre part, ce sont surtout les petits exposants qui misent sur le pouvoir d'attraction des leaders de la branche. Un changement fondamental de mentalité chez les poids lourds n'était pas perceptible. Cela aurait toutefois des conséquences pour l'avenir du salon, dans la mesure où les petits exposants devraient eux aussi se remettre en question.

Profiter de l'élan

Hardware 2023 a connu un nouveau départ après des années de turbulences – c'était, dans un certain sens, un pari risqué. Il a confirmé la voie empruntée, avec un nombre de visiteurs à peu près identique à celui des années précédentes, pour un volume légèrement inférieur. L'enthousiasme pour la rencontre et l'échange, pour la branche, la matière, la responsabilité et les prestations du commerce spécialisé sérieux est donc resté intact. Il faut désormais préserver cet élan mental, l'entretenir et le raviver sans cesse – au profit de l'ensemble du secteur et de ses acteurs. Par conséquent, tous les membres de la branche sont appelés à participer: visiteurs et exposants, prestataires de services et institutions. Car une chose est sûre: c'est ensemble que l'on surmonte le mieux les périodes d'incertitude! **On ne peut en déduire qu'un seul souhait: au plaisir de se revoir à la prochaine édition de Hardware – du 12 au 14 janvier 2025 à Lucerne.**





►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Stimmen von Ausstellern und Besuchern an der Hardware 2023... Voix d'exposants et de visiteurs au Hardware 2023...

«Wir durften an der Hardware ein sehr positives Marktumfeld antreffen – das hat mich genauso überrascht wie erfreut. Nach 2013 sind wir erstmals wieder dabei, und ich kann am zweiten Tag schon sagen: **Der Entscheid war richtig!**»

Die Schweiz kommt aus unserer Sicht mit den aktuellen Turbulenzen noch immer gut klar. Als Import-/Export-aktives Unternehmen profitieren wir von stabilen CH-Preisen, aber auch von der typisch schweizerischen Zuverlässigkeit und unserem Image – der Swissness eben.

Wir sind sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit mit dem Fachhandel. Natürlich hätten wir gerne mehr Präsenz im Laden, wissen aber auch, dass Nischenprodukte und Spezialartikel keine Schnelldreher sind. Umso wichtiger ist die persönliche Beratungsleistung des Fachhandels für unsere Produkte und für unsere gemeinsamen Endkunden. Wir stärken diese gerne – sei es mit Schulung, sei es mit Einzelberatungen, wo immer das gewünscht wird. Kurz, wir sind für den Fachhandel da, wo immer wir helfen können.»



Mark Marti

«Nous avons trouvé un environnement commercial très positif au Hardware – cela m'a autant surpris que réjoui. Nous sommes de nouveau présents pour la première fois depuis 2013, et je peux déjà dire au deuxième jour que **c'était la bonne décision!**»

De notre point de vue, la Suisse s'en sort encore bien face aux turbulences actuelles. En tant qu'entreprise active dans l'import/export, nous profitons de prix CH stables, mais aussi de la fiabilité typiquement suisse et de notre image – la suissitude, justement.

Nous sommes très satisfaits de la collaboration avec le commerce spécialisé. Bien sûr, nous aimerions être plus présents dans les magasins, mais nous savons aussi que les produits de niche et les articles spéciaux ne sont pas des articles à rotation rapide. Le service de conseil personnalisé du commerce spécialisé est d'autant plus important pour nos produits et pour nos clients finaux communs. Nous le soutenons volontiers, que ce soit par des formations ou des conseils individuels, partout où les commerçants le souhaitent. Bref, nous sommes là pour le commerce spécialisé chaque fois que nous pouvons l'aider.»

Mark Marti, Inhaber MATO Suisse AG, Inwil

Mark Marti, propriétaire de MATO Suisse AG, Inwil

«Die Hardware hat uns begeistert! Wir nehmen erstmals teil und sehen die Messe als ideale Gelegenheit zu Kundenpflege und Kundengewinnung sowie zum Networking. Die Messe ist überschaubar, die Qualität der Besucher 1a.

Wir konnten trotz der Corona-Turbulenzen spürbar zulegen. Unser Reparaturbereich hat im Zuge der Lieferkettenprobleme einen deutlichen Aufschwung genommen. Gerade für Reparaturen ist ein solider und schlagkräftiger Fachhandel unverzichtbar. Insofern sind wir sehr froh um die Messe und die vielen Chancen, die sie bietet.»

Adrian Wüthrich, Gebietsleiter Schweiz bei HYMER-LEICHTMETALLBAU GmbH & Co. KG, Wangen/DE



Adrian Wüthrich

«Le Hardware nous a enthousiasmés! Nous y participons pour la première fois et le considérons comme une occasion idéale pour nous entretenir avec nos clients, en acquérir de nouveaux et faire du réseautage. Le salon est à taille humaine, la qualité des visiteurs est 1a.

Malgré les turbulences dues à la pandémie, nous avons pu augmenter sensiblement nos ventes. Notre secteur des réparations a connu un net essor suite aux problèmes des chaînes d'approvisionnement. C'est justement pour les réparations qu'un commerce spécialisé solide et efficace est indispensable. En ce sens, nous sommes très satisfaits de ce salon et des nombreuses opportunités qu'il offre.»

Adrian Wüthrich, directeur régional pour la Suisse chez HYMER-LEICHTMETALLBAU GmbH & Co. KG, Wangen/DE



«Als Teil der Eisenwarenfamilie und Versorgerin des Fachhandels ist die Hardware für uns absolut wichtig. Aber wir sind klein und müssen jeden Messeauftritt sorgfältig abwägen. Ich darf mit Freude sagen, dass sich die Teilnahme wiederum gelohnt hat. Wir treffen hier Kundinnen und Partner, die wir übers Jahr nicht oder nur sehr kurz sehen können. Das ist für unsere Kunden natürlich genauso wichtig. Denn, seien wir ehrlich: **Ohne Hardware verlieren wir den Branchenzusammenhalt, die besondere Gelegenheit zu Kontakten und Austausch – kurz: Das Wir-Gefühl!**

Unser Sortiment wird aus Sicht des Fachhandels zu Recht als Nischenprodukt gesehen. Das ist in Ordnung und wird von uns durch Direktberatung vor Ort ergänzt. Jede spezialisierte Direktberatung der Endkunden wird über den Fachhandel abgerechnet.

Wir haben unsere Hauptkundschaft bei den Zimmerleuten, Schreibern und in der Holzindustrie. Diese Branchen laufen derzeit sehr gut. Dennoch machen die Preis-, Termin- und Liefersituationen das Verkaufen derzeit nicht einfacher. Zusammen mit dem Fachhandel können wir den Endkunden immer eine optimale Lösung anbieten.

Die Qualität der Beratung am POS macht uns manchmal etwas Sorge, denn der Verkauf unserer Produkte ist anspruchsvoll. Wir geben alles, um den Know-how-Transfer bis in den stationären Handel zu sichern. Mit unserem neuen Demo-Anhänger unterstützen wir – in Zusammenarbeit mit dem lokalen Fachhändler – vor Ort die Endkunden.

Das alles passiert nicht zuletzt mit Blick auf den Online-Handel und die Grossfläche. Denn hier sehen wir eine starke Professionalisierung. Wie wir – Hersteller und Fachhändler – am besten darauf antworten, steht wohl noch nicht eindeutig fest! Aber Agilität, Kundennähe, Verlässlichkeit, Dienstleistung und die Priorisierung von Lösungen statt Profiten gehören sicher dazu.»

Lorenz Oppliger, Geschäftsleiter Prebena AG Schweiz, Uetendorf



Lorenz Oppliger

«En tant que membre de la famille de la quincaillerie et fournisseur du commerce spécialisé, le Hardware est absolument essentiel pour nous. Mais nous sommes petits et devons évaluer soigneusement chaque participation à un salon. Je peux dire avec plaisir que notre participation en valait à nouveau la peine. Nous y rencontrons des clients et des partenaires que nous ne voyons pas ou très peu pendant l'année. C'est bien sûr tout aussi important pour nos clients. Car, soyons honnêtes: **sans Hardware, la branche perdrait sa cohésion et nous, une excellente occasion de contacts et d'échanges – bref, le sentiment d'appartenance!**

A juste titre, le commerce spécialisé considère notre gamme comme un produit de niche. C'est très bien et nous le complétons par des conseils donnés directement sur place. Ils sont ensuite facturés au client final par le commerce spécialisé.

Notre clientèle principale se compose de charpentiers, de menuisiers et de l'industrie du bois. Ces secteurs se portent actuellement très bien. Néanmoins, la situation en matière de prix, de délais et de livraison ne facilite pas la vente actuellement. En collaboration avec le commerce spécialisé, nous pouvons toujours proposer une solution optimale aux clients finaux.

La qualité du conseil au point de vente nous inquiète parfois un peu, car la vente de nos produits est exigeante. Nous mettons tout en œuvre pour assurer le transfert de savoir-faire jusque dans le commerce stationnaire. Avec notre nouvelle remorque de démonstration, nous soutenons – en collaboration avec le revendeur local – les clients finaux sur place.

Ce faisant, nous gardons un œil attentif sur le commerce en ligne et les grandes surfaces. Car nous constatons ici une forte professionnalisation. La meilleure réponse à donner par les fabricants et les commerçants spécialisés n'est sans doute pas encore clairement définie ! Mais l'agilité, la proximité avec le client, la fiabilité, le service et la priorité donnée aux solutions plutôt qu'aux profits en font certainement partie.»

Lorenz Oppliger, directeur de Prebena AG Suisse, Uetendorf





►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

«Milwaukee wird seine Strategie künftig noch enger am qualifizierten Fachhandel ausrichten. Andere Marken unseres TTI-Konzerns, wie AEG und Ryobi, werden ihrerseits weitere Zielgruppen und Vertriebskanäle abdecken. Übrigens ist Milwaukee eine der wenigen Marken mit einem sehr klaren und eindeutigen Bekenntnis zum Fachhandel. Mit diesem Ansatz sichern wir unseren Händlern attraktive Mehrleistungen für Service, Schulung und Unterstützung im Projektgeschäft. **Aktuell arbeiten wir an einem neuen Partnerkonzept, das wir unseren Marktpartnern in Kürze ausführlich vorstellen.**



Thomas Jost

Unsere Fachhändler dürfen sich in den kommenden Monaten aber auch auf viele neue Produkte freuen. Das gilt nicht nur für Elektrowerkzeuge, sondern auch für alle weiteren Sortimente von Milwaukee. Dazu gehören über 3000 Zubehörlösungen, mehr als 1000 Handwerkzeuge, Aufbewahrungs- und Transportlösungen, ein PSA-Programm und ein Sortiment mit Akku-Gartenwerkzeugen.

Fachhändler, die sich für unsere Marke entscheiden, sollten ihre Zielgruppen und Gewerke ganzheitlich und intensiv ansprechen und beraten. Unsere Spezialisten werden in enger Abstimmung vor Ort unterstützen um die Kundenbindung zu festigen. Als innovative Marke braucht Milwaukee den kompetenten, aktiven und lokal verwurzelten Fachhandel. Gerade bei Spezialgeräten geht es nicht ohne die persönliche Beratung. Das neue Partnerkonzept wird allen Nutzen bringen, die sich aktiv und engagiert beteiligen.»

**Thomas Jost, Verkaufsleiter FH,
Techtronic Industries Switzerland AG, Zollikofen**

«À l'avenir, Milwaukee orientera sa stratégie encore plus étroitement vers le commerce spécialisé qualifié. D'autres marques de notre groupe TTI, comme AEG et Ryobi, couvriront pour leur part d'autres groupes cibles et d'autres canaux de distribution. D'ailleurs, Milwaukee est l'une des rares marques à s'engager très clairement et sans équivoque en faveur du commerce spécialisé. Grâce à cette approche, nous garantissons à nos revendeurs des prestations supplémentaires attrayantes en matière de service, de formation et de soutien dans le cadre de projets. **Nous travaillons actuellement sur un nouveau concept de partenariat que nous présenterons prochainement en détail à nos partenaires commerciaux.**

Mais nos revendeurs spécialisés peuvent aussi s'attendre à de nombreux nouveaux produits dans les mois à venir. Non seulement dans les outils électriques, mais aussi dans toutes les autres gammes de Milwaukee. Celles-ci comprennent plus de 3000 solutions d'accessoires, plus de 1000 outils à main, des solutions de rangement et de transport, un programme EPI et une gamme d'outils de jardin sans fil.

Les revendeurs spécialisés qui optent pour notre marque doivent aborder et conseiller leurs groupes cibles et leurs métiers de manière globale et intensive. Nos spécialistes apporteront leur soutien sur place en étroite concertation afin de consolider la fidélisation de la clientèle. En tant que marque innovante, Milwaukee a besoin d'un commerce spécialisé compétent, actif et enraciné localement. En particulier pour les outils spéciaux, rien ne peut se faire sans un conseil personnalisé. Le nouveau concept de partenariat sera bénéfique pour tous ceux qui y participent activement et avec engagement.»

**Thomas Jost, directeur des ventes FH,
Techtronic Industries Switzerland AG, Zollikofen**



«Der Besuch der Hardware ist für mich alle zwei Jahre ein beruflicher Höhepunkt. Ich bin für rund 12 Mitarbeitende inklusive Lernende verantwortlich. Mein Motto für die Hardware ist jeweils «sehen und gesehen werden». Es geht dabei nicht um mich als Person, sondern um die beruflichen Kontakte und Begegnungen – und natürlich um die Produkte. Es ist enorm hilfreich, die lediglich vom Telefon bekannten Innendienstler*innen einmal persönlich kennenzulernen – das gibt ein ganz anderes Klima, auch ein besseres Vertrauen. Und die Begegnung mit dem Lieferanten-AD – für einmal nicht im Stress – hat auch eine besondere Qualität.



Andreas Schneider

Der zweite Schwerpunkt sind für uns die Produktneuheiten. Wir streben in unserem lokalen Markt möglichst die Erstplatzierung neuer Artikel an, um die Nase ganz vorne zu haben. Wer ein Produkt als erster zeigen und liefern kann, hat den Wettbewerbsvorteil. Insofern profilieren wir mit dem Besuch der Hardware unser Unternehmen. Der Know-how-Transfer von Luzern nach Langenthal zählt sich aus!

Andreas Schneider, Teamleiter Werkzeug- und Maschinencenter, Mueller AG, Langenthal

«La visite du Hardware est pour moi un temps fort professionnel tous les deux ans. Je suis responsable d'environ 12 collaborateurs, y compris les apprentis. Ma devise pour le Hardware est toujours «voir et être vu». Il ne s'agit pas de moi en tant que personne, mais des contacts professionnels et des rencontres – et bien sûr des produits. C'est très utile de rencontrer personnellement les collaborateurs du service interne que l'on connaît uniquement par téléphone – cela crée un tout autre climat et une meilleure confiance. Et la rencontre avec le service commercial du fournisseur – pour une fois sans stress – a aussi une qualité à part.

Notre deuxième point fort, ce sont les nouveaux produits. Sur notre marché local, nous nous efforçons autant que possible de placer les nouveaux articles en premier afin d'avoir une longueur d'avance. Celui qui peut montrer et livrer un produit en premier a un avantage concurrentiel. En ce sens, la visite du Hardware nous permet de mettre en avant notre entreprise. Le transfert de savoir-faire de Lucerne à Langenthal est payant!»

Andreas Schneider, chef d'équipe du centre d'outillage et de machines, Mueller AG, Langenthal

«Die Hardware ist unsere Handwerkermesse. Hier, und nur hier können wir die meisten unserer Lieferanten treffen und gleichzeitig ihre Neuheiten kennenlernen.

Die Dinge 1:1 anschauen, anfassen und verstehen – das bringt enorm viel für die Beratung unserer Endkunden. Insofern ist die Hardware auch eine Art praktischer Weiterbildung. Das konkrete, direkte Kennenlernen eines Produkts ist natürlich auch die Stärke unseres Fachhandels. Wir sind Praktiker, unsere Kund*innen sind Praktiker – wir brauchen die praktische Verkaufsbegegnung einfach nach wie vor.

Die Messe hat sicher unter der Pandemie gelitten. Wir selbst dürfen aber dennoch auf eine erfreuliche Zeit zurückblicken. Deshalb denke ich, wir sollten nun alle miteinander wieder Schwung holen und die kommenden Ungewissheiten gemeinsam bewältigen.»

Kurt Rügsegger, stv. Leiter Handwerkerladen, Egger + Co. AG, Burgdorf



Kurt Rügsegger

«Le Hardware est notre salon des artisans. C'est ici, et seulement ici, que nous pouvons rencontrer la plupart de nos fournisseurs et découvrir en même temps leurs nouveautés.

Regarder, toucher et comprendre les choses à l'échelle 1:1 – cela apporte énormément pour conseiller nos clients finaux. En ce sens, Hardware est aussi une sorte de formation continue pratique. La connaissance concrète et directe d'un produit est bien sûr aussi la force de notre commerce spécialisé. Nous sommes des praticiens, nos clients sont des praticiens – nous avons tout simplement toujours besoin de la rencontre pratique dans la vente.

Le salon a certainement souffert de la pandémie. Nous pouvons malgré tout nous estimer satisfaits de la période écoulée. C'est pourquoi je pense que nous devrions maintenant tous ensemble reprendre notre élan et surmonter en commun les incertitudes à venir.»

Kurt Rügsegger, directeur adjoint du magasin d'artisanat, Egger + Co. AG, Berthoud



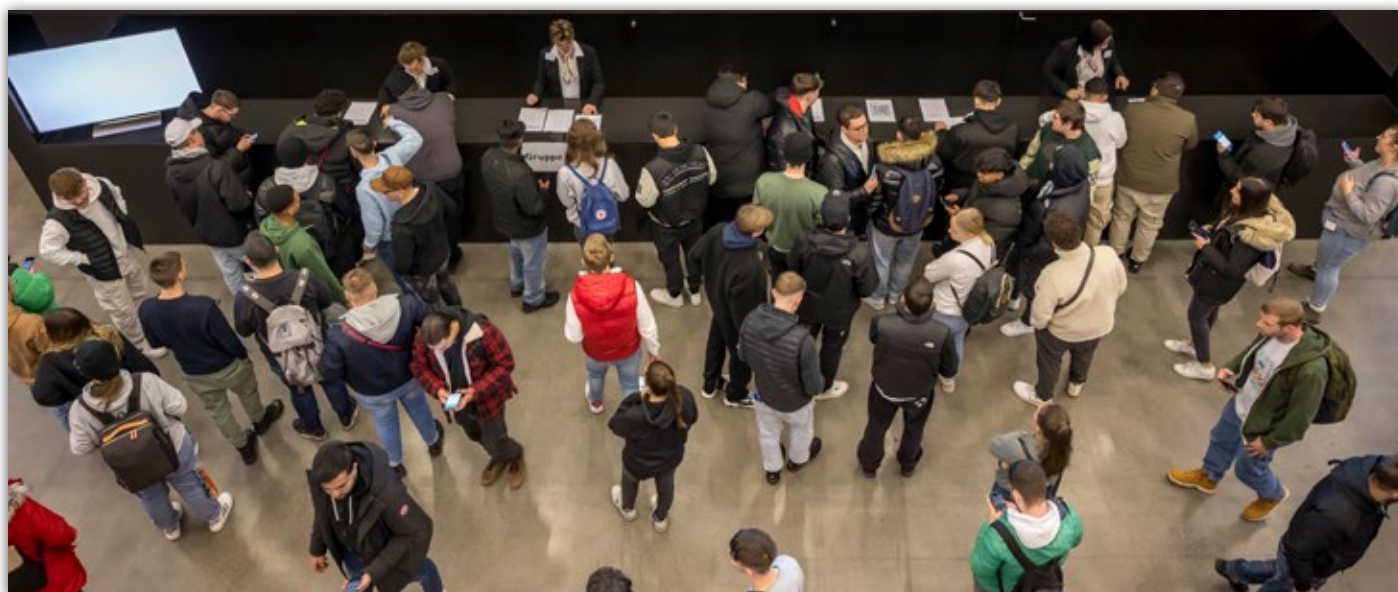


Gelebte Handlungskompetenz an einem Ort: Die Lernenden an der Hardware 2023

Der dritte Messetag gehört «den Jungen» – das hat sich die vergangenen Jahre an der Hardware bewährt, und diese schöne Tradition wurde, nach der Pandemie-bedingten Pause 2021, wieder weitergeführt. Bei dem beliebten **«Wettbewerb der Lernenden»** wurde der Berufsnachwuchs der Eisenwarenbranche spielerisch animiert, sich mit Ausstellenden auszutauschen und über Produkteneuheiten zu informieren.

La compétence opérationnelle vécue en un seul lieu: Les apprentis au Hardware 2023

Le troisième jour du salon appartient «aux jeunes» – cela a fait ses preuves ces dernières années au Hardware, et cette belle tradition a été reconduite après la pause de 2021 due à la pandémie. Lors du très apprécié **«concours des apprentis»**, la relève professionnelle de la branche de la quincaillerie a été invitée de manière ludique à échanger avec les exposants et à s'informer sur les nouveautés en matière de produits.



Bilder: Christoph Arnet, Messe Luzern

So stöberten die motivierten Lernenden mit branchenspezifischen Fragen zu Produkteneuheiten, die via QR-Code auf dem Smartphone abgerufen werden konnten, durch die Halle mit dem Ziel, die meisten Punkte zu ergattern. Diese digitale Neuerung ist ein weiterer von Fabian Wyss, neuer Leiter Berufsbildung bei Swissavant, gesetzter Akzent mit dem Ziel, eine zielgruppengerechte und auch ökologische Veranstaltung, wie den «Tag der Lernenden», auszurichten.

Rund 100 Lernende aus der gesamten Schweiz reisten hauptsächlich mit dem von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt offerierten öV-Ticket nach Luzern, um wichtige Kontakte innerhalb der Branche zu knüpfen, sich weiterzubilden und dieses Wissen später in den Lehrbetrieben und den überbetrieblichen Kursen anzuwenden. «Das Ausbleiben der Hardware 2021 führte dazu, dass der Anlass leider an Bekanntheitsgrad unter den Lernenden verlor», bemerkte

Ainsi, les apprentis motivés ont parcouru la halle en posant des questions professionnelles spécifiques sur les nouveautés de produits, qu'ils pouvaient consulter via un code QR sur leur smartphone, pour obtenir le plus de points. Cette innovation numérique est un nouvel accent mis par Fabian Wyss, nouveau responsable de la formation professionnelle chez Swissavant, pour organiser une manifestation adaptée au groupe cible et également écologique, comme la «Journée des apprentis».

Une centaine d'apprentis de toute la Suisse se sont rendus à Lucerne, principalement grâce au billet de transport public offert par Swissavant, pour nouer des contacts importants au sein de la branche, se perfectionner et appliquer ensuite leurs connaissances dans les entreprises formatrices et les cours interentreprises. «L'annulation du Hardware 2021 a malheureusement entraîné une perte de notoriété de l'événement parmi les apprentis», a remarqué Danilo Pasquinelli, actuel responsable

Danilo Pasquinelli, aktueller Leiter Berufsbildung und Organisator des «Tages der Lernenden» mit Blick auf die gesunkenen Teilnehmerszahlen. Auch gebe es unvermeidbare Terminkollisionen mit dem Besuch der Berufsfachschule. «Wichtig ist, dass Sie Ihren zukünftigen Mitlernenden von diesem grossartigen Erlebnis berichten, so dass wir 2025 wieder «ein volles Haus» haben werden.», bemerkte Pasquinelli in seiner Begrüssungsrede an die gespannten Teilnehmenden.



de la formation professionnelle et organisateur de la «Journée des apprentis», en faisant référence à la baisse du nombre de participants. Il y a aussi des collisions de dates inévitables avec la fréquentation de l'école professionnelle, a-t-il ajouté. «L'important est que vous parliez de cette formidable expérience à vos futurs camarades d'apprentissage, afin que

nous ayons à nouveau «une maison pleine» en 2025», a fait remarquer Pasquinelli dans son discours de bienvenue aux participants impatientes de visiter le salon.

Eine lohnende Investition in die Berufsjugend

Nach einer kurzen, spannenden und vertieften Einführung über das Meswesen an sich durch Messeleiter Markus Hirt und Danilo Pasquinelli, war jeder und jedem klar, dass es sich bei der Hardware um mehr als lediglich eine Ausstellung zu Bohrmaschinen und Schraubendrehern handelt. Ihr Weg in die Halle, mit 54 kniffligen Fragen zu den an den Ständen ausgestellten Exponaten und Produkteneuheiten ausgerüstet, führte am reichen «Gabentisch» vorbei. Zahlreiche Ausstellenden hatten grosszügige, attraktive Preise zu Gunsten der zukünftigen Fachkräfte im Detailhandel gesponsert. Ein Ansporn für die Lernenden und zeitgleich ein Abbild der Innovationsfähigkeit einer gesamten Branche, die in die Zukunft des Detailhandels in der Schweiz investiert.

Ein ausgeklügelter Rotationsplan stellte sicher, dass die Lernenden sich mit der Jagd nach Auskünften, Informationen und Gesprächen einerseits gut in der Halle und an den Ständen verteilten und andererseits effizient, das von Swissavant offerierte und durch die Messe Luzern organisierte Mittagessen, in Ruhe geniessen konnten. «Networking ist eines der Ziele am Tag der Lernenden» resümiert Danilo Pasquinelli die Idee dahinter. Es ist aber auch eine Übung im Umgang mit Menschen im Modus «Business», in Gesprächsführung, im sich Organisieren und ganz einfach auch in Anstand und Höflichkeit.

And the winner is...

An der anschliessenden Preisverleihung wurden die Gewinnerinnen und Gewinner mit den höchsten Punktzahlen auserkoren, sich einzeln ihren bevorzugten Preis abzuholen.

Unter Applaus bahnten sie sich teilweise den Weg durch die Menge. Ihren Moment geniessend, und von Fabian Wyss, Danilo Pasquinelli und den Teilnehmenden anerkennend beklatscht, wechselten Werkzeugkoffer, kabellose Kopfhörer und Lautsprecher, beheizbare Pullover und vieles mehr die nun glücklichen neuen Besitzerinnen und Besitzer. Zum Abschluss durften sich auch diejenigen einen Preis sichern, die es – trotz grösster Anstrengungen – nicht auf die Liste der Siegerinnen und Sieger geschafft haben. Und einmal mehr, analog den überbetrieblichen Kursen in Lostorf/SO, zeigte sich – in einem (Klassen-)Zimmer vorne zu sitzen, lohnt sich.



Un investissement rentable dans la jeunesse professionnelle

Après une brève introduction passionnante et approfondie sur la nature et le rôle des foires et des expositions par Markus Hirt, directeur du salon, et Danilo Pasquinelli, l'auditoire a compris que la quincaillerie était plus qu'une simple exposition de perceuses et de tournevis. Le parcours à travers le hall, munis de 54 questions épineuses sur les objets exposés et les nouveaux produits présentés sur les stands, a mené les apprentis devant une riche «table des cadeaux». De nombreux exposants avaient sponsorisé des prix généreux et attractifs en faveur des futurs professionnels du commerce de détail. Un encouragement pour les apprentis et en même temps un reflet de la capacité d'innovation de toute une branche qui investit dans l'avenir du commerce de détail en Suisse.

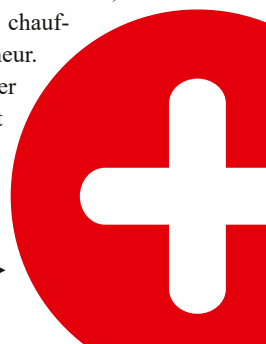
Un plan de rotation bien pensé a permis aux apprentis de bien se répartir dans la halle et sur les stands à la recherche de renseignements, d'informations et de discussions, tout en profitant efficacement du déjeuner offert par Swissavant et organisé par Messe Luzern. «Le réseautage est l'un des objectifs de la Journée des apprentis», résume Danilo Pasquinelli à propos de l'idée sous-jacente. Mais c'est aussi un exercice de contact avec les gens en mode «business», de conduite de conversation, d'organisation et tout simplement de décence et de politesse.

Et le gagnant est...

Lors de la remise des prix qui a suivi, les gagnants ayant obtenu les meilleurs scores ont été désignés pour aller chercher individuellement leur prix préféré.

Ils se sont parfois frayé un chemin à travers la foule sous les applaudissements. Savourant leur grand moment, ils ont été félicités par les applaudissements de Fabian Wyss,

Danilo Pasquinelli et les autres participants. Des boîtes à outils, des écouteurs et des haut-parleurs sans fil, des pulls chauffants et bien d'autres choses encore ont trouvé preneur. Pour finir, même ceux qui n'ont pas réussi à figurer sur la liste des gagnants – malgré leurs efforts – ont eu droit à un prix. Une fois de plus, comme dans les cours interentreprises de Lostorf/SO, il s'est avéré qu'il valait la peine de s'asseoir devant dans une salle (de classe).



SDCC

SWISS DATA CLEARING CENTER

Das professionelle Datenmanagement für die Branche ist Realität und verbindet dank modernster Cloud-Architektur medienbruchfrei die Lieferanten mit dem Handel.

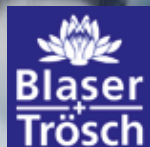
Das SDCC ist für alle Marktakteure frei zugänglich und versorgt mediengerecht ERP-, WaWi- oder Web-Shop-Systeme mit strukturierten oder sogar klassifizierten Produktdaten.

Das SDCC ist der ultramoderne Daten-Highway für die Lieferanten und den Handel, also für die Branche!

Weitere Informationen unter www.sdcc.ch.



ALLCHEMET



FEIN

FESTOOL



BOSCH
Technik fürs Leben



Steinemann



Einige Stimmen unserer Lernenden nach ihrem Messebesuch... Quelques voix de nos apprentis après leur visite du salon...



«An der Hardware kann ich mich über Neuheiten der Branche informieren und diese Kenntnisse an meine Kunden im Lehrbetrieb weitergeben!»

«Au Hardware, je peux m'informer sur les nouveautés de la branche et transmettre ces connaissances à mes clients dans mon entreprise formatrice!»

Krisztian Csonti, BR Bauhandel AG Baubedarf, Solothurn, 3. Lehrjahr/3^e année d'app.



Krisztian Csonti

«Dank der Einladung durch Swissavant kann ich die Aussteller und deren Produkte vor Ort kennenlernen, was mir für die überbetrieblichen Kurse als gute Vorbereitung dient!»

«Grâce à l'invitation de Swissavant, j'ai pu découvrir les exposants et leurs produits sur place, une bonne préparation pour les cours interentreprises!»

Ladina Siegenthaler, Schwarz Stahl AG, Lenzburg, 1. Lehrjahr/1^{ère} année d'app.



Ladina Siegenthaler

«An der Hardware kann ich Produkte kennenlernen, die wir nicht in unserem Sortiment haben und somit meine Kenntnisse erweitern!»

«Au Hardware, je peux découvrir des produits que nous n'avons pas dans notre assortiment et étendre ainsi mes connaissances!»

Leona Tosuni, Carrel SA, Yverdon-les-Bains, 1. Lehrjahr/1^{ère} année d'app.

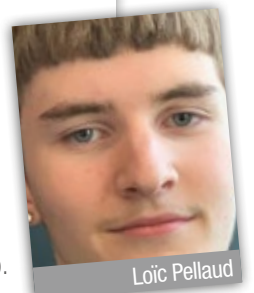


Leona Tosuni

«Während meinem Besuch an der Hardware habe ich die einmalige Gelegenheit, die wichtigsten Hersteller und Lieferanten unsere Branche zu treffen. Das hilft mir, deren Produkte besser zu verstehen.»

«Lors de ma visite du Hardware, j'ai l'occasion unique de rencontrer les principaux fabricants et fournisseurs de notre branche. Cela m'aide à mieux comprendre leurs produits.»

Loïc Pellaud, KAUFMANN & Fils SA, La Chaux-de-Fonds, 1. Lehrjahr/1^{ère} année d'app.

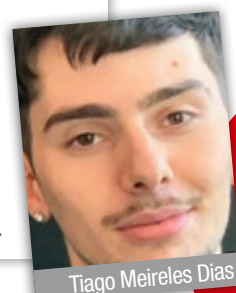


Loïc Pellaud

«Hier an der Messe habe ich die Möglichkeit, einen umfassenden Überblick über unsere Branche zu erhalten, was mir im Umgang mit meinen Kundinnen und Kunden einen Vorteil verschafft!»

«Ici, au salon, je peux obtenir une vue d'ensemble complète de notre branche, ce qui me donne un avantage dans mes relations avec mes clients!»

Tiago Meireles Dias, KAUFMANN & Fils SA, La Chaux-de-Fonds, 1. Lehrjahr/1^{ère} année d'app.



Tiago Meireles Dias





Funktioniert das Dreisäulensystem?

Das Schweizer Modell der Altersvorsorge hat sich bewährt. Neue Lebensformen und der demografische Wandel machen jedoch Anpassungen nötig. Eine ökonomische Auslegeordnung anhand von fünf Thesen.

Auf einen Blick

- Ein gut funktionierender Arbeitsmarkt und ein erstklassiges Bildungs- und Ausbildungssystem sowie Massnahmen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie erleichtern die Finanzierung der Vorsorge.
- Die drei Säulen basieren auf einer durchdachten Logik und erfüllen seit Jahrzehnten ihre angestrebten Ziele.
- Veränderte Lebens- und Familienmodelle, Teilzeitarbeit und der demografische Wandel erfordern regelmässige Anpassungen und weitere Reformen.

Fünfzig Jahre nach seiner Einführung entfaltet das schweizerische Dreisäulensystem die volle Wirkung. Das Vorsorgesystem befindet sich im Spannungsfeld zwischen der sozialen Sicherheit, der Rechtssicherheit und der Transparenz einerseits, sowie finanziellen und politischen Gleichgewichten andererseits. Das auf drei Säulen basierende Vorsorgesystem steht exemplarisch für die Entwicklung und Stabilität der Schweiz.

Anhand von fünf Thesen überprüfen die Autor*innen des Bundesamt für Sozialversicherungen (BSV) aus einer ökonomischen Perspektive, wie gut das Dreisäulensystem in der Praxis funktioniert und wo Verbesserungsbedarf angezeigt ist.

- These 1: Feste Formeln schaffen Transparenz**
These 2: Der Arbeitsmarkt ist eine wichtige Stütze für die Vorsorge
These 3: Das veränderte Erwerbsverhalten stellt eine Herausforderung dar
These 4: Die drei Säulen ergänzen sich
These 5: Die Risiken verlagern sich zu den Haushalten

Zweck erfüllt?

Der Bundesrat bezeichnete den Auf- und Ausbau des Obligatoriums der zweiten Säule im Jahr 1976 als «Schlussstein des Ausbaues der sozialen Rentenversicherung», der zu einer Harmonisierung im wirtschaftlichen und sozialen Bereich der Gesellschaft beitragen sollte.

Inwieweit die angestrebte Ersatzquote von 60 Prozent erreicht werden kann, hängt im Dreisäulensystem vom Einkommen ab: Je höher das Einkommen, umso bedeutender werden die Anteile der zweiten und dritten Säule.

Darüber hinaus ist das Konzept der «Ersatzquote», das eine Altersrente mit dem zuletzt erreichten Lohn vergleicht, nicht mehr unbedingt der beste Gradmesser für die Leistungsfähigkeit des Vorsorgesystems. Diese Kennzahl war aufschlussreich, als das Leistungsprimat und eine konstante, hohe Erwerbsquote über den gesamten Lebenszyklus hinweg vorherrschten. Heute ist sie angesichts der multiplen Biografien weniger aussagekräftig. Veränderungen der Lebensweise und der Arbeitsorganisation bedeuten auch, dass neue Indikatoren entwickelt werden müssen, um die Leistung der Rentensysteme zu bewerten und die Ersatzrate zu ergänzen.

Regelmässige Anpassungen

Abschliessend lässt sich sagen: Das Dreisäulensystem hat sich bewährt. Es profitiert von guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

mit einem integrativen Arbeitsmarkt und hoher Entlohnung der Arbeit. Bisher ist es dank zahlreicher Reformen gelungen, das sozialpolitische und finanzielle Gleichgewicht zu wahren und das System an veränderte gesellschaftliche Bedürfnisse anzupassen, wenngleich oftmals viel Zeit zum Austarieren der Positionen benötigt wurde.

Angesichts von Herausforderungen wie dem demografischen Wandel, dem Trend zu mehr Teilzeitarbeit, neuen Lebensformen, den Finanzmarktrends und der Verteilung der Anlagerisiken scheinen künftige Anpassungen und weitere Reformen des Dreisäulensystems unverzichtbar.

Quelle: <https://soziale-sicherheit-chss.ch>

Dies ist nur ein kurzer Auszug aus den erwähnten 5 Thesen. Die komplette Dokumentation mit allen Bestandteilen und erklärenden Grafiken ist auf der Online-Plattform des Bundesamts für Sozialversicherungen einsehbar.

Wichtige Eckwerte	Formeln (relative Werte)	Höchstbeträge (in CHF, 2023)
AHV		
Max. einfache Rente	A = 100 %	29 400
Min. einfache Rente	50 % von A	14 700
Max. Ehepaarrente	150 % von A	44 100
Max. Witwen- oder Witwerrente	80 % von A	23 520
Waisen- oder Kinderrente (sofern Rente)	40 % von A	11 760
Waisen- oder Kinderrente (wenn 2 Renten)	60 % von A	17 640
Berufliche Vorsorge		
Eintrittsschwelle	3/4 von A	22 050
Koordinationsabzug	7/8 von A	25 725
Max. massgebender Lohn	3 x A	88 200
Min. koordinierter Jahreslohn	1/8 von A	3 675
Max. koordinierter Lohn	2 1/8 von A	62 475
Max. versicherbarer Lohn	30 x A	882 000
Säule 3a		
Höchstbetrag mit Anschluss an Pensionskasse	24 % von A	7 056
Höchstbetrag ohne Anschluss an Pensionskasse	120 % von A	35 280



Le système des trois piliers fonctionne-t-il?

Le modèle suisse de prévoyance vieillesse a fait ses preuves. Mais les nouveaux modes de vie et les évolutions démographiques rendent son adaptation nécessaire. Une analyse économique en cinq thèses.

En un coup d'œil

- Un marché du travail fonctionnel, un système d'éducation et de formation de premier ordre et des mesures permettant de concilier vie professionnelle et vie familiale facilitent le financement de la prévoyance vieillesse..
- Le système des trois piliers repose sur une logique bien pensée et remplit depuis des décennies les objectifs qui lui ont été fixés.
- L'évolution des modes de vie et des modèles familiaux, le développement du travail à temps partiel et les évolutions démographiques rendent nécessaires des adaptations régulières et des nouvelles réformes.

50 ans après son inauguration, le système suisse des trois piliers déploie désormais pleinement ses effets. Dans sa structure, il traduit souvent des équilibres entre les exigences de la sécurité sociale, la sécurité juridique, la transparence, les équilibres financiers et politiques. Sous bien des aspects, ce système de prévoyance basé sur trois piliers représente une institution qui témoigne et qui a participé au développement et à la stabilité de la Suisse.

À l'aide de cinq thèses, les auteurs de l'Office fédéral des assurances sociales (OFAS) ont examiné, dans une perspective économique, dans quelle mesure le système des trois piliers fonctionne en pratique et quelles améliorations il serait souhaitable d'y apporter.

Thèse 1: Des formules fixes créent de la transparence

Thèse 2: Le marché du travail est déterminant

Thèse 3: L'évolution des formes de travail constitue un défi

Thèse 4: Les trois piliers sont complémentaires

Thèse 5: Les risques se déplacent vers les ménages

Objectif atteint?

En 1976, le Conseil fédéral assurait que la mise en place et l'extension du régime obli-

gatoire du 2^e pilier marqueraient «le terme de l'extension de l'assurance-pensions sociale» et permettraient de «réaliser un équilibre entre les impératifs économiques et les exigences sociales». Dans le système des trois piliers, la capacité à atteindre le taux de remplacement visé de 60 % dépend du revenu: plus celui-ci est élevé, plus les parts du 2^e et du 3^e pilier sont importantes.

En outre, la notion même de «taux de remplacement», qui suppose de comparer une rente de vieillesse au dernier salaire versé, ne correspond plus nécessairement à la meilleure mesure de performance du système de prévoyance. Cette jauge était excellente lorsque prédominaient la primauté de prestations et un taux d'activité constant et élevé d'activité professionnelle sur l'ensemble d'un cycle de vie. Elle l'est moins aujourd'hui compte tenu des biographies multiples. Les changements de mode de vie et d'organisation du travail impliquent également que de nouveaux indicateurs doivent être développés pour apprécier la performance des systèmes de pension et venir compléter le taux de remplacement.

Adaptation régulière

En conclusion, on peut dire que le système des trois piliers a fait ses preuves. Il bénéficie de bonnes conditions économiques, d'un marché du travail inclusif et d'une rémunération élevée du travail. Jusqu'à présent, de nombreuses réformes ont permis de maintenir un équilibre entre exigences sociales et considérations financières et d'adapter le système aux besoins changeants de la société, même s'il a souvent fallu beaucoup de temps pour rapprocher les positions.

Cependant, l'évolution démographique, le développement du travail à temps partiel, les nouveaux modes de vie, les tendances sur les marchés financiers et la diversification des placements constituent autant de défis qui rendent indispensables de futures adaptations et d'autres réformes du système des trois piliers.

Source: <https://soziale-sicherheit-chss.ch/fr>

Il ne s'agit là que d'un bref extrait des 5 thèses mentionnées. La documentation complète, avec tous les éléments et les graphiques explicatifs, peut être consultée sur la plateforme en ligne de l'OFAS.

Principaux chiffres clés	Formules (valeurs relatives)	Montants max. (en CHF, 2023)
AVS		
Rente simple maximale	A = 100 %	29 400
Rente simple minimale	50 % de A	14 700
Rente de couple maximale	150 % de A	44 100
Rente de veuf/veuve maximale	80 % de A	23 520
Rente d'orphelin ou d'enfant (si une rente)	40 % de A	11 760
Rente d'orphelin ou d'enfant (si deux rentes)	60 % de A	17 640
Prévoyance professionnelle		
Seuil d'accès	3/4 de A	22 050
Déduction de coordination	7/8 de A	25 725
Salaire maximal déterminant	3 x A	88 200
Salaire coordonné minimal	1/8 de A	3 675
Salaire coordonné maximal	2 1/8 de A	62 475
Salaire maximal assurable	30 x A	882 000
Pilier 3a		
Montant limite sup. avec affiliation au 2 ^e pilier	24 % de A	7 056
Montant limite sup. sans affiliation au 2 ^e pilier	120 % de A	35 280

Die drei Säulen der Altersvorsorge werden fünfzig Jahre alt

Die drei Säulen der schweizerischen Altersvorsorge wurden vor einem halben Jahrhundert in der Verfassung verankert. Dies ist eine gute Gelegenheit, die Vorzüge dieses stabilen und nachhaltigen Modells hervorzuheben, das sich in den Köpfen der Menschen in der Schweiz und im Ausland verankert hat.

Ein ausgewogenes und solides Modell

Die Zukunft der Altersvorsorge nimmt in den eidgenössischen politischen Debatten einen wichtigen Platz ein. Das hat sich kürzlich bei der AHV-Reform 21 gezeigt, die in der Volksabstimmung schliesslich angenommen wurde, und es zeigt sich auch heute noch bei der BVG-Reform 21, die immer noch in den Räten diskutiert wird. Weitere Forderungen sind derzeit hängig, die sicherlich weitere Diskussionen auslösen werden. Jede dieser Einzelvorlagen verdient es, abgesehen von den Verhandlungen, die jedes Detail herausarbeiten, und der Feinmechanik, die manchmal damit verbunden ist, in einem Gesamtverständnis des schweizerischen Altersvorsorgesystems gesehen zu werden.

Die Grundlagen dieses Systems – Fachleute betonen: dieses hervorragenden Systems! – sind in Artikel 111 der aktuellen Bundesverfassung festgelegt, der besagt, dass die Altersvorsorge «auf drei Säulen beruht, nämlich der eidgenössischen Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenversicherung, der beruflichen Vorsorge und der Selbstvorsorge». Dieser Verfassungsartikel ist heute fünfzig Jahre alt, da er am 3. Dezember 1972 in der alten Verfassung verabschiedet wurde.

Warum hervorragend? Weil diese drei Säulen mit ihren unterschiedlichen Funktionen und Merkmalen die Risiken verteilen, die individuellen und kollektiven Anstrengungen ausgleichen und somit die Stabilität des Systems auf Dauer erhöhen und gleichzeitig den Bedürfnissen jedes Einzelnen gerecht werden. In den letzten 50 Jahren hat sich das Drei-Säulen-Prinzip allmählich in den Köpfen der Menschen festgesetzt, es hat verschiedene Länder inspiriert und dient in vielen internationalen Analysen als Referenzmodell – trotz der Kritiker, die eine zu liberale Ausrichtung sehen.

Die drei Säulen ermöglichen es, Risiken zu verteilen, individuelle und kollektive Anstrengungen auszugleichen und die Stabilität des Systems langfristig zu stärken.

Funktionen, die sich ergänzen

Das System ist insofern liberal, als es dem Grundsatz folgt, dass es am sichersten ist, sich zuerst auf sich selbst und erst dann auf andere zu verlassen. So wurde das, was heute als «3. Säule» bezeichnet wird, nämlich die individuelle (gebundene oder freie) Vorsorge, früher als die erste Säule der Vorsorge angesehen.

Das Prinzip einer kollektiven und solidarischen Versicherung, die vom Staat vorgeschrieben (und teilweise finanziert) wird, entstand 1948 mit der AHV, die nun als «1. Säule» bezeichnet wird. Die AHV, die gegebenenfalls durch Ergänzungsleistungen aufgestockt wird, hat die Aufgabe, Rentnern das Existenzminimum zu sichern. Die AHV ist eine stark umverteilende Versicherung (die Rente ist plafoniert, während die Beiträge proportional zum Lohn erhoben werden) und basiert auf dem Umlageverfahren, das besagt, dass die von den Erwerbstätigen eingenommenen Beiträge sofort zur Zahlung der Renten der Rentner verwendet werden – daher ist die AHV stark vom Ungleichgewicht der Alterspyramide betroffen.

Die obligatorische berufliche Vorsorge (ab einer bestimmten Gehaltsschwelle), die als «2. Säule» bezeichnet wird, trat 1985 in Kraft, obwohl sie zuvor bereits in freiwilliger Form über zahlreiche betriebliche Pensionskassen existierte. Ihre Funktion besteht darin, pensionierten Arbeitnehmern die Möglichkeit zu geben, ihren früheren Lebensstandard weitgehend beizubehalten. Die Rente wird auf der Grundlage des angesparten Kapitals berechnet, das unter bestimmten Bedingungen auch bezogen werden kann.

Anpassungen stellen die Prinzipien nicht in Frage

Dieses Drei-Säulen-Modell muss gelegentlich angepasst werden, um der Demografie, der Lebenserwartung, den Finanzerträgen oder neuen Arbeitsformen Rechnung zu tragen. So kann man beispielsweise die Festlegung eines gesetzlichen Rentenalters überdenken oder neue Wege gehen, damit die Versicherten ihr Vorsorgekapital schneller ansparen. Die Grundprinzipien der einzelnen Säulen sind jedoch seit einem halben Jahrhundert gültig und solide, und es gibt keinen Grund, sie infrage zu stellen. Insbesondere gibt es keine Rechtfertigung dafür, die 2. Säule zugunsten der 1. Säule zu schwächen oder gar eine Zusammenlegung der beiden Säulen anzustreben.

Der Jahrestag, der vor einigen Wochen begangen wurde, ist eine Gelegenheit, die Unvollkommenheiten zu vergessen und stattdessen die Widerstandsfähigkeit und Langlebigkeit der drei Säulen der schweizerischen Altersvorsorge hervorzuheben.

Autor: Pierre-Gabriel Bieri

Übersetzung: Thomas Schaumberg

Quelle: Centre Patronal, Bern, 07.12.2022

www.centrepatronal.ch

Les trois piliers de la prévoyance vieillesse ont cinquante ans

Les trois piliers de la prévoyance vieillesse helvétique ont été ancrés dans la Constitution il y a un demi-siècle. C'est l'occasion de souligner l'excellence de ce modèle stable et durable, qui s'est imposé dans les esprits en Suisse comme à l'étranger.

Un modèle équilibré et solide

L'avenir de la prévoyance vieillesse occupe une place de choix dans les débats politiques fédéraux. On l'a vu récemment avec la réforme AVS 21, finalement acceptée en votation populaire, et on le voit encore aujourd'hui avec la réforme LPP 21, toujours en discussion devant les Chambres. D'autres revendications sont actuellement pendantes, qui ne manqueront pas d'ouvrir de nouvelles discussions. Chacun de ces objets particuliers, au-delà des négociations qui en cisèlent chaque détail et de la mécanique de précision que cela implique parfois, mérite d'être replacé dans une compréhension globale du système suisse de prévoyance vieillesse.

Les bases de ce système – les spécialistes insistent: de cet excellent système! – sont définies à l'article 111 de la Constitution fédérale actuelle, qui déclare que la prévoyance vieillesse «repose sur les trois piliers que sont l'assurance-vieillesse, survivants et invalidité fédérale, la prévoyance professionnelle et la prévoyance individuelle». Cet article constitutionnel a aujourd'hui cinquante ans puisqu'il a été voté le 3 décembre 1972, dans l'ancienne Constitution.

Pourquoi excellent? Parce que ces trois piliers, avec leurs fonctions et leurs caractéristiques différentes, permettent de répartir les risques, d'équilibrer les efforts individuels et collectifs, et donc de renforcer la stabilité du système dans la durée, tout en répondant aux besoins de chacun. Depuis cinquante ans, le principe des trois piliers s'est peu à peu imposé dans les esprits; il a inspiré divers pays et sert de modèle de référence dans de nombreuses analyses internationales – malgré les critiques de ceux qui y voient une orientation trop libérale.

Les trois piliers permettent de répartir les risques, d'équilibrer les efforts individuels et collectifs et de renforcer la stabilité du système dans la durée.

Des fonctions qui se complètent

Libéral, ce système l'est dans la mesure où il respecte le principe voulant qu'il soit plus prudent de compter d'abord sur soi-même, et ensuite seulement sur les autres. Ainsi, ce qu'on désigne aujourd'hui comme «3^e pilier», à savoir la prévoyance individuelle (liée ou libre), était autrefois considéré comme le premier pilier de la prévoyance.

Le principe d'une assurance collective et solidaire, imposée (et en partie financée) par l'Etat, a vu le jour en 1948 avec l'AVS, désormais qualifié de «1^{er} pilier». Complétée cas échéant par les prestations complémentaires, l'AVS a pour fonction d'assurer aux personnes retraitées le minimum vital. Il s'agit d'une assurance fortement redistributrice (la rente est plafonnée, alors que les cotisations sont proportionnelles au salaire) et basée sur le principe de répartition qui veut que les cotisations encaissées auprès des personnes actives servent immédiatement à payer les rentes des personnes retraitées – raison pour laquelle l'AVS est fortement exposée au déséquilibre de la pyramide des âges.

La prévoyance professionnelle obligatoire (à partir d'un certain seuil de salaire), identifiée comme «2^e pilier», est entrée en vigueur en 1985, même si elle existait auparavant sous une forme volontaire à travers de nombreuses caisses d'entreprises. Sa fonction est de permettre aux travailleurs retraités de conserver dans une large mesure leur niveau de vie antérieur.

Si les placements sont collectifs et la gestion des risques mutualisée, l'assurance est néanmoins individuelle, la rente étant calculée en fonction du capital accumulé – ce capital pouvant d'ailleurs être retiré à certaines conditions.

Les adaptations ne remettent pas en question les principes

Ce modèle des trois piliers nécessite des adaptations occasionnelles, en fonction de la démographie, de l'espérance de vie, des rendements financiers ou encore des nouvelles formes de travail. On peut ainsi reconsidérer la fixation d'un âge légal de la retraite, ou innover afin que les assurés accumulent plus rapidement leur capital de prévoyance. Les principes fondamentaux propres à chaque pilier restent néanmoins valables et solides depuis un demi-siècle et rien ne justifie leur remise en question. Rien ne justifie en particulier qu'on affaiblisse le 2^e pilier au profit du 1^{er}, et encore moins qu'on cherche à les fusionner.

L'anniversaire marqué il y a quelques jours représente une occasion d'oublier les imperfections et de souligner plutôt la résistance et la longévité des trois piliers de la prévoyance vieillesse helvétique.

Auteur: Pierre-Gabriel Bieri

*Source: Centre Patronal, Lausanne, 07.12.2022
www.centrepatronal.ch*

B2B-Monitor 2022 – Thema: Mobile Commerce

Der E-Commerce-Spezialist Carpathia hat sich für den B2B-Monitor 2022 mit dem Thema «Mobile Commerce» auseinandergesetzt. Wo steht der Schweizer B2B E-Commerce im Mobile Commerce und welche Relevanz hat das Thema für die Branche? Welche verschiedenen Technologien gibt es und welche werden eingesetzt?

Das Marktpotenzial im B2B-E-Commerce ist gross und bei Weitem noch nicht ausgeschöpft. Der Vertrieb von Waren und Dienstleistungen über Online-Kanäle im Geschäftskunden-Sektor steckt bei vielen Unternehmen noch in den Kinderschuhen. Anders im Privatkunden-Sektor: **B2B hinkt dem B2C in Sachen E-Commerce hinterher, lautet die einschlägige Meinung von Expert*innen.**

Im diesjährigen B2B-Monitor widmet sich Carpathia dem «Mobile Commerce». Interessant an diesem Thema ist, dass der B2C-Sektor hier für einmal nicht per se die Vorreiter-Rolle einnimmt: In der Tat bilden noch sehr viele B2C-Onlineshops den mobilen Use case zu wenig oder unbefriedigend ab.

Wie hoch ist die Relevanz von Mobile Commerce im Schweizer B2B-Bereich?

Für den B2B-Sektor ist Mobile Commerce sehr spannend, gerade für Händler, deren Kunden fast täglich bestellen: Hier können die grossen Vorteile von Mobile Commerce, nämlich die Kontextualisierung und Personalisierung, den Bestellenden einen echten Mehrwert bieten.

Ein Beispiel dafür ist Elektro-Material, das führende Schweizer Elektro-Grosshandels-Unternehmen, das neben seinem Onlineshop eine erfolgreiche und mehrfach ausgezeichnete App führt. Mitunter die wichtigste Funktion dieser App ist die Scan-Funktion: Der User macht einen Scan des Strichcodes und kann das Produkt gleich in den Warenkorb legen. Der Use Case «Monteur auf Baustelle muss einen bestimmten Artikel sofort nachbestellen», zeigt den Vorteil der Kontextualisierung konkret auf.

Die Teilnehmenden der Online-Befragung sind überzeugt, dass Mobile Commerce im B2B bereits hohe Relevanz hat und dass diese weiter zunehmen wird: 92% der Befragten (n=39) stimmen der Aussage zu, dass Mobile Commerce zu jedem zeitgemässen Vertriebskonzept gehört. Ebenfalls 92% der Befragten gehen davon aus, dass das Thema Mobile Commerce für ihr Unternehmen weiter an Bedeutung gewinnen wird. Zwei Drittel der

Befragten gehen davon aus, mit Mobile Commerce einen Wettbewerbsvorteil gegenüber ihren Mitbewerbern zu haben.

Web-App, Cross-Plattform, native – eine Übersicht

Für den Mobile-Auftritt eines Onlineshops gibt es verschiedene Varianten: Die einfachste davon ist, den Webshop in responsivem Design, das heisst auch für mobile Endgeräte nutzbar, umzusetzen. Responsives Design ist inzwischen auch im B2B-Umfeld Standard und wird von Nutzenden erwartet. Unternehmen, die sich stärker auf Mobile Commerce konzentrieren möchten, gehen einen Schritt weiter und setzen auf eine Progressive Web App (PWA), eine Cross-Plattform-App oder auf eine native App.

Diese verschiedenen Optionen basieren auf unterschiedlichen Technologien und bringen verschiedene Vor- und Nachteile mit sich, die es in einem fundierten Entscheidungsprozess ausgehend von den kundenspezifischen Bedürfnissen gegeneinander abzuwägen gilt. Die Tabelle auf der nächsten Seite gibt einen Überblick über die verschiedenen Technologien.

Entscheidungsfaktoren für M-Commerce Technologie

Die Entscheidung für eine bestimmte Technologie resultiert aus der übergeordneten Zielsetzung des Unternehmens, den spezifischen Anforderungen der Zielgruppe sowie der Gewichtung verschiedener Kriterien bzw. Vor- und Nachteile der verfügbaren Technologien. Ein Unternehmen kann mit einer App für externe, aber auch interne Nutzer einen zusätzlichen Mehrwert bieten. Mögliche übergeordnete Ziele können sein:

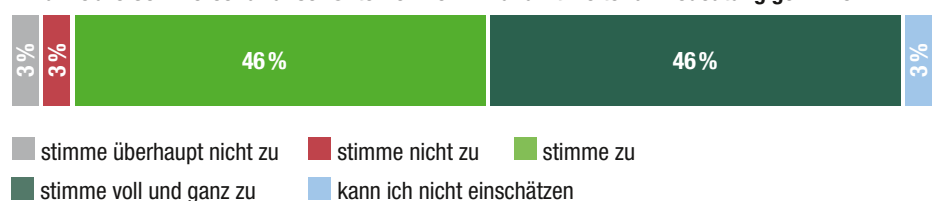
- Effizienzsteigerung für Kunden und/oder interne Nutzer
- Erhöhung der Kundenloyalität und des Lock-ins
- Stärkung der Marke

Der wohl grösste Vorteil von M-Commerce im Unterschied zum klassischen E-Commerce liegt darin, dass er Personalisierung und Kontextualisierung ermöglicht. Dies erhöht den Mehrwert und die Relevanz der Applikation für den Endnutzer. Ein sehr gutes Beispiel dafür bezogen auf einen B2B-Anwendungsfall ist die Push-Mitteilung: Nutzende können diese nach eigener Präferenz aktivieren oder deaktivieren, deren Erhalt auf eine bestimmte Zeit terminieren oder gar von ihrem Standort abhängig machen.

Anforderungen der Zielgruppe

Die Anforderungen der Zielgruppe an eine mobile Anwendung sind je nach Geschäftsmodell unterschiedlich und können sich auch verändern. Ohne das genaue Wissen und Verständnis darüber, inwiefern eine mobile Applikation der angesprochenen Zielgruppe einen Mehrwert bieten kann, sollte keine vorschnelle Entscheidung in Bezug auf die Auswahl der Technologie gefällt werden. Für die Erhebung dieser Anforderungen stehen verschiedene Methoden zur Verfügung, wie zum Beispiel Interviews, Workshops oder Fokusgruppen, wobei diese auch ergänzend genutzt werden können.

Wird Mobile Commerce für unser Unternehmen in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen?



92% der Befragten gehen davon aus, dass das Thema Mobile Commerce für ihr Unternehmen weiter an Bedeutung gewinnen wird.

Tabelle: Überblick Mobile Commerce-Technologien

	Native App	Cross-Platform-App	Web-App (Progressive Web App; PWA)
Beschreibung	Eine Applikation, die speziell für ein bestimmtes Betriebssystem (Apple iOS, Android) entwickelt wurde.	Eine Cross-Platform-App funktioniert Betriebssystem-unabhängig und basiert auf einem einzigen Code.	Eine speziell programmierte Website mit responsive Design, die über einen Web-Browser aufgerufen wird.
Vorteile	- hohe Performance - kann auf spezifische Gerätefunktionen, wie Kamera, Push-Mitteilungen und GPS zugreifen - kann offline genutzt werden - optimale UX - Bewerbung über App-Store möglich	- viele Teile der Apps müssen nur einmal entwickelt werden, was in der Regel weniger Zeit und Kosten für Entwicklung bedeutet - Bewerbung über App-Store möglich - kann offline genutzt werden	- Betriebssystem-unabhängig und gleichzeitig auch für Desktop und Tablet möglich - tiefer Betriebskosten - nur eine Code-Base, was in der Regel etwas weniger Aufwand bedeutet - keine Installation notwendig, jedoch «install to homescreen» - neue Releases jederzeit möglich ohne «Review»
Nachteile	- hoher Entwicklungs- und Betriebsaufwand, da Anwendung für jedes Betriebssystem individuell entwickelt werden muss - Installation der App ist notwendig «Review» durch App-store bei Veröffentlichung/Releases nötig	- Zugriff auf native Funktionen nur eingeschränkt möglich ausser es werden hierfür separate Codes für iOS und Android dazu entwickelt - Performance nicht gleich gut wie nativ - Installation der App via App Store ist notwendig - wenn viele plattform-spezifischen Code-Teile implementiert werden, steigt der Aufwand für Erstentwicklung und den Unterhalt stark «Review» durch App-store bei Veröffentlichung/Releases nötig mit höherer Ablehnungsquote als Native Apps, wegen der hohen UX-Anforderungen der App-stores	- noch beschränkter Zugriff auf Hardware - beschränkte Performance - Schwierigkeiten mit verschiedenen/alten Webbrowsern - Push Nachrichten bei iOS noch nicht möglich (sind aber angekündigt)

Abgeleitet aus den in der obigen Tabelle geschilderten Vor- und Nachteilen der verschiedenen Technologien lassen sich vereinfacht folgende Entscheidungskriterien ableiten:

User Experience versus Kosten und Zeit.

Während eine native Applikation die beste User Experience ermöglicht, worunter die hohe Performance, das optimale Design sowie der umfangreiche Zugriff auf die Gerätefunktionen fallen, bedeutet sie im Vergleich zu den anderen Technologien die höchsten Kosten für Entwicklung und Betrieb sowie auch die längste Entwicklungszeit.

M-Commerce-typische Anwendungsfälle und Funktionen

Im B2B-Umfeld gibt es andere Anwendungsfälle als im B2C. Daraus ergeben sich wiederum andere Funktionen für mobile Applikationen, die den Nutzenden im B2B-Kontext einen Mehrwert bieten. Ein typisches Beispiel dafür ist die Scan-Funktion, die im B2B-Kontext benötigt wird, damit beispielsweise ein Lagerverwalter einen Artikel aus dem Lager einfach und schnell wieder bestellen kann.

Die Online-Befragung hat ergeben, dass eben diese Funktion von den befragten Unternehmen auch am häufigsten angeboten wird.

Mit 53 % ebenfalls häufig genannt wurde die Funktion «Offline-Verfügbarkeit»: Im B2B-Kontext, sei dies in der Gastronomie, im Baugewerbe oder in der Industrie, kann es immer mal wieder vorkommen, dass in einem Lager, oder auf einer Baustelle keine Internetverbindung möglich ist. Diesen Umstand scheint schon ein grosser Teil der befragten Schweizer B2B-Unternehmen zu berücksichtigen.

Sie möchten noch mehr über das Thema Mobile Commerce im Schweizer B2B erfahren? Welche Schritte für die Entwicklung einer mobilen Applikation nacheinander folgen, welche Erfolgsfaktoren im Mobile Commerce zum Tragen kommen und spannende Einblicke aus Praxisbeispielen von Elektro-Material und Pestalozzi Haustechnik erhalten?

Lesen Sie die Details im B2B-Monitor 2022.

Autorin: Alexandra Scherrer, Carpathia AG
www.carpathia.ch



Der B2B-Monitor 2022 kann kostenlos als PDF bezogen werden:
blog.carpathia.ch/b2b-monitor



Die Hasler-Gruppe wächst

Das Winterthurer-Familienunternehmen Hasler + Co AG übernahm per Jahresende 2022 die Tobler Protecta AG, die im Fachhandel für Arbeits- und Berufskleidung tätig ist. Die Hasler-Gruppe vergrössert dadurch ihr Einzugsgebiet und Angebot für Arbeitskleidung im Detailhandel für Handwerk, öffentliche Körperschaften, Industrie und Privatkunden.



Le groupe Hasler s'agrandit

L'entreprise familiale Hasler + Co AG de Winterthour a repris à la fin de l'année 2022 la société Tobler Protecta AG, active dans le commerce spécialisé en vêtements de travail et de vêtements professionnels. Le groupe Hasler élargit ainsi sa zone de chalandise et son offre de vêtements de travail dans le commerce de détail pour l'artisanat, les collectivités publiques, l'industrie et les clients privés.



Der Kundenstamm der beiden Familienunternehmen umfasst vor allem Handwerks- und Industriebetriebe. Durch die Übernahme der Tobler Protecta AG in die Hasler-Gruppe erhalten die Kunden von beiden Parteien Zugang zu einem noch umfassenderen Sortiment und erweiterten Dienstleistungen. Die Integration der Tobler Protecta AG in die Hasler + Co AG wird von der Geschäftsleitung beider Unternehmen eng begleitet.

Die Hasler + Co AG, 1853 gegründet, heute mit 225 Mitarbeitenden und 20 Lernenden, hat bereits vor 15 Jahren das angestammte Sortiment mit dem ganzheitlichen Angebot von persönlicher Schutzausrüstung erweitert. Beschriftung und Bestückung von Arbeitskleidern runden die Schutzbekleidung von Kopf bis Fuss ab.

Gemäss Christof Hasler, der das Unternehmen in der 5. Generation leitet, ist es naheliegend das branchenverwandte Unternehmen zu übernehmen, um so das Einzugsgebiet ins Mittelland zu erweitern und Synergien am Markt zu nutzen.

Die Inhaber der Tobler Protecta AG, André Tobler und Urs Wyss, haben das Unternehmen seit der Gründung im Jahr 2001 erfolgreich weiterentwickelt. Für sie ist der Zusammenschluss eine ideale Lösung, um Kontinuität für Kunden und Mitarbeitende zu gewährleisten. Die Inhaber werden noch bis im Sommer 2023 die Übergabe mit ihrem Fachwissen begleiten. Die Geschäftstätigkeit wird am heutigen Standort in Ipsach/BE, mit 16 Mitarbeitenden und einem Lernenden, weitergeführt. Der bekannte Firmenname bleibt erhalten.

Detaillierte Geschäftszahlen sowie Angaben zum Übernahmepreis wurden gemäss Medienmitteilung nicht veröffentlicht.

www.hasler.ch, www.tobler-protecta.ch

La clientèle des deux entreprises familiales comprend principalement des entreprises artisanales et industrielles. Grâce à l'intégration de Tobler Protecta AG dans le groupe Hasler, les clients des deux parties auront accès à un assortiment encore plus complet et à des prestations de services élargies. L'intégration de Tobler Protecta AG dans Hasler + Co AG sera suivie de près par la direction des deux entreprises.

Hasler + Co AG, fondée en 1853 et comptant aujourd'hui 225 collaborateurs et 20 apprentis, a déjà élargi il y a 15 ans son assortiment habituel par une offre globale d'équipements de protection individuelle. Le service de marquage et de broderie complète la gamme de vêtements de travail assurant une protection de la tête aux pieds.

Selon Christof Hasler, qui dirige l'entreprise en tant que membre de la cinquième génération familiale, il est évident de reprendre l'entreprise apparentée à la branche afin d'étendre la zone de chalandise au Plateau suisse et d'exploiter les synergies sur le marché.

Les propriétaires de Tobler Protecta AG, André Tobler et Urs Wyss, ont développé l'entreprise avec succès depuis sa création en 2001. Pour eux, cette fusion est la solution idéale pour assurer la continuité pour les clients et les collaborateurs. Les propriétaires continueront d'accompagner de leur savoir-faire le transfert de l'entreprise avant l'été 2023. L'activité commerciale se poursuivra sur le site actuel d'Ipsach/BE, avec 16 collaborateurs et un apprenti. Vu sa notoriété, le nom de l'entreprise sera conservé.

Selon le communiqué de presse, les chiffres détaillés de l'entreprise et le prix de rachat n'ont pas été publiés.

www.hasler.ch, www.tobler-protecta.ch

Weitere Nachfolgeplanungen bei SFS

Der SFS Verwaltungsrat beantragt an der Generalversammlung 2023 die Zuwahl von Fabian Tschan als Vertreter der Aktionärsfamilie Stadler/Tschan in den Verwaltungsrat.

Er folgt auf Bettina Stadler, welche sich im Rahmen einer langfristig geplanten Nachfolgeregelung nicht mehr zur Wiederwahl stellt. Zudem hat der Verwaltungsrat Thomas Jung als zukünftiger Leiter der Division Construction und damit als Nachfolger von Arthur Blank bestimmt, welcher sich per Ende 2023 aus dem Group Executive Board zurückzieht. Thomas Jung bringt aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit bei SFS im Umfeld der Division Construction beste Voraussetzungen für diese Position mit.



Fabian Tschan



Bettina Stadler



Thomas Jung



Arthur Blank

Engagement der Gründerfamilien wird fortgeführt

Im Rahmen einer durch die Familienaktionäre Stadler/Tschan langfristig geplanten Nachfolgeregelung hat Bettina Stadler den Verwaltungsrat der SFS Group AG darüber informiert, an der Generalversammlung 2023 nicht mehr zur Wiederwahl in den Verwaltungsrat zur Verfügung zu stehen. Der Verwaltungsrat dankt Bettina Stadler herzlich für die langjährige Mitarbeit im Verwaltungsrat und als Mitglied des Audit Committees.

An der Generalversammlung am 26. April 2023 schlägt der Verwaltungsrat die Zuwahl von Fabian Tschan (Jahrgang 1977) als Mitglied des Verwaltungsrats vor. Er wird als Vertreter der Familienaktionäre Stadler/Tschan die Kontinuität sicherstellen.

Im Sinne einer frühzeitigen Nachfolgeplanung und eines reibungslosen Übergangs wurde Thomas Jung vom Verwaltungsrat als Nachfolger bestimmt. Er startete seinen Weg bei SFS im Jahr 2010 als General Manager für Zentral- und Osteuropa am Standort Oberursel in Deutschland. Während der letzten drei Jahre war er in den USA für die Geschäftsaktivitäten der Division Construction in Nordamerika zuständig. Dank seiner umfassenden Kenntnisse und Erfahrungen bringt er beste Voraussetzungen für die Leitung der Division mit. Mit der Ernennung zum Divisionsleiter wird er per 1. Januar 2024 in die Konzernleitung eintreten.

www.sfs.com

Nouvelles successions planifiées chez SFS

Le Conseil d'administration de SFS propose à l'Assemblée générale 2023 l'élection de Fabian Tschan en tant que représentant de la famille d'actionnaires Stadler/Tschan au sein du Conseil d'administration.

Il succède à Bettina Stadler qui, dans le cadre d'un règlement de succession prévu de longue date, ne se représentera pas. Par ailleurs, le conseil d'administration a désigné Thomas Jung comme futur directeur de la division Construction et donc comme successeur d'Arthur Blank, qui se retirera du Group Executive Board fin 2023. En raison de sa longue activité chez SFS dans l'environnement de la division Construction, Thomas Jung présente les meilleures conditions pour ce poste.

L'engagement des familles fondatrices se poursuit

Dans le cadre d'un règlement de succession planifié depuis longtemps par les actionnaires familiaux Stadler/Tschan, Bettina Stadler a informé le Conseil d'administration de SFS Group AG qu'elle ne serait plus disponible pour une réélection au Conseil d'administration lors de l'Assemblée générale de 2023. Le conseil d'administration remercie chaleureusement Bettina Stadler pour sa longue collaboration au sein du conseil d'administration et en tant que membre de l'Audit Committee. Lors de l'assemblée générale du 26 avril 2023, le conseil d'administration proposera l'élection de Fabian Tschan (né en 1977) au conseil d'administration. En tant que représentant des actionnaires familiaux Stadler/Tschan, il assurera la continuité.

Dans l'optique d'une planification précoce de la succession et d'une transition sans heurts, le conseil d'administration a désigné Thomas Jung pour succéder à Arthur Blank. Il a commencé son parcours chez SFS en 2010 en tant que directeur général pour l'Europe centrale et orientale sur le site d'Oberursel en Allemagne. Au cours des trois dernières années, il était responsable, aux États-Unis, des activités commerciales de la division Construction en Amérique du Nord. Grâce à ses vastes connaissances et expériences, il apporte les meilleures conditions pour diriger la division. Du fait de sa nomination au poste de directeur de division, il rejoindra la direction du groupe au 1^{er} janvier 2024.

www.sfs.com

«Danke villmool und Tschau Sepp!»

Mit Josef «Sepp» Schmitter verlässt ein Urgestein, ja eine Legende der überbetrieblichen Kurse (üK) in Lostorf/SO nach 17 Jahren die Ausbildungsbühne. Seine enorme Fachkompetenz, seine grosse Empathie für junge Menschen und nicht zuletzt sein trockener Rheintaler Humor haben unzählige Lernende der Eisenwarenbranche geprägt.



Danilo Pasquinelli – notabene ebenfalls in seinem letzten üK als Leiter Berufsbildung – nahm die Chance wahr, mit Sepp Schmitter, dem «wandelnden Lexikon» der Eisenwarenbranche über Anekdoten aus vergangenen üK's zu sprechen und seine Motivation wie auch sein grosses Engagement zur langjährigen Unterstützung der Lernenden im Detailhandel zu hinterleuchten.

Sepp Schmitter und Lostorf – das ist in vielen Köpfen wie ein Synonym. Du hast dich während 17 Jahren in den überbetrieblichen Kursen von Swissavant, aber auch als Fachlehrer, Chefexperte und in der Kommission Aus- und Weiterbildung engagiert. Warum dieses grosse Engagement?

Ja warum? Mich hat das Thema «Warenkunde» bereits seit Anfang meiner beruflichen Karriere fasziniert. Ich hatte einen Lehrmeister, welcher mir mit seinem grossen Wissensschatz sehr imponiert hat. Bei meinem Warenkundelehrer in der Berufsschule St. Gallen war es ebenfalls so, man konnte ihn einfach alles fragen. Das hat mich sehr beeindruckt, daher habe ich mich dann auch, als ich zufällig von der Weiterbildung zum technischen Werkzeugspezialisten gehört habe, sofort erkundigt, angemeldet und dann im Jahr 1982/1983 zusammen mit Werner Singer (heutiger Redaktor der *perspective*) die Ausbildung zum technischen Werkzeugspezialisten absolviert.

Das eigentliche Fachwissen war mir immer sehr wichtig. Mit meinem ehemaligen Warenkundelehrer zusammen wurde ich Prüfungsexperte und als ich dann die Chance erhielt, die Warenkunde in St. Gallen zu übernehmen, musste ich nicht lange überlegen und habe dies mit einem «Kaltstart» sofort begonnen. Dies bedeutete, dass man mir einige Lehrmittel übergab und ich musste mich selbstständig in die Materie einarbeiten. So habe ich dann den Unterricht ohne jegliche pädagogische Ausbildung übernommen, was heute ja nicht mehr möglich wäre.

Woher diese Einsatzbereitschaft für die Berufsbildung, die in all den Jahren zu spüren war? Hat dies mit deiner beruflichen Vergangenheit zu tun, denn du bist ja ein Urgestein aus dem Detailhandel.

Nun, ja. Ich habe eine «normale» Eisenwaren-Lehre gemacht. Damals noch die 2-jährige Ausbildung. Anschliessend habe ich einen Romandie-Aufenthalt eingeschoben, um noch ein wenig Französisch zu lernen. Danach bin ich zu meinem Lehrgeschäft, der SFS, zurückgekehrt und dort hängen geblieben.

Dank den zwei Arbeitsbereichen «Praxis im Betrieb» und «Unterricht in der Berufsschule» hatte ich immer Abwechslung und nie das Gefühl, eine andere Firma oder einen anderen Arbeitgeber suchen zu müssen. Die üK's fanden anfangs in Schwarzenburg/BE statt, wo es sehr militärisch zu und her ging. Aber es hat mir immer Spass gemacht und ich hatte grosse Freude am Lehren. Danach kam die Ära Lostorf und es wurde ein bisschen lockerer, auch mit Humor, aber methodischer und sehr zielgerichtet. Man hielt sich an Abmachungen, respektierte sich gegenseitig und schaute, dass alles korrekt ablief. Dies im Sinne der Lernenden, denn wir wollten ihnen ja nicht nur Fachkompetenz vermitteln, sondern auch bei der Weiterentwicklung zu jungen Erwachsenen helfen und unterstützen. Ich denke, dies ist dem ganzen Team von Lostorf in all den Jahren sehr gut gelungen. Das war für mich die Motivation für mein Engagement.

SFS und Schmitter. Das gehört irgendwie zusammen oder hat zusammengehört. Wahrscheinlich auch regional bedingt. Du wie auch die SFS haben ihre Wurzeln im St. Galler Rheintal.

SFS ist mittlerweile grösser und international ausgerichtet und somit weit übers Rheintal hinaus bekannt. Es war eine schöne Entwicklung, und ich bin stolz, dass ich diese ein Stück weit während 45 Jahren mitgestalten durfte.

45 Jahre SFS, aber auch 17 Jahre üK. 75 üK's haben wir gemeinsam bestritten. Wenn du zurückdenkst, gab es Momente zum Schmunzeln oder gab es auch Momente, wo du dich gefragt hast, was tu ich mir da an? Hast du mir hierfür Beispiele?

Ja, die Momente zum Schmunzeln überwiegen definitiv. Während der Berufsschul-Lehrtätigkeit gab es ein Jahr, nach welchem ich mir gesagt habe, wenn ich nochmals so eine Klasse habe, dann höre ich auf. Diese Lernenden waren dermassen mühsam und leider überhaupt nicht motiviert. Als ich aber im folgenden Schuljahr eine «super Klasse» unterrichten durfte, war das Aufhören kein Thema mehr.

Natürlich gab es auch in den üK's unzählige Erlebnisse mit Lernenden, die mich zum Schmunzeln brachten. Vor allem halt Lernende, die sich nicht so ganz an die Regeln hielten. Beispielsweise hatten mehrere Lernende aus der Romandie an einem Abend den Inhalt einiger Grüngut-Abfalltonnen im nahegelegenen Wohnquartier verteilt und mussten danach die schriftlichen Entschuldigungen – in Deutsch – den betroffenen Anwohnern vorbeibringen. Das war dann doch eine happige Aufgabe für die jungen Leute, die sie zwar gut, aber mit schlechtem Gewissen erfüllten.

Und dann gab es da noch eine «Alkohol-Anekdote», die sich über mehr als 1 Lehrjahr hinzog. Das Trinken von Alkohol ist ja während den üK's aus nachvollziehbaren Gründen nicht erlaubt. Ein Lernender hatte aber trotzdem ein gewisses Arsenal an Bier mitgenommen und im WC-Spülkasten kühl gestellt. Das bemerkten wir dann in der Folgewoche beim nächsten üK, weil die Lernenden uns melde-

ten, dass die WC-Spülung nicht mehr funktioniert. Da wir wussten, dass dieser Lernende im nächsten Lehrjahr wieder den üK besuchen wird, haben wir erstmal nichts unternommen und abgewartet. Und natürlich kam es, wie es kommen musste... diesmal allerdings mit einem disziplinarischen Verweis!

Stichwort Werte: Was macht den Sepp denn aus?

Das ist schwierig zu beantworten. Einerseits die Fachkompetenz und das Interesse an der Materie generell, der Technik und den Werkzeugen. Andererseits aber auch, den Humor nicht zu verlieren und Spass an der Sache zu haben. Im betrieblichen Alltag gab es immer wieder Situationen, die zu Ärger führten. Während der Ausbildung in den üK's oder der Berufsschule gab es dies eigentlich nicht. Da überwog die Freude und die Motivation, mein Wissen weitergeben zu dürfen. Ein wesentlicher Grund war sicherlich auch, dass man im Verlaufe der drei üK-Jahre bei den meisten Lernenden eine positive Entwicklung feststellen konnte.

Wie siehst du die Zukunft der Lernenden in deiner Branche?

Eine schwierige Frage. Das Fachwissen wird leider wohl eher in den Hintergrund rücken, weil heute vieles digitalisiert ist. Man kann als Kundin oder Kunde die benötigten Informationen «im Netz» holen und man kauft online ein. Die effektive Beratung am Verkaufspunkt wird in den nächsten Jahren vermutlich an Bedeutung verlieren, was ich sehr bedauere. Meiner Meinung nach braucht es im persönlich geführten Beratungsgespräch immer noch Menschen, die überzeugen, die etwas anbieten und einen Mehrwert für die Kunden ermöglichen. Dies geht aus meiner Sicht nur im persönlichen Kundenkontakt.

Noch ein letzter Tipp an die Berufsjugend?

Zeigt Interesse, bleibt neugierig, lernt neue Produkte kennen, seid offen für zukünftige Entwicklungen und findet für euch selbst heraus: Warum möchte ich diesen Beruf erlernen?

Im Namen aller Lernenden, die dich erleben durften, sagen wir: Herzlichen Dank für alles und Tschau Sepp!

Aus PANOLIN AG wird LAEMMLE Chemicals AG

Wie das Schmierstoff-Unternehmen in Madetswil/ZH im vergangenen Dezember bekannt gab, wurde der Firmenname PANOLIN AG in LAEMMLE Chemicals AG geändert. Nun wurde im Januar auch die neue Ölmarke ROXOR präsentiert.

PANOLIN hat den Geschäftsbereich «Bio-Schmierstoffe» inkl. den Markenrechten an Shell plc übertragen. Ebenfalls übernimmt Shell plc die internationale Vertriebsstruktur. PANOLIN dadurch wird mit «Shell PANOLIN» zum weltweiten Brand für Bio-Schmierstoffe. Die Firma in Madetswil, inklusive Produktion und Labor, verbleibt bei der Familie Lämmle. Sarah Mohr-Lämmle und Silvan Lämmle führen das Geschäft als Inhaber weiter.



Die neue Ölmarke ROXOR

LAEMMLE Chemicals hat das neue Markenzeichen «ROXOR» enthüllt. Der Name ROXOR stehe für Qualität und Innovation in der Schmierstoffindustrie und bringe neuen Schwung in den Schweizer Markt, wie das Unternehmen betont.

Der neue Brand ROXOR biete eine breite Palette an hochwertigen Ölen, die speziell auf die Bedürfnisse der Schweizer Kunden zugeschnitten sind. Die Produkte seien für verschiedene Anwendungen erhältlich, von Motorenölen über Hydrauliköle bis hin zu industriellen Schmierstoffen. Also alles Produkte die bereits bekannt sind. Weitere ROXOR Innovationen seien in Planung.

Als eine der führenden Firmen in der Branche biete LAEMMLE Chemicals mit ROXOR einzigartige Produkte, die sich durch ein hohes Mass an Qualität, Innovation und Sicherheit auszeichnen. ROXOR biete eine breite Palette an Schmierstoffen, die speziell für die spezifischen Anforderungen der Kunden entwickelt wurden. Diese Produkte werden nach höchsten Qualitätsstandards hergestellt und garantieren eine zuverlässige Leistung.

Die Umstellung von PANOLIN auf ROXOR erfolge zügig in den nächsten Wochen. Mit dem Wechsel zu ROXOR bekommen alle Kunden Zugang zu einer hochwertigen Produktpalette und einem Service, der ihre Anforderungen erfüllt.

LAEMMLE Chemicals hat sich dazu verpflichtet, den Schweizer Kunden ein einzigartiges Erlebnis zu bieten. Mit dem neuen Brand ROXOR wird eine neue Ära der Schmierstoffbranche eingeläutet und die Kunden können sich darauf verlassen, dass sie die bekannte Top-Qualität erhalten.

www.laemmle-chemicals.ch

Homeoffice: Fluch oder Segen? Eine Längsschnittstudie während der Covid-19-Pandemie gibt Aufschluss

Die Covid-19-Pandemie hat den Arbeitsalltag vieler Erwerbstätiger in der Schweiz verändert. Wie sich dies auf das Wohlbefinden und die Produktivität ausgewirkt hat, zeigt eine Längsschnittstudie im Auftrag von Gesundheitsförderung Schweiz.

Télétravail: malédiction ou bénédiction? Une étude longitudinale menée pendant la pandémie de Covid-19 offre un éclairage

La pandémie de Covid-19 a modifié le quotidien de travail de nombreuses personnes actives en Suisse. Une étude longitudinale, menée sur mandat de Promotion Santé Suisse, montre les effets sur le bien-être et la productivité.



Bild: sdecoret, shutterstock.com

Im Februar 2020, unmittelbar vor dem Ausbruch der Covid-19-Pandemie, hat **Gesundheitsförderung Schweiz** zusammen mit der **Universität Bern** und der **ZHAW** 2846 Erwerbstätige zu Belastungen, Ressourcen, Wohlbefinden und Produktivität befragt. Im Februar 2021 und im Februar 2022 wurde die gleiche Stichprobe erneut befragt, um die Auswirkungen der Pandemie auf die Erwerbstätigen in der Schweiz zu untersuchen. 926 Personen haben den Fragebogen zu allen drei Messzeitpunkten vollständig ausgefüllt.

Die Längsschnittstudie zeigt, dass durch die Covid-19-Pandemie die Arbeit im Homeoffice deutlich zugenommen hat. So arbeiteten die befragten Personen vor der Pandemie im Durchschnitt 0,54 Tage pro Woche im Homeoffice, 2021 waren es 1,47 Tage und 2022 1,36 Tage. Diese neue Arbeitsweise zeigte sich als Ressource und Stressor zugleich:

En février 2020, juste avant l'apparition de la pandémie de Covid-19, **Promotion Santé Suisse**, en collaboration avec l'**Université de Berne** et la **ZHAW**, a interrogé 2846 personnes actives au sujet de leurs contraintes, de leurs ressources, de leur bien-être et de leur productivité. En février 2021 et en février 2022, le même échantillon a à nouveau été sondé, afin d'étudier l'impact de la pandémie de Covid-19 sur les personnes actives en Suisse. 926 personnes ont répondu intégralement au questionnaire lors de chacun des trois points de mesure.

L'étude longitudinale montre que le télétravail a sensiblement augmenté à cause de la pandémie de Covid-19. Sur l'ensemble de l'échantillon, avant la pandémie, 0,54 jours / semaine en moyenne étaient effectués en télétravail, puis 1,47 jours / semaine en 2021 et 1,36 jours / semaine en 2022. Cette nouvelle manière de travailler s'est avérée être simultanément une ressource et un facteur de stress:

Gesparte Pendelzeit und ungestörtes Arbeiten

Personen, die im Homeoffice arbeiten, sparen durch die Homeoffice-Tätigkeit im Schnitt 3,5 Stunden Pendelzeit pro Woche. Im Homeoffice ist zudem ungestörtes Arbeiten als im Büro möglich. Dieser Unterschied war 2022, als wieder vermehrt im Büro gearbeitet wurde, noch sichtbarer als 2021.

Erhöhte Belastung durch soziale Isolation

Im gleichen Schritt erlebten viele Arbeitnehmende während der Pandemiezeit im Jahr 2021 eine erhöhte soziale Isolation. Es sind 46% über alle Arbeitnehmenden hinweg und sogar 52% der Menschen, die im Homeoffice arbeiteten. Im Jahr 2022 nahmen diese Zahlen im Zuge der Massnahmenlockerungen wieder ab. Insgesamt fühlten sich die befragten Personen im Jahr 2022 signifikant weniger sozial isoliert als im Jahr 2021.

Der Wechsel von 0% auf 100% Homeoffice erweist sich für Personen mit vielen Belastungen als zusätzlicher Stressor, hingegen für Personen mit vielen Ressourcen stärkt es die Produktivität.

Die gesundheitsbedingten Produktivitätsverluste (in % der Arbeitszeit) lagen 2020 und 2022 auf ähnlichem Niveau, vergleichbar mit dem Zeitraum 2014–2016. Eine Ausnahme bildet das Jahr 2021, in welchem deutlich weniger Präsentismus und Absentismus beobachtet wurde. Von 2021 zu 2022 sind die gesundheitsbedingten Produktivitätsverluste dann wieder signifikant angestiegen und bleiben auf einem entsprechend hohen Niveau.

Ressourcen der Mitarbeitenden zu stärken, wird immer wichtiger und lohnt sich doppelt

- Ein verbessertes Verhältnis zwischen Belastungen und Ressourcen hat einen positiven Effekt auf die Gesundheit (emotionale Erschöpfung) der Arbeitnehmenden und bereits kleine Veränderungen wirken sich positiv auf die Gesundheit aus.
- Eine Investition in bessere Arbeitsbedingungen mittels der Reduktion der Belastungsfaktoren und Stärkung der Ressourcen lohnt sich direkt auch für die Wirtschaft und verringert die Produktivitätsverluste.

Systematisches betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) als Ziel

Prof. Dr. Thomas Mattig, Direktor von Gesundheitsförderung Schweiz, betont: «Ein günstiges Verhältnis von Belastungen und Ressourcen macht sich für Unternehmen jederzeit bezahlt: Es ist ein Schutzfaktor für die Gesundheit der Mitarbeitenden, der auch oder gerade in aussergewöhnlichen Belastungs- und Krisensituationen zum Tragen kommt.» Es lohnt sich für Unternehmen daher in vielfacher Hinsicht, Belastungen zu reduzieren und Ressourcen zu stärken.

Weitere Informationen: <https://gesundheitsfoerderung.ch/node/8283>

Temps gagné sur les trajets et moins d'interruptions au travail

Les personnes travaillant à domicile gagnent 3,5 heures de trajets par semaine grâce au télétravail. Le télétravail est également plus tranquille que le travail au bureau. Cette différence est devenue encore plus tangible en 2022 qu'en 2021, lorsque les personnes ont commencé à retourner au bureau.

Contrainte accrues dues à l'isolement social

En parallèle, de nombreuses personnes actives ont vécu une augmentation de l'isolement social durant la période de pandémie 2021. Elles étaient 46% sur l'ensemble des personnes actives et même 52% pour les personnes en télétravail. En 2022, ces chiffres ont à nouveau baissé avec l'assouplissement des mesures. Dans l'ensemble, les personnes interrogées se sentaient significativement moins isolées socialement en 2022 qu'en 2021.

Le passage de 0% à 100% de télétravail s'avère être un facteur de stress supplémentaire pour les personnes ayant déjà beaucoup de contraintes, alors que chez les personnes disposant de nombreuses ressources, il augmente la productivité.

Les pertes de productivité liées à la santé (en % du temps de travail) sont composées d'absentéisme et de présentéisme. En 2020 et en 2022 ces taux étaient similaires, tout comme sur la période 2014–2016. L'année 2021 fait exception, avec sensiblement moins de présentéisme et d'absentéisme. De 2021 à 2022, les pertes de productivité liées à la santé ont à nouveau significativement augmenté et sont restées à un niveau relativement élevé.

Renforcer les ressources des employé-e-s devient de plus en plus important et présente un double avantage

- Un rapport contraintes-ressources amélioré a un effet positif sur la santé (épuisement émotionnel) des personnes actives et même les petits changements influencent positivement la santé.
- Investir dans de meilleures conditions de travail en réduisant les facteurs de stress et en renforçant les ressources, favorise également directement l'économie et réduit les pertes de productivité liées à la santé.

La gestion systématique de la santé en entreprise (GSE) comme but objectif

Le Prof. Dr Thomas Mattig, Directeur de Promotion Santé Suisse souligne: «un rapport contraintes-ressources favorable est un atout considérable pour les entreprises: il s'agit d'un facteur de protection pour la santé des employé-e-s aussi, ou en particulier, lors de phases de contraintes accrues ou de situations de crise.» Il est utile à bien des égards pour les entreprises de réduire les contraintes et de renforcer les ressources.

Informations complémentaires: <https://promotionsante.ch/node/8283>

Das entsprechende Faktenblatt (siehe Abb.) kann kostenlos von obiger Website heruntergeladen werden.



La feuille d'information correspondante (voir illustration) peut être téléchargée gratuitement sur le site web ci-dessus.

Richtig schweissen spart Kosten und Energie

Schweisssgeräte sind in vielen Betrieben im Einsatz und verbrauchen grosse Strommengen. Verhaltensregeln und moderne Technologien helfen, den Verbrauch an Strom, Gas und Zusatzwerkstoff zu senken, den Ausschuss und die Nachbearbeitung zu minimieren und damit Kosten zu sparen.

Pieter Poldervaart im Auftrag von EnergieSchweiz

Ohne Schweisssgeräte geht nichts in Garagen, Metallwerkstätten und Industriebetrieben. Schätzungen besagen, dass die 25 000 Handschweisssgeräte und Industrieanlagen, die aktuell in der Schweiz im Einsatz sind, 80 Gigawattstunden Strom pro Jahr verbrauchen. «Diese Menge Elektrizität könnte deutlich tiefer sein», ist Patrick Gauss überzeugt, Geschäftsleiter von Fronius Schweiz. Denn einerseits habe die Technik in den letzten Jahren starke Fortschritte gemacht und sei effizienter geworden. Andererseits entscheiden die Wartung der Schweisssgeräte und ihre korrekte Anwendung darüber, ob unnötig viel Strom, Gas und Schweisssdraht verbraucht werden.



Foto: j.woothisak, shutterstock.com

Modern, effizient, flexibel

Anlass dafür, die Effizienz der Schweisssgeräte und -anlagen zu überprüfen, ist eine 2019 verabschiedete EU-Verordnung, welche die Schweiz übernommen hat. Für Schweisssgeräte existiert zwar keine Energieetikette wie für andere technische Geräte. **Die neue Verordnung verlangt aber, dass Modelle ab 2023 Mindestanforderungen einhalten, was die Effizienz der Stromquelle angeht.** Zudem wird die maximale Leistungsaufnahme im Leerlaufzustand bei eingeschaltetem Gerät und stromlosem Schweissskreislauf auf 50 Watt beschränkt. Die Inverter-Technologie etwa hilft, die Vorgabe einzuhalten, und bringt gegenüber herkömmlichen, stufengeschalteten Anlagen einen Effizienzvorsprung von 30 Prozent. Gleichzeitig sind die Geräte mit Inverter-Technologie deutlich kleiner und kompakter. Deshalb benötigen sie lediglich ein Fünftel an Material im Vergleich zur konventionellen 50-HZ-Trafo-technologie.

Souder correctement permet d'économiser de l'énergie, et donc de l'argent

De nombreuses entreprises utilisent des postes à souder qui consomment beaucoup d'énergie. Des règles de comportement et des technologies modernes permettent de réduire la consommation d'électricité, de gaz et de métal d'apport, de réduire les rebuts et les retouches au minimum et donc de faire des économies.

Pieter Poldervaart, sur mandat de SuisseEnergie

Les postes à souder sont omniprésents dans les garages, les ateliers de serrurerie et certaines industries. On compte environ 25 000 installations de soudage manuelles et industrielles en service en Suisse, ce qui induit une consommation annuelle de 80 gigawattheures (GWh). Patrick Gauss, directeur de l'entreprise suisse Fronius, est convaincu que cette consommation pourrait être fortement réduite. Ces dernières années en effet, l'efficacité des technologies s'est beaucoup améliorée; par ailleurs une utilisation plus appropriée, associée à une meilleure maintenance des appareils à souder, permet d'économiser beaucoup de courant, de gaz et de fil de soudage.

Moderne, efficace, flexible

La Suisse a adopté le règlement de l'UE de 2019 relatif au matériel de soudage. Le moment est donc venu de se pencher sur l'efficacité des appareils et installations en service dans notre pays. Contrairement à d'autres appareils techniques, les appareils de soudage ne disposent pas d'étiquette-énergie. **Toutefois, la nouvelle norme impose, dès 2023, des exigences minimales à propos de l'efficacité de leur source d'alimentation électrique.** De plus, cette norme fixe à 50 watts la puissance absorbée maximale en «mode à vide», c'est-à-dire lorsque le courant est allumé mais que le circuit de soudage n'est pas sous tension. Comparée aux installations actuelles réglées par commutateurs, la nouvelle technologie à onduleur (dite inverter) permet une économie de consommation de courant de 30 pour cent. Ces nouveaux appareils sont d'ailleurs nettement plus petits et compacts que les appareils actuels. En conséquence, ils ne consomment que 20 pour cent du matériel utilisé normalement par les appareils à transformateur de 50 herz. Parce qu'ils sont conçus pour une utilisation flexible, les nouveaux appareils sont particulièrement intéressants. Initialement prévus pour le soudage de l'acier, de tels appareils peuvent aussi, en cas de mutation de production, servir à souder de l'aluminium ou de l'acier inoxydable. Il suffit alors simplement d'adapter le matériel et les logiciels. Patrick Gauss en est persuadé: **«Vu l'augmentation du prix de l'électricité, l'acquisition d'un appareil de soudage moderne et efficace est un bon investissement.»**

Des réglages fixes permettent d'économiser de l'énergie

En réalité, il ne suffit pas d'acheter un appareil à basse consommation. Ce qui est véritablement déterminant, c'est l'optimisation de son usage. Une telle opération suppose une formation sérieuse du personnel et un contrôle bisannuel des systèmes de sécurité.

Eine sinnvolle Wahl kann ein Neugerät sein, das flexibel konzipiert ist. Ein modernes Schweißgerät, das ursprünglich fürs Stahlschweissen angeschafft wird, kann damit später bei einem Wechsel in der Produktion auch fürs Schweissen von Aluminium, Chromstahl oder Edelstahl eingesetzt werden. Eine Anpassung mit der nötigen Soft- und Hardware ist problemlos möglich. Gauss: **«Die steigenden Strompreise dürften dazu führen, dass allein schon aus wirtschaftlichen Gründen effiziente Schweißgeräte klar im Vorteil sind.»**

Feste Einstellungen sparen Energie

Mit der Anschaffung eines sparsamen Modells ist es aber nicht getan. Vielmehr sollte auch die Anwendung von Schweißgeräten optimiert werden. Basis dafür sind eine solide Schulung des Personals und eine sicherheitstechnische Überprüfung alle zwei Jahre. Dabei wird das Gerät ausgeblasen, die Durchflüsse des Kühlmittels werden überprüft und Netzversorgung und Schutzleiterwiderstand gemessen. Gerade komplexe Hightechgeräte liefern nur dann gute Resultate und erreichen auch tatsächlich ihre Lebensdauer, wenn sie sorgfältig gewartet und korrekt bedient werden. Besonders praktisch ist, wenn im Menü gewisse Parameter fix eingestellt werden können. Ein Beispiel ist die Vorgabe beim Elektrodenschweissen, welche die Zeit definiert, nach der die Maschine bei Nichtgebrauch automatisch in den sparsameren Standby-Modus übergeht. Eine andere Einstellung überwacht den Vorgang, wenn der Brenner unachtsam weggelegt wird. Ist der Brennertaster betätigt, werden weiterhin Draht und Schutzgas geliefert. Bei unbeabsichtigtem Kontakt mit Metall würde sogar ein Lichtbogen gezündet – es besteht akute Brandgefahr. Die Einstellung beugt dieser Situation vor, indem eine Distanz definiert wird, ab der kein Lichtbogen mehr erzeugt wird und der Drahtvorschub und die Gaslieferung automatisch stoppen. Das reduziert die Gefahr und den unnötigen Verbrauch von Gas und Zusatzwerkstoff.

Auch Do-it-Anbieter sind bereit

«Nicht nur professionelle Schweissanlagen, auch Geräte für den Hobby- und Handwerkerbedarf müssen den EU-Vorschriften genügen», erklärt Dalibor Berka, Category Manager bei der Puag AG, welche die Marke Deca in der Schweiz vertritt. Besonders erfreulich ist aus Sicht von Berka, dass Ersatzteile neu mindestens zehn Jahre nach dem Herstellungsende vorrätig sein müssen: **«Dieser Service ist sehr wichtig, denn die Geräte sind auf einen langjährigen Betrieb ausgelegt. Mit Ersatzteilen kann der Wegwerfgesellschaft entgegengewirkt werden.»** Den Benutzerinnen und Benutzern empfiehlt der Fachmann, sich an die vorgegebenen Werte und Einstellungen des Verbrauchsmaterials zu halten und das Gerät bei Nichtgebrauch konsequent auszuschalten. Berka: «Und wichtig: Die Gerätevielfalt ist gross. Es ist entscheidend, jenes Gerät zu beschaffen, das sich für den spezifischen Einsatz am besten eignet.»

Weitere Informationen:

www.bfe.admin.ch/schweissgeraete

Das Dokument «Mindestanforderungen für neue Schweißgeräte» kann von der obigen Website heruntergeladen werden.



Foto: MexChriss, shutterstock.com

Un tel contrôle consiste à nettoyer l'appareil à l'air comprimé et à mesurer la résistance du conducteur de protection. Les nouveaux postes à souder high-tech sont délicats à manier; pour qu'ils donnent de bons résultats sur la durée, il est capital de s'en servir correctement et de les entretenir régulièrement.

Il est conseillé de choisir des modèles dont certains paramètres peuvent être réglés une fois pour toutes dans le menu. Par exemple, pour le soudage à l'arc à l'électrode enrobée, il faut pouvoir fixer un temps de latence déterminé entre la fin de l'utilisation et la mise en veille de l'appareil, ce qui favorise les économies d'énergie. Il existe une autre possibilité de réglage impliquant l'arrêt automatique de l'appareil si la torche est déposée quelque part par inadvertance. Lorsque le bouton de commande de la torche est enfoncé, l'appareil continue à dérouler du fil et à libérer du gaz de protection; dans le cas contraire, il s'arrête tout seul. Il faut en effet savoir qu'un contact involontaire entre l'électrode et une pièce métallique quelconque induit un arc électrique, ce qui peut provoquer un incendie. Il est possible d'éviter ce risque en fixant un certain écart au-delà duquel l'arc électrique ne se forme plus, le déroulement du fil cesse et la fourniture de gaz de protection s'arrête. L'autre avantage d'un tel réglage est d'éviter la perte inutile de gaz et de matériaux d'apport.

Le secteur du bricolage est aussi concerné

«Les installations de soudage professionnelles ne sont pas les seules concernées par la nouvelle réglementation de l'UE; celles vendues dans les magasins de bricolage le sont aussi», nous explique Dalibor Berka, Category Manager au sein de l'entreprise Puag AG, qui distribue en Suisse les appareils de la marque DECA. À son avis, l'obligation faite aux fabricants de conserver les pièces détachées pendant au minimum dix ans mérite d'être relevée. **«Ce service est capital pour maintenir en fonction des appareils conçus pour durer. De cette manière, ils seront réparables plus longtemps, ce qui va à l'encontre de la société du 'prêt-à-jeter'».** Ce spécialiste suggère aux usagers de respecter les réglages d'origine concernant les consommables associés, et de ne pas oublier d'éteindre l'appareil en cas de non-utilisation prolongée. Et il conclut par cette remarque essentielle: «Comme il existe une large palette d'appareils, il est important, lors de l'acquisition, de choisir un type d'appareil parfaitement adapté à l'usage que l'on veut en faire.»

Informations complémentaires:

www.bfe.admin.ch/materiel-soudage

Le document «Exigences minimales pour le matériel de soudage neuf» peut être téléchargé à partir du site web ci-dessus.

Ein neuer Problemlöser von FEIN

- Die neue FEIN KBC 36 MAGFORCE ist gemäss Angaben des Herstellers die kompakteste Magnet-Kernbohrmaschine auf dem Markt, die über einen Rechts-/Linkslauf verfügt. Das geringe Gesamtgewicht von lediglich 8,5 Kilogramm mache sie darüber hinaus zur leichtesten Magnet-Kernbohrmaschine auf dem Markt.
- Mit der geringen Bauhöhe von gerade einmal 169 Millimetern und der Baulänge von 290 Millimetern ist die Maschine ein Problemlöser für Bohr- und Montagearbeiten. Auch an schwer zugänglichen Stellen im Metallbau, im Fahrzeugbau und selbst direkt am eingebauten Stahlträger kann die Maschine eingesetzt werden.
- Der bürstenlose und drehzahlstabile FEIN 1200-Watt-Hochleistungsmotor sorgt für einen hervorragenden Arbeitsfortschritt.

FEIN hat die neue Maschine als Problemlöser für die Montage entwickelt: Mit einer Bauhöhe von gerade einmal 169 Millimetern und einer Baulänge von 290 Millimetern erledigt die MAGFORCE Kernbohrungen an beengten Stellen, die für klassische Kernbohrmaschinen nicht zugänglich sind.

Eine Besonderheit der kompakten 1-Gang-Maschine sind der Rechts-/Linkslauf und die elektronische Drehzahleinstellung. Damit deckt sie die wichtigsten Bohraufgaben wie Kern- und Spiralbohren, Senken sowie Gewindebohren ab.

Der hohe Getriebebestand der MAGFORCE sorgt für eine gute Sicht auf das Bohrwerkzeug und auf die Bohrstelle. Zudem kann die Maschine durch eine ½"-Ratsche oder einen 8-Millimeter-Innensechskantschlüssel komfortabel und platzsparend bedient werden.

Ein Hubbereich von 46 Millimetern ermöglicht Schnitttiefen bis zu 35 Millimeter. Mit nur 8,5 Kilogramm Gewicht ist sie ideal für den vertikalen und Über-Kopf-Einsatz.

FEIN stellt alle tragenden Bauteile aus leichtem, hochfestem Aluminiumguss her und hat auch den leistungsstarken Magneten mit einer Magnethaltkraft von 10 000 Newton gewichtsoptimiert. Alle Bauteile sind für den harten Einsatz in Industrie und Handwerk extrem verwindungssteif und belastbar konstruiert.

www.fein.ch

Une nouvelle solution à vos problèmes grâce à FEIN

- La nouvelle KBC 36 MAGFORCE de FEIN est, selon les informations du fabricant, la carotteuse magnétique la plus compacte du marché disposant d'une rotation droite/gauche. Son faible poids total de seulement 8,5 kilogrammes en fait en outre la carotteuse magnétique la plus légère du marché.
- Avec sa faible hauteur de 169 millimètres et sa longueur de 290 millimètres, la machine est une solution pour les travaux de perçage et de montage. Elle peut également être utilisée dans les endroits difficiles d'accès dans la construction métallique, la construction automobile et même directement sur les poutres en acier installées.
- Le moteur haute performance FEIN de 1200 watts, sans balais et à vitesse stable, assure une excellente progression de travail.

FEIN a développé la nouvelle machine pour résoudre les problèmes de montage: avec une hauteur d'à peine 169 millimètres et une longueur de 290 millimètres, la MAGFORCE effectue des carottages dans des endroits étroits, inaccessibles aux carotteuses classiques.

L'une des particularités de cette machine compacte à une vitesse est la rotation à droite/gauche et le réglage électronique de la vitesse de rotation. Elle couvre ainsi les principales tâches de perçage telles que le carottage et le forage hélicoïdal, le lamage ainsi que le taraudage.

L'engrenage haut placé de MAGFORCE assure une bonne visibilité de l'outil de perçage et du point de perçage. De plus, la machine peut être utilisée confortablement et sans encombrement grâce à une clé à cliquet ½" ou une clé Allen de 8 millimètres.

Une plage de course de 46 millimètres permet des profondeurs de coupe jusqu'à 35 millimètres. Avec un poids de seulement 8,5 kilogrammes, elle est idéale pour une utilisation verticale et au-dessus de la tête.

FEIN fabrique tous les composants porteurs en fonte d'aluminium légère et très résistante et a également optimisé le poids de l'aimant puissant avec une force de maintien de l'aimant de 10 000 newtons. Tous les composants sont conçus de manière à résister à la torsion et à la charge pour une utilisation intensive dans l'industrie et l'artisanat.

www.fein.ch



Durch ihr geringes Gewicht ist die MAGFORCE sehr gut für Bohr- und Montagearbeiten auch über Kopf geeignet.

Grâce à son faible poids, MAGFORCE est très bien adaptée aux travaux de perçage et de montage, même au-dessus de la tête.



Durch ihre geringe Baugrösse kann sie selbst an schwer zugänglichen Stellen im Fahrzeugbau eingesetzt werden.

Grâce à sa petite taille, elle peut même être utilisée dans des endroits difficiles d'accès dans la construction automobile.



Der hohe Getriebebestand der MAGFORCE sorgt für eine gute Sicht auf das Bohrwerkzeug und auf die Bohrstelle.

L'engrenage haut placé de MAGFORCE assure une bonne visibilité de l'outil de forage et du site de forage.

Vielseitiges Kraftpaket: Neuer Akku-Schlagschrauber von Metabo

Der neue Akku-Schlagschrauber mit $\frac{3}{4}$ "-Spindel schafft bis zu 1750 Nm beim Anziehen und bis zu 2100 Nm beim Lösen von Schrauben. Professionelle Anwender können ihn vielfach einsetzen – im Prinzip für sämtliche Anwendungen, bei denen es auf ein extrem hohes Drehmoment ankommt, zum Beispiel im Stahl- und Brückenbau oder für die Instandhaltung und Wartung von Bau- und Nutzfahrzeugen.

Leistungsstark, effizient und sicher

Der neue Akku-Schlagschrauber hat einen bürstenlosen Motor, der für schnellen Arbeitsfortschritt und höchste Effizienz bei jedem Einsatz sorgt und schafft metrische Schrauben bis M33. Wird der APS-Modus (Automatic Power Shift) eingestellt, reduziert die automatische Kraftumschaltung APS die Drehzahl, sobald sich die Schraube oder Mutter löst – und minimiert damit das Risiko, dass diese herunterfallen und den Anwender verletzen oder etwas beschädigen.

Mit 12-stufiger Drehzahl- und Drehmomenteinstellung ist die Profimaschine für die verschiedensten Anwendungsgebiete einsetzbar.

Zusätzlich ist der neue Akku-Schlagschrauber mit einem Sicherungsbügel ausgestattet. Daran befestigen Anwender einen passenden Werkzeugsicherungsgurt und sichern so das Werkzeug ab.

Der neue Akku-Schlagschrauber ergänzt das Metabo 18-Volt-System und die markenübergreifende Akku-Allianz CAS (Cordless Alliance System) um ein weiteres kraftvolles Gerät. Innerhalb CAS sind derzeit mehr als 300 Maschinen von mehr als 30 unterschiedlichen Herstellern mit einem Akku kompatibel und beliebig kombinierbar.

www.metabo.ch

Un concentré de puissance polyvalent: nouvelle visseuse à chocs sans fil de Metabo

La nouvelle visseuse à chocs sans fil avec broche $\frac{3}{4}$ " peut atteindre jusqu'à 1750 Nm pour le serrage et 2100 Nm pour le desserrage des vis. Les utilisateurs professionnels peuvent l'utiliser de différentes manières – en principe pour toutes les applications nécessitant un couple extrêmement élevé, par exemple dans la construction métallique et la construction de ponts ou pour l'entretien et la maintenance de véhicules de chantier et de véhicules utilitaires.

Puissante, efficace et sûre

La nouvelle visseuse à choc sans fil est dotée d'un moteur sans balai qui assure une avance rapide et une efficacité maximale à chaque utilisation et permet de serrer ou de desserrer des vis métriques jusqu'à M33.

En sélectionnant le mode APS (Automatic Power Shift), la commutation automatique de la force APS réduit la vitesse dès que la vis ou l'écrou se desserre – réduisant ainsi le risque de tomber et de blesser l'utilisateur ou d'endommager quelque chose.

Avec un réglage de la vitesse et du couple sur 12 niveaux, la machine professionnelle peut être utilisée dans les domaines d'application les plus divers.

De plus, la nouvelle visseuse à chocs sans fil est équipée d'un étrier de sécurité. Les utilisateurs y fixent une sangle de sécurité d'outil adaptée et sécurisent ainsi l'outil.

La nouvelle visseuse à percussion sans fil complète le système 18 volts de Metabo et l'alliance sans fil inter-marques CAS (Cordless Alliance System) par un nouvel outil puissant. Au sein de CAS, plus de 300 machines de plus de 30 fabricants différents sont actuellement compatibles avec une batterie et peuvent être combinées à volonté.

www.metabo.ch



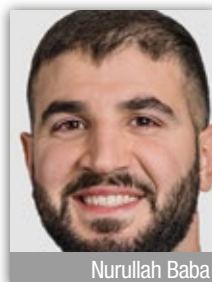
Neuer EDI-Spezialist bei nexMart Schweiz AG

Die nexMart Schweiz AG hat sich per 1. Januar 2023 personell verstärkt und Herr Nurullah Baba als EDI-Spezialisten engagiert. Mit dieser Neubesetzung wird die nexMart Schweiz AG den stetig wachsenden Anforderungen im Umfeld von Prozessautomatisierung und somit EDI gerecht und wird künftig noch schneller auf individuelle Kundenbedürfnisse eingehen können.

Nurullah Baba ist 29 Jahre alt und im deutschen Bruchsal aufgewachsen. Der Stellenantritt ist für Herrn Baba somit gleichbedeutend mit einem Umzug von Deutschland in die Schweiz. Sein Studium der Wirtschaftsinformatik hat Herr Baba an der Hochschule Karlsruhe für Technik und Wirtschaft absolviert. Nach Beendigung seines Studiums ist Nurullah Baba zur bekannten Firma Seeburger gewechselt, einem der weltweit führenden Anbieter für «Business Integration»-Lösungen. Im Rahmen dieser Tätigkeit war Herr Baba verantwortlich für die Erstellung von Schnittstellenkonzepten im Rahmen von EDI einschliesslich Projektleitung und Umsetzung. Mit dieser Expertise bringt Herr Baba alles mit, um die nexMart Schweiz AG im Umfeld von EDI noch stärker und besser zu machen.

In seiner Freizeit spielt Herr Baba leidenschaftlich gerne Fussball und hat viele Jahre aktiv im Verein gespielt und sich in diesem Umfeld in der Jugendarbeit engagiert. Auch das Reisen in fremde Länder und das Kennenlernen fremder Kulturen gehört zu seinen Leidenschaften, weshalb der Weg von Deutschland in die Schweiz einmal mehr ein naheliegender Schritt war, um eine neue Kultur aktiv zu erleben und zu erfahren. Dass das Wandern in den Bergen eines seiner weiteren Hobbys ist, sollte ihm in der Schweiz entgegenkommen.

An dieser Stelle wünschen wir Herrn Baba in unserer Branche einen gelungenen Einstand und viel Freude im anspruchsvollen Arbeitsalltag sowie viele neue und spannende Erfahrungen im Rahmen des Schweizer Marktes und dessen Kultur.



Nurullah Baba

Nouveau spécialiste EDI chez nexMart Schweiz AG

La société nexMart Schweiz AG a renforcé son personnel au 1^{er} janvier 2023 et a engagé Monsieur Nurullah Baba comme spécialiste EDI. Par cette nouvelle nomination, nexMart Schweiz AG répond aux exigences toujours croissantes dans le domaine de l'automatisation des processus et donc de l'EDI et pourra dorénavant répondre encore plus vite aux besoins individuels des clients.

Nurullah Baba est âgé de 29 ans et a grandi à Bruchsal en Allemagne. Son entrée en fonction l'oblige donc à déménager d'Allemagne en Suisse. M. Baba a fait ses études d'informatique de gestion à la Hochschule Karlsruhe für Technik und Wirtschaft. Après la fin de ses études, M. Baba a rejoint la célèbre société Seeburger, l'un des leaders mondiaux en matière de solutions d'intégration commerciale. Dans le cadre de cette activité, M. Baba était responsable de l'élaboration de concepts d'interface dans le cadre de l'EDI, y compris la gestion de projet et la mise en œuvre. Grâce à cette expertise, Monsieur Baba apporte tout ce qu'il faut

pour rendre nexMart Schweiz AG encore plus forte et meilleure dans le domaine de l'EDI.

Pendant son temps libre, Monsieur Baba est passionné de football et a joué activement pendant de nombreuses années dans un club où il s'est aussi engagé dans le travail avec les jeunes. Les voyages dans des pays étrangers et la découverte de cultures étrangères font également partie de ses passions. Aussi, quitter l'Allemagne pour la Suisse était une fois de plus une étape évidente pour vivre et expérimenter activement une nouvelle culture. Le fait que la randonnée en montagne soit l'un de ses autres hobbies devrait lui convenir en Suisse.

Nous souhaitons à Monsieur Baba une entrée réussie dans notre branche et beaucoup de plaisir dans son travail quotidien exigeant ainsi que de nombreuses expériences nouvelles et passionnantes dans le cadre du marché suisse et de sa culture.

Volle Leistung bis 1'750 Nm.

Vom kompakten 12-Volt-Modell mit 115 Nm bis hin zum leistungsstärksten 18-Volt-Modell mit 1'750 Nm bietet Metabo eine umfassende Range an Akku-Schlagschraubern.

metabo
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS





Rechte u. Pflichten während der arbeitsvertraglichen Kündigungsfrist

Dr. iur. Matthias Meier
208 Seiten, 75.00 CHF
Stämpfli Verlag, 2022

Heft 88

Die Kündigungsfrist ist ohne Zweifel die konfliktanfälligste Etappe des Arbeitsverhältnisses. Die vorliegende Dissertation untersucht eine Reihe von besonders praxisrelevanten Fragestellungen zwischen Vertragskündigung und Austritt der Arbeitnehmerin. Einlässlich besprochen werden die Themenbereiche Kündigungsbeurteilung und -einsprache, Ferien, Über- und Minusstunden, Treuepflicht und deren Verletzung durch Konkurrenzierung und einzelne Streitpunkte rund um den Stellenwechsel, insbesondere der vorzeitige Stellenantritt bei einem Dritten.



Mitarbeitergespräche positiv führen

Marcus Schweighart, Christian Thiele
270 Seiten, 40.50 CHF
Business Village, 2022

Konstruktiver kommunizieren als Führungskraft – auch in schwierigen Situationen

Kaum ein Thema ist in Organisationen so umstritten wie das Mitarbeitergespräch. Für die einen sinnlos und überkommen, für die anderen unverzichtbar. Dennoch steht fest: Kommunikation mit Mitarbeitenden ist unverzichtbar und ein elementares Führungsinstrument. Das Buch der beiden Autoren liefert einen Werkzeugkasten, mit dem Führungskräfte und alle, die mit ihnen zu tun haben, konstruktive, zielführende und motivierende Mitarbeitergespräche möglich machen.



Pünktlich wie die Maurer

Rolf-Bernhard Essig
192 Seiten, 16.90 CHF
Duden, 2022

Handwerksredensarten und ihre wunderbaren Geschichten

Schuster, bleib bei deinem Leisten! Wo gehobelt wird, da fallen Späne. Oder: Heute hast du aber eine lange Leitung! Es gibt Hunderte sprichwörtliche Redensarten, die aus dem Handwerk in unsere Sprache eingewandert sind. Wir benutzen sie täglich, ohne es uns bewusst zu machen. In seinem neuen Buch erzählt Redensartenpapst Rolf-Bernhard Essig, welche 350 Handwerksredensarten im Deutschen besonders beliebt sind und was hinter ihnen steckt.



Human first

Tim Alexander
231 Seiten, 39.50 CHF
Vahlen F., 2022

Die neue Maxime für Kunde, Marketing und Geschäftserfolg

Der Mensch muss zurück in den Fokus unserer Wahrnehmung gerückt werden! Human first soll nicht nur eine freundliche, menschenorientierte Marketing-Maxime sein. Es soll auch ein «knallharter Nutzenbringer» mit starken Wirkhebeln sein. D. h. die Wirkung der Hebelkräfte, die aus der Human-First-Maxime resultieren, münden in einem Nutzenbündel, das sich signifikant positiv auf den ROI, die Reputation, die Mitarbeitenden und die Kundenzufriedenheit sowie auf Marktanteile auswirkt.

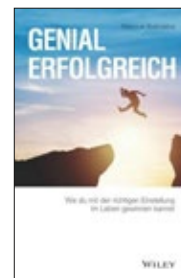


Die Vertrauensstrategie

Andreas C. Fürsattel
224 Seiten, 30.50 CHF
Wiley-VCH, 2022

Der erfolgreiche Weg zu einer modernen Führungskultur

Die Redewendung «Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser» bestimmt seit 100 Jahren die wesentlichen Verhaltensweisen vieler Unternehmer und Führungskräfte. Sie ist jedoch mehr als nur ein Zitat, es ist eine Grundeinstellung und ein Glaubenssatz, der unbewusst viele Entscheidungen und Handlungen beeinflusst. Um mit den heutigen sehr dynamischen Veränderungen sämtlicher Lebensumstände Schritt zu halten, bedarf es eines grundlegenden Umdenkprozesses hin zu einer Führung, die auf Vertrauen mit klaren Spielregeln basiert.



Genial erfolgreich

Marcus Kutzreba
224 Seiten, 23.90 CHF
Wiley-VCH, 2022

Wie du mit der richtigen Einstellung im Leben gewinnen kannst

Wieso schaffen nur 10% der gegründeten Unternehmen weltweit das wirtschaftliche Überleben? Weshalb fühlen sich immer mehr Unter-Dreissigjährige schon ausgelaugt? Warum liegt die Scheidungsrate international bei knapp 50%? Die Antworten darauf liefert dieses Buch, das den gedanklichen Befreiungsschlag unternimmt, der viele Probleme lösen kann in Beziehungen, Firmen und Organisationen jeglicher Art. Der Weg führt über die innere Einstellung. Lebensglück und Erfolg sind damit untrennbar verbunden.

Bestellcoupon

Bitte Bestellcoupon an *perspective*, Redaktion und Verlag,
Postfach, 8304 Wallisellen, info@swissavant.ch.

Vorname/Name: _____

Firma: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Gewünschte Bücher bitte angeben
(Preise zzgl. MwSt. und Porto)

___ Ex.	Rechte und Pflichten während...	75.00 CHF
___ Ex.	Mitarbeitergespräche positiv führen	40.50 CHF
___ Ex.	Pünktlich wie die Maurer	16.90 CHF
___ Ex.	Human first	39.50 CHF
___ Ex.	Die Vertrauensstrategie	30.50 CHF
___ Ex.	Genial erfolgreich	23.90 CHF





Top Quality Power Tools Das Beste für den Profi.

Suchen Sie das Besondere?

Eine neue, verantwortungsvolle Herausforderung?

Werden Sie Partner unseres modernen, entscheidenden und motivierten Verkaufs-Kern-Teams!

Im Rahmen der weiteren Expansion suchen wir per sofort für unsere umfangreiche, konkurrenzstarke Produktpalette einen kompetenten und engagierten Fachmann mit fundierter Berufserfahrung als

Gebietsleiter im Aussendienst (100 %)

Reisegebiet: BE, FR (deutsche Schweiz), SO, BL, BS, AG, LU, UR, SZ, OW/NW

Ihr Aufgabengebiet:

- Selbstständige Beratung und Verkauf an unsere Eisenwarenhändler, Maschinenhändler und Baumaterialhändler (exklusiv Fachhändler).
- Kundenbesuche, Teilnahme an Ausstellungen, Hausmessen, Ladenausrüstungen, Personalschulung, Neuheiten-Präsentation, Vorführungen.

Ihr Profil:

- Sie sind eine verkaufsorientierte Persönlichkeit, gepflegt, vertrauenswürdig, dynamisch, motiviert, selbstständig, aufrichtig und haben ein starkes Durchsetzungsvermögen.
- Sie besitzen eine abgeschlossene Verkaufsausbildung oder entsprechende Verkaufs-Erfahrung in diesen Bereichen (Branchen-Erfahrung ist zwingend).
- Ihr Wohnort liegt im Reisegebiet.
- Ihre Muttersprache ist Deutsch (Französisch- und/oder Italienisch-Kenntnisse sind von Vorteil).

Wir bieten:

- Ein konkurrenzstarkes Maschinensortiment (hochwertige Elektro- und akkubetriebene Werkzeuge, sowie Zubehör für Profis aller Berufsgattungen sowie den Gartensektor.
- Sehr interessante Anstellungsbedingungen und die Verkaufsunterstützung sind Ihnen sicher.

Markenvorführer (100 %)

Tätigkeitsgebiet: Zürich, Ost- und Zentralschweiz

Ihre Aufgaben:

- Berater und Vorführer beim Endbenutzer (Hauptaufgabe)
- Vertreter, um die Ausstattung an Vorführmaschinen und Zubehör zu verwalten
- Präsentation von Neuheiten der Marke
- Hervorhebung der Vorteile der Marke Makita
- Lösungsvorschläge für Anwendungsprobleme, auf die Endbenutzer stossen können
- Standortbesuche von Baustellen – Kontakt mit den Handwerkern
- Aufbau und Präsenz bei nationalen und lokalen Ausstellungen
- Unterstützung unserer Kunden bei gelegentlichen Veranstaltungen: Wochenenden der offenen Türe, Jubiläen, usw.
- Berichte über technische Probleme, die mit unserem Produktsortiment aufgetreten sind
- Perfektes Beherrschen der Werkzeuge
- Muttersprache Deutsch, Englischkenntnisse von Vorteil
- Beziehungsfähigkeit, gute Umgangsformen und Einfühlungsvermögen
- Grosse Flexibilität für die Reiseaktivität
- Enge Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung
- Schweizer oder Arbeitsbewilligung C

Interessiert?

Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungs-Unterlagen (inkl. Foto) an:

Makita SA
Chemin du Vuasset 7
1028 Préverenges
Suisse

Tél. +41 21 811 56 56, Fax. +41 21 811 56 78
www.makita.ch, info@makita.ch

Swissavant ist ein renommierter Wirtschaftsverband und stellt für seine Mitglieder aus Industrie und Handel ein attraktives Dienstleistungs- und Ausbildungsangebot zur Verfügung.

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir zur Unterstützung des Geschäftsführers für alle anfallenden administrativen Arbeiten eine/einen

Assistentin oder Assistenten des Geschäftsführers (60–100 %)

Ihre Hauptaufgaben:

- Allgemeine Korrespondenz und Protokollführung selbstständig und nach Vorgabe
- Planung, Koordination und Überwachung der internen und externen Termine des Geschäftsführers und des Verbandes
- Dokumentenmanagement: Führung und Organisation der Ablage (Verträge, Korrespondenz, Protokolle), inkl. elektronischer Posteingang und Archiv
- Übernahme laufender Aufgaben und Arbeiten im Auftrag des Geschäftsführers
- Organisation von Verbandsanlässen
- Mithilfe bei der Betreuung von KV-Lernenden

Ihr Profil:

- Administrative wie organisatorische Berufserfahrung in einem ähnlichen Arbeitsumfeld
- Belastbar, initiativ und zuverlässig mit einer zielorientierten, effizienten Arbeitstechnik
- Hervorragende kommunikative Fähigkeiten gepaart mit einer dienstleistungs- und teamorientierten Grundhaltung
- Ausgezeichnete Deutsch- und gute Französischkenntnisse
- Fundierte Kenntnisse der MS-Office-Programme

Wir bieten:

- Selbstständiges Arbeiten in einem anspruchsvollen Arbeitsumfeld mit modernster EDV-Infrastruktur an der Nahtstelle zwischen Wirtschaft und Politik
- Attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten
- Den Anforderungen entsprechendes Salär und überdurchschnittliche Sozialleistungen
- Moderne Geschäftsstelle neben SBB- und Glattalbahn-Station

Sehen Sie sich als Assistenz-Allrounder*in in einem spannenden Umfeld und suchen ein langfristiges Engagement, dann freuen wir uns auf Ihre vollständige Bewerbung an bewerbung@swissavant.ch.

Für erste allgemeine Auskünfte steht Ihnen Frau Patricia Häfeli, Finanzen & Personal, unter der Telefonnummer 044 878 70 64 gerne zur Verfügung.

KÄRCHER

NEU

LEICHT. LEICHTER. BVL 3/1

Reinigen auf engstem Raum: Der ultraleichte, leistungsstarke und akkubetriebene Rucksacksauger BVL 3/1 Bp punktet durch sein robustes EPP-Material und einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Das Einstiegermodell in der Kategorie Akku-Rucksacksauger ist der erste Sauger, welcher gerade mal ein Rückentragengewicht von 4,5 kg aufweist. Sie mögens leicht? Dann werden Sie ihn lieben! Jetzt ins Sortiment aufnehmen. **kaercher.ch**

