

Für maximale
Leistung in Metall.

18V

BRUSHLESS

NEU Jetzt im
Handel

Bürstenlose
3-Gang-Bohrschrauber
für schwerste
Metallanwendungen.

Überragende Performance:
sehr hohe Drehzahl bis max. 4.000/min
und Drehmoment bis 130 Nm
Extrem kraftvolles Bohrfutter

Werkzeugloser Schnellwechsel:
dank Metabo QuickPlus-System



MADE IN GERMANY

Mehr Informationen
unter www.metabo.ch

metabo®

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

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.



Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital

Inhalt/Contenu

8



22



31



4 Präsident Andreas Müller nimmt Stellung zu einem aktuellen Thema

Le président Andreas Müller prend position sur un sujet d'actualité

8 Journée nationale de la formation de fondation polaris

14 nexMart Schweiz AG – weiterhin erfolgreich!

nexmart
Simply eBusiness

16 Firmen und Aktuelles

Entreprises et actualités

22 Aussteller an der Hardware 2023

Hardware+

Exposants à la Hardware 2023

30 Produkte

Produits

40 Nouveau responsable de la formation chez Swissavant

41 Die Bücherseite



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:

Gebö Druck AG, Stallikonstrasse 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

«Augenmass beim Drehen an der Preisschraube!»

Es herrschen unruhige Zeiten! Die Teuerung ist dabei nur ein Merkmal – für den Handel ist sie zentral. Swissavant Präsident Andreas Müller erkennt bei den Lieferketten eine Mitverantwortung, aber auch Handlungsmöglichkeiten. Denn die unreflektierte Weitergabe von Preiserhöhungen birgt das Risiko eines Marktversagens – mit klarem Ergebnis: Verlierer auf allen Stufen!

«Faire preuve de discernement en augmentant des prix!»

Nous vivons une période agitée! Le renchérissement n'en est qu'une caractéristique mais elle est essentielle pour le commerce. Andreas Müller, président de Swissavant, reconnaît que les chaînes d'approvisionnement ont une part de responsabilité, mais aussi des possibilités d'action. Car la répercussion irréfléchie des hausses de prix comporte le risque d'une défaillance du marché – avec un résultat clair: des perdants à tous les niveaux!



«Ich plädiere für den Druck nach hinten. Denn schlussendlich hängen wir alle – von den Rohstoffen über die Veredelung bis zum POS – von unseren Endkunden ab.»

Andreas Müller, Präsident Swissavant

«Je plaide pour faire pression en amont sur la chaîne d'approvisionnement. En effet, nous dépendons tous, fournisseurs de matières premières, industries de transformation et détaillants, de nos clients finaux.»

Andreas Müller, président de Swissavant

Wirtschaft und Gesellschaft sind derzeit in einer kniffligen Situation: Steigende Material- und Energiepreise, Lieferkettenprobleme, Verwerfungen am Devisenmarkt, aussergewöhnliche Lohnforderungen, politischer Dissens und unsichere Prognosen aller Art, bis hin zur Angst um den Arbeitsplatz und das Überleben der Firma. Ein Giftcocktail aus sich gegenseitig antreibenden Faktoren, den die geopolitischen Stürme weiter verschärfen. Das Schreckgespenst von Inflation und Rezession geistert durch Europa – in der Schweiz dank glücklicher Umstände noch auf relativ leisen Sohlen.

Andreas Müller, Präsident von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt weist auf grössere Zusammenhänge hin. Er richtet sich an die gesamte Lieferkette mit einem Aufruf zum Masshalten bei Preiserhöhungen – selbst wenn kurzfristige Gewinnaussichten dazu verleiten: **«Wir sitzen alle im selben Boot! Wir kommen am besten durch den Sturm, wenn alle mithelfen!»**

Herr Müller, Sie haben an Ihre Hauptlieferanten appelliert, Importe aus der Eurozone fair weiter zu verrechnen. Warum?

Die Herstellung und der Transport von Produkten sind teilweise erheblich teurer geworden, keine Frage. Allerdings sind die CH-Kosten für ausländische Importprodukte nicht im gleichen Mass gestiegen, denn der Franken hat gegenüber anderen Währungen beträchtlich an Wert

L'économie et la société se trouvent actuellement dans une situation délicate: hausse des prix des matériaux et de l'énergie, problèmes dans la chaîne d'approvisionnement, perturbations sur le marché des changes, revendications salariales exceptionnelles, dissensions politiques et prévisions incertaines en tous genres, faisant craindre pour l'emploi et la survie de l'entreprise. Un cocktail toxique de facteurs qui s'alimentent mutuellement, aggravé par les tempêtes géopolitiques. Le spectre de l'inflation et de la récession hante l'Europe – en Suisse, grâce à d'heureuses circonstances, de manière encore relativement silencieuse.

Andreas Müller, président de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, attire l'attention sur des contextes plus larges. Il s'adresse à l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement en appelant à la modération lors d'augmentation des prix – même si les perspectives de bénéfices à court terme y incitent: **«Nous sommes tous dans le même bateau! Nous traverserons mieux la tempête si tous y mettent du leur!»**

Monsieur Müller, vous avez appelé vos principaux fournisseurs à facturer équitablement le renchérissement des importations provenant de la zone euro. Pourquoi?

La fabrication et le transport des produits sont parfois devenus beaucoup plus chers, cela ne fait aucun doute. Toutefois, les coûts suisses des produits importés de l'étranger n'ont pas augmenté dans la même



gewonnen. Er hat mittlerweile die Parität gegenüber dem Euro durchbrochen und dürfte noch stärker werden. Eine direkte Weiterverrechnung von Preisanstiegen im Euroraum an den CH-Markt ist deshalb nicht gerechtfertigt.

Damit unsere Inflation niedrig bleibt, müssten also auch die Importeure einen Beitrag leisten?

Ja! Leider sehen wir das aktuell nicht bei allen Lieferanten. Die ungefilterte Weitergabe nomineller Preisaufschläge lässt auf möglicherweise unverhältnismässige Währungsgewinne schliessen.

Gewinn per se ist nichts Schlechtes, sondern Teil des Geschäfts ...

... solange man die Endkunden nicht aus den Augen verliert. Preise und Gewinne kann man immer nach Lehrbuch kalkulieren und irgendwie rechtfertigen. Die Endverbraucher dürfen dabei aber nicht vergessen gehen. Denn unsensible Preiserhöhungen bergen die Gefahr der Kaufverweigerung. Dieses Risiko erscheint mir gegenwärtig hoch.

Welche Güter sind davon am meisten betroffen?

Die Betriebswirtschaftslehre kennt den Begriff der «Preiselastizität». Er umschreibt die Auswirkung von Preisänderungen auf Umsatz und Gewinn. Man unterscheidet dabei Güter des lebensnotwendigen Bedarfs und solche, die entbehrlich sind. Hier gibt es unterschiedliche Preiselastizitäten. Das heisst, je nach Produkt oder Dienstleistung können erhöhte Preise früher, später oder gar nicht zur erwähnten Kaufverweigerung führen.

Preise hängen also nicht nur von den Beschaffungskosten ab, sondern auch kundenseitig von Bedarf, Akzeptanz und Wertesystem?

Dieser Zusammenhang wird meines Erachtens gegenwärtig vernachlässigt. Mit der rechnerischen Weitergabe von Beschaffungskosten laufen wir Gefahr, bei unseren Endkunden eine Kaufverweigerung auszulösen – besonders bei nicht lebenswichtigen Gütern. Das kann zu einem Marktversagen führen. Wir würgen den Motor ab oder kommen nur mit massiven Preissenkungen wieder ins Geschäft.

Statt Verweigerung kann man auch preisgünstigere Alternativen suchen?

Ja, man spricht hier von Substitutionsgütern. Wenn diese qualitativ vertretbar sind, haben sie am Markt eine Berechtigung und halten ihn zunächst lebendig. Und doch bedeutet das Ausweichen auf Substitutionsgüter meist den Verlust von Kundenbeziehungen, von Vertrauen und Partnerschaft. Auch der Einkaufstourismus ist eine Form von Substitution. Alles zusammen ist Sand im Getriebe.

Was also tun, um kundenseitig Verweigerung oder Substitution zu vermeiden?

Die einzelnen Glieder der Supply Chain sollten Preisanpassungen nicht unbesehen nach vorne weitergeben. Ich plädiere für den Druck nach hinten. Das heisst, jede Stufe der Wertschöpfung sollte die Preisanpassungen der Vorstufe genau prüfen und transparente Erklärungen einfordern. Denn schlussendlich hängen wir alle – von den Rohstoffen über die Veredelung bis zum POS – von unseren Endkunden ab.

Sie kämpfen also für Vor- und Weitsicht bei Preisanpassungen?

Man kann für alles Argumente finden – wenn nicht mehr gekauft wird, nützt das niemandem. Wir sollten die Preise sensibel gestalten und dem

mesure, car le franc s'est considérablement apprécié par rapport aux autres monnaies. Il a entre-temps franchi la parité avec l'euro et devrait encore se renforcer. Il n'est donc pas justifié de répercuter directement sur le marché suisse les hausses de prix dans la zone euro.

Pour que notre inflation reste faible, il faudrait donc que les importateurs y contribuent également?

Oui, malheureusement, ce n'est pas le cas de tous les fournisseurs. La répercussion non filtrée des hausses de prix nominales laisse supposer des gains de change peut-être disproportionnés.

Le profit en soi n'est pas une mauvaise chose, il fait partie des affaires ...

... tant que l'on ne perd pas de vue les clients finaux. On peut toujours calculer les prix et les bénéfices selon un manuel et les justifier d'une manière ou d'une autre. Mais les consommateurs finaux ne doivent pas être oubliés pour autant. Car des augmentations de prix insensibles comportent le risque d'un refus d'achat. Ce risque me semble actuellement élevé.

Quels sont les biens les plus concernés?

En économie d'entreprise, on parle d'élasticité-prix pour décrire l'effet des changements de prix sur le chiffre d'affaires et le bénéfice. Cette élasticité-prix est différente selon que l'on considère des biens de première nécessité ou ceux dont on peut se passer. Cela signifie que, selon le produit ou le service, une augmentation des prix peut entraîner plus tôt, plus tard ou pas du tout le refus d'achat mentionné.

Les prix ne dépendent donc pas seulement des coûts d'approvisionnement, mais aussi, du côté du client, du besoin, de l'acceptation et du système de valeurs?

Je pense que ce lien est actuellement négligé. En répercutant mathématiquement les coûts d'approvisionnement, nous risquons de déclencher un refus d'achat chez nos clients finaux – surtout pour les biens non essentiels. Cela peut conduire à une défaillance du marché. Nous étouffons le moteur ou ne revenons sur le marché qu'avec des baisses de prix massives.

Au lieu de refuser, on peut aussi chercher des alternatives moins chères?

Oui, on parle ici de biens de substitution. Si la qualité de ceux-ci est acceptable, ils ont leur place sur le marché et le maintiennent dans un premier temps en vie. Et pourtant, se rabattre sur des biens de substitution signifie généralement la perte de relations avec les clients, de confiance et de partenariat. Le tourisme d'achat est également une forme de substitution. Tous ces éléments sèment du sable dans les rouages.

Que faire alors pour éviter le refus ou la substitution de la part du client?

Les différents maillons de la chaîne d'approvisionnement ne devraient pas répercuter aveuglément les ajustements de prix vers l'amont. Je plaide pour faire pression en amont. Cela signifie que chaque niveau de la création de valeur devrait examiner de près les adaptations de prix en amont et exiger des explications transparentes. Car en fin de compte, nous dépendons tous, fournisseurs de matières premières, industries de transformation et détaillants, de nos clients finaux.



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Druck nach hinten mehr Beachtung schenken. Importe aus dem Euroraum müssen mit Blick auf den starken Franken fair verrechnet werden. Tragen wir alle bei zu einer möglichst tiefen Inflation, indem nicht Währungsgewinne und Margen zuvorderst stehen, sondern die gesunde Partnerschaft. Andernfalls verlieren mittelfristig wohl alle Marktteilnehmenden – Endkunden inklusive!

Interview: Andreas Grünholz

Vous vous battez donc pour la prudence et la clairvoyance dans les adaptations de prix?

On peut trouver des arguments pour tout, mais si le client final n'achète plus, cela ne profite à personne. Nous devrions être sensibles aux prix et exercer plus de pression en amont. Les importations provenant de la zone euro doivent être facturées de manière équitable compte tenu de la force du franc. Contribuons tous à une inflation aussi faible que possible en ne donnant pas la priorité aux gains de change et aux marges, mais à un partenariat sain. Sinon, à moyen terme, tous les acteurs du marché seront perdants, y compris les clients finaux!

Entretien: Andreas Grünholz

«Preiselastizität» – was ist gemeint?

Die Kenngrösse «Preiselastizität» erfasst in Zahlen, welche Auswirkungen Preisänderungen auf das Kaufverhalten der Konsumentinnen und Konsumenten haben. Durch die Preiselastizität können Betriebe einschätzen, ob sich eine Preiserhöhung oder eine Preissenkung für sie lohnt.

Grundsätzlich führen steigende Preise zu einer sinkenden Nachfrage, und umgekehrt. Wichtig ist zu wissen, wie stark sich die Nachfrage den Preisveränderungen anpasst, und wie weit dies Umsatz und Gewinn beeinflusst. Die Stärke der Nachfrageänderung bei Preisanpassungen nennt man «Preiselastizität der Nachfrage». Es gibt auch eine «Preiselastizität des Angebots». Die Betriebswirtschaftslehre kennt verschiedene Differenzierungen und Formeln zu Berechnung dieser Werte.

Unten anderen bestimmen drei wichtige Faktoren die Preiselastizität der Nachfrage:

1. Anzahl und Arten der Stellvertreter (Ersatz)

Gibt es für ein Produkt Substitute, ist die Nachfrage tendenziell elastisch. Steigt der Preis einer solchen Ware, wechseln die Kunden zu Ersatzprodukten, die Nachfrage wird sinken. Je grösser die Ersatzmöglichkeiten, desto grösser die Preiselastizität. Kochsalz oder Insulin haben eine geringe Preiselastizität, weil sie unbedingt gebraucht und damit auch bei steigenden Preisen bezahlt werden.

2. Position der Ware im Budget der Verbraucher

Der Anteil des Konsumenteneinkommens, der für eine bestimmte Ware ausgegeben wird, beeinflusst die Elastizität der Nachfrage. Je höher der Einkommensanteil einer Ware ist, desto höher ist im Allgemeinen die Nachfrageelastizität – und umgekehrt.

3. Anzahl der Verwendungen einer Ware

Ist der Preis einer Ware mit mehreren Verwendungszwecken sehr hoch, ist ihre Nachfrage gering und sie wird der wichtigsten Verwendung zugeführt. Fällt ihr Preis, wird sie auch weniger wichtigen Verwendungszwecken zugeführt und die Absatzmenge wird deutlich steigen. Teure Milch würde nur zur Ernährung von Kindern und Kranken verwendet, mit günstiger Milch werden weitere Produkte (Quark, Sahne) hergestellt. Daher ist die Nachfrage nach Milch tendenziell elastisch.

Quelle: www.triangleinnovationhub.co

«L'élasticité-prix» – de quoi s'agit-il?

«L'élasticité-prix» est un indicateur chiffré de l'impact des variations de prix sur le comportement d'achat des consommateurs. L'élasticité-prix permet aux entreprises d'estimer si une hausse ou une baisse des prix est rentable pour elles.

En principe, une hausse des prix entraîne une baisse de la demande, et inversement. Il est important de savoir dans quelle mesure la demande s'adapte aux changements de prix et dans quelle mesure cela influence le chiffre d'affaires et le bénéfice. L'intensité de la variation de la demande en cas d'adaptation des prix est appelée «élasticité-prix de la demande». Il existe également une «élasticité-prix de l'offre». L'économie d'entreprise connaît différentes définitions et formules pour calculer ces valeurs.

Entre autres, trois facteurs importants déterminent l'élasticité-prix de la demande:

1. le nombre et les types de produits de remplacement

S'il existe des produits de remplacement, la demande tend à être élastique. Si le prix d'un produit augmente, les clients se tournent vers des produits de substitution, la demande diminuera. Plus les possibilités de remplacement sont importantes, plus l'élasticité-prix est grande. L'élasticité-prix du sel de cuisine ou de l'insuline est faible, parce que ces produits sont absolument nécessaires et n'ont pas de substituts. Le client les achètera même si le prix augmente.

2. position du produit dans le budget des consommateurs

La part du revenu des consommateurs dépensée pour un bien donné influence l'élasticité de la demande. En général, plus la part du revenu d'un bien est importante, plus l'élasticité de la demande est élevée – et inversement.

3. le nombre d'utilisations d'un bien

Si le prix d'un bien à usages multiples est très élevé, sa demande est faible et dépend de l'usage le plus important. Si son prix baisse, il sera également affectée à des utilisations moins importantes et le volume des ventes augmentera sensiblement. Si le lait est cher, il ne servira qu'à nourrir les enfants et les malades, mais s'il est bon marché, il servira à fabriquer d'autres produits (fromage blanc, crème). Par conséquent, la demande de lait tend à être élastique.

Source: www.triangleinnovationhub.co

Live Shopping – Hype oder Hoffnungsträger?

elaboratum bewertet im aktuellen Whitepaper Erfolgsfaktoren und Vorteile des Onlinetrends für Unternehmen und gibt praktische Umsetzungstipps.

Um die Vorteile der eigenen Produkte lebendiger und wirkungsvoller zu vermitteln, suchen viele Unternehmen nach Möglichkeiten, die mittlerweile längst überholte statische Präsentation im Onlineshop zu überwinden. Vorreiter in China und den USA zeigen: Live(stream) Shopping eröffnet hier viele Chancen. Dabei geht es darum, die Vorteile des persönlichen Verkaufs im Internet zu nutzen.

Das neue elaboratum-Whitepaper zeigt auf Basis konkreter Projekterfahrungen, was genau hinter dem Vertriebskanal Live Shopping steckt, welche Technologien und Verbreitungskanäle das höchste Potenzial bieten, welchen Mehrwert Live Shopping für Händler und Hersteller erbringt und welche Voraussetzungen ein gelungenes Live Shopping-Event bedingen.

Live Shopping: Ein zukunftsrelevanter Kanal

Wie tickt die aktuelle Shopping-Generation? Authentizität, Feedback, direkte Interaktion – heute wollen potenzielle Kund*innen mehr als reine Hochglanzwerbung. Live Shopping erfüllt diese Bedürfnisse und hat somit den Finger am Puls der Zeit.

Live Shopping birgt jedoch auch Vorteile für Unternehmen, die bereits über einen gut funktionierenden Onlineshop verfügen – nicht umsonst sind grosse Player wie Douglas, Tchibo oder dm mit diesen Formaten unterwegs. Benefits für Unternehmen sind dabei u. a. die Zugkraft des Faktors Mensch als Moderator*in/Influencer*in in Live-Formaten, die damit einhergehende unmittelbare Interaktion mit den Kund*innen, aussagekräftige Produkt-demonstrationen vor der Kamera und die Produktion von Content, der für weitere Kanäle wie Social Media-Posts, Rategeberseiten oder ergänzend zu Produktbeschreibungen wieder-verwertet werden kann.

Live Shopping: Die digitale Gesamtstrategie bedingt den Erfolg

Trotz aller Vorteile betonen die Studienautor*innen: Live Shopping kann erst im Rahmen der digitalen Gesamtstrategie eines Unternehmens erfolgreich sein. Nur so erreicht ein Unternehmen mit dem Format einen nachhaltigen Geschäftserfolg.

Den Erfolg nur anhand harter Verkaufszahlen zu bemessen, verfehlt Sinn und Potenzial von Live Shopping. Eine gestiegene Interaktion auf Social Media-Kanälen, eine grössere Identifikation mit den Produkten oder eine innovative Positionierung und Abgrenzung vom Wettbewerb können weitere Zielsetzungen sein:



Das Whitepaper kann kostenlos ab der Website von elaboratum heruntergeladen werden.

«Langfristig erfolgreich wird sein, wer den Touchpoint Live Shopping gelungen mit den bereits bestehenden Touchpoints des Unternehmens in Verbindung bringt», so Saskia Roch, Senior Managing Consultant bei elaboratum.

www.elaboratum.ch

Die Autor*innen Saskia Roch und Armin Meraner von elaboratum verdeutlichen im Whitepaper, warum Live Shopping auch in Zukunft Relevanz haben wird:

- Das Format lässt sich auf den Plattformen abbilden, auf denen die User*innen ohnehin unterwegs sind: Instagram, Tik-Tok, YouTube und Co. – die Zielgruppe ist somit einfach zu erreichen.
- Inzwischen ist auch die Produktplatzierung in Social Media etabliert, sodass der Schritt zum direkten Kauf über die Netzwerke nur logisch ist.
- Da auch die technische Hürde hier minimal bleibt, können selbst kleinste Unternehmen einfach ein Live Shopping-Format etablieren.



Présentation en pratique du nouvel apprentissage «vente 2022+» dans le commerce de détail

La Journée nationale de la formation, organisée par la fondation polaris et Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, qui s'est tenue le 29 septembre 2022 dans l'enceinte de la Foire de Lucerne., a traité de la réforme «vente 2022+» et des nouveautés de la formation professionnelle dans le commerce de détail. Elle a enregistré une participation record de plus de 180 personnes. Grâce à la traduction simultanée professionnelle, les formatrices, formateurs et responsables de la formation venus de toute la Suisse ont même pu suivre dans leur langue maternelle les considérations pratiques relatives à la branche présentées par Monsieur Danilo Pasquinelli, responsable de la formation professionnelle.



Christian Fiechter,
Président de la fondation polaris

Dans son allocution de bienvenue, Monsieur Christian Fiechter, président de la fondation polaris, a exprimé sa grande satisfaction quant à la participation record de 180 personnes cette année. Il a salué la présence de l'intervenant, Monsieur Pasquinelli, responsable de

la formation professionnelle chez Swissavant, en annonçant que celui-ci prendra une retraite bien méritée à fin janvier 2023. Simultanément, il a présenté Monsieur Fabian Wyss, successeur désigné au poste de responsable de la formation professionnelle chez Swissavant, qui a commencé son activité au début d'octobre 2022 au centre opérationnel à Wallisellen. Après l'allocution officielle de Monsieur Fiechter, Monsieur Pasquinelli présentait les différents sujets et innovations pratiques introduits par la réforme de l'apprentissage du commerce de détail («vente 2022+»). Il a donné des informations sur les changements fondamentaux, la nouvelle organisation numérique des cours interentreprises (CIE) et les outils en ligne correspondants pour alléger les tâches exigeantes des personnes chargées de la formation professionnelle.

Avec son éloquence habituelle, Monsieur Pasquinelli a su captiver son auditoire, suscitant son intérêt soutenu pour des sujets souvent compliqués de la formation. Il a également répondu directement sur place aux nombreuses questions des participants, dissipant ainsi l'inquiétude générale à l'égard du nouvel apprentissage professionnel dans le commerce de détail.

Le changement, à la fois opportunité et défi

En guise d'introduction, Monsieur Pasquinelli a décrit le chemin parcouru par la réforme. Ce faisant, il a expressément souligné le fait que la formation actuelle fonctionnait bien. «Nous ne mettons pas simplement sens dessus dessous tout ce qui a fait ses preuves. Au contraire, la réforme renforce, complète et actualise des contenus éprouvés afin de les





transmettre de façon axée sur la pratique.» Monsieur Pasquinelli a mentionné quatre domaines de compétences opérationnelles dits «traditionnels»

(a à d) et deux nouveaux domaines prioritaires (e et f). La réforme veut maintenir les relations professionnelles avec les clients (domaine de compétences opérationnelles a: créer des relations avec les clients et assurer le suivi de la totalité de l'offre à haut niveau (b: gérer et présenter des produits et services). De même, la formation professionnelle interne et externe (c: intégrer et perfectionner les connaissances des produits et services) ainsi qu'une communication vivante et la responsabilité (d: intéragir dans l'entreprise et la branche) resteront au menu de la politique de la formation. Dans cette formulation explicite, les nouveautés consistent à suivre, surprendre et chouchouter la clientèle (e: concevoir et réaliser des expériences d'achat) et à gérer le magasin en ligne comme canal de vente devenu indispensable entre temps (f: gérer des magasins en ligne). Les quatre premiers domaines de compétences opérationnelles mentionnés (a à d) sont valables tant pour les spécialistes CFC que pour les assistant(e)s AFP du commerce de détail. L'un des deux principaux domaines de compétences opérationnelles e et f (expériences d'achat et magasins en ligne) sera développé exclusivement par les apprentis qui suivront la formation CFC de trois ans.

Vous trouverez une présentation des différentes compétences opérationnelles à la page suivante.



«Le grand art de la vente»

«Concevoir et réaliser des expériences d'achat» (domaine de compétence opérationnelle e) est une discipline nouvellement définie dans la concurrence multi-disciplines pour les parts de marché et des chiffres d'affaires stables. Qu'entend-on par-là? Il faut que les jeunes soient capables d'organiser des rencontres constructives et fructueuses avec une clientèle difficile, pour pouvoir conduire des entretiens de haut niveau. De plus, ils doivent non seulement savoir créer des mondes d'expériences axés sur les produits et les services, mais aussi apporter une aide fiable lors d'événements pour les clients, de promotions commerciales ou de participations à des foires. Dans le cas idéal, ils savent même les préparer et les réaliser de façon autonome. Il s'agit donc ici du «grand art» de la vente au contact personnel des clients. La formation en entreprise pour la compétence (e) s'effectue dans l'espace de vente, au bureau et dans l'entrepôt.

– Le domaine de compétence opérationnelle (f) «gérer un magasin en ligne» et assurer le suivi des clientes et clients de celui-ci est au moins aussi important. Le domaine prioritaire "magasins en ligne" donne aux apprentis un aperçu de la gestion des données d'articles, de l'analyse des ventes en ligne, du comportement des clients et de la présentation soignée des marchandises.

Ce choix entre les deux options tient compte, comme par le passé, des différentes tailles et caractéristiques des entreprises ainsi que des penchants personnels des apprentis. On s'aperçoit sans peine que le domaine prioritaire «expériences d'achat» (e) approfondit l'an-

cienne orientation de formation «conseils». En revanche, le domaine prioritaire des «magasins en ligne» est nouveau. En 3ème année, les apprentis ayant choisi cette orientation ne travaillent plus pendant six à neuf mois dans l'espace de vente ou l'entrepôt, mais exécutent des tâches de gestion numérique au bureau.

Option «conception et réalisation d'expériences d'achat»

Suite à ces affirmations fondamentales, Monsieur Pasquinelli a attiré l'attention sur le fait qu'en comparaison avec la formation antérieure, les changements ne sont pas, en principe si nombreux, car les anciens apprentis devaient disposer des mêmes compétences et aptitudes et que dans la nouvelle formation dans le commerce de détail, axée sur les compétences opérationnelles, seule la description a changé. Par-là, il a suscité un sensible soulagement chez les responsables de la formation. En effet, de nombreuses entreprises formatrices n'ont manifestement pas encore trouvé accès par la pensée au nouvel apprentissage «vente 2022+» axé sur les compétences opérationnelles.

En même temps, Monsieur Pasquinelli a attiré l'attention sur le fait que la plupart des quelque 5000 nouveaux contrats d'apprentissage ont été conclus dans le nouveau domaine de formation «conception d'expériences d'achat» et qu'actuellement, pour toute la Suisse, seules 8 à 10 places d'apprentissage, soit un nombre marginal, ont été proposées dans le domaine «gestion de magasins en ligne» (!)

Il a expliqué la raison du nombre réduit de nouvelles places d'apprentissage dans le

►► ... SUITE

domaine de la gestion de magasins en ligne par le manque d'entreprises capables de former des apprentis de façon adéquate pour le marché dans cette discipline.

Nouvelles structures des CIE

Dans la deuxième partie de sa présentation, Monsieur Pasquinelli s'est référé aux cours interentreprises (CIE) comme lieu d'apprentissage important et essentiel de la formation professionnelle en Suisse. Il a brièvement expliqué comment les cours interentreprises de Swissavant ont été réorganisés, quels seront les changements pour les apprentis et les entreprises formatrices et comment ceux-ci seront mis en œuvre.

Parmi les principaux changements par rapport à la formation actuelle, Monsieur Pasquinelli a mentionné l'augmentation de la durée des CIE. Pour la formation CFC de trois ans, le nombre de jours passera de 10 à 14 jours et pour la formation de deux ans d'AFP, il passera de 8 à 10 jours.

Dans l'enseignement des compétences opérationnelles et des connaissances de produits de chacune des branches, Monsieur Pasquinelli a informé comment ces matières seront transmises dans les cours interentreprises au centre de formation à Lostorf/SO.

A ce sujet, il a pu rassurer les responsables de la formation professionnelle. En effet, Swissavant a déjà largement mis en œuvre, dans le cadre d'une transmission des connaissances axée sur la pratique, la formation orientée sur les compétences opérationnelles. Les responsables de la formation professionnelle ont donc pris connaissance avec satisfaction du fait que, pour les apprentis, l'enseignement des matières ne subira pas de changement important.

Deux jours supplémentaires de CIE

Concernant la nouvelle structure des cours interentreprises, Monsieur Pasquinelli a précisé que les apprentis devront désormais accomplir 6 jours de CIE en première année, 4 jours en deuxième et 4 jours en troisième. Ces 14 journées de CIE réparties sur l'apprentissage de trois ans ou ces 10 journées réparties sur l'apprentissage de deux ans seront organisées et réalisées comme jusqu'ici par Swissavant en tant qu'organisatrice responsable des quatre branches de formation et d'examen. Dans le domaine prioritaire des «magasins en ligne», Monsieur Pasquinelli a explicitement mentionné que l'organisation sera du ressort de l'association Formation du Commerce de Détail Suisse (FCS) et non de Swissavant.

Note éliminatoire comme nouveauté dans la procédure de qualification

La nouvelle procédure de qualification se compose en principe de trois parties, comme Monsieur Pasquinelli l'a expliqué en détail. La première partie comprendra des notes d'expérience, la deuxième évaluera les compétences dans l'entreprise et à l'école professionnelle et la troisième pondérera ces connaissances en conséquence.

Les notes d'expérience des trois lieux d'apprentissage, à savoir l'entreprise, l'école professionnelle et les cours interentreprises, seront reprises à raison de 30% dans la procédure de qualification. L'examen final dans l'entreprise formatrice sera également pondéré à raison de 30%. Il faut noter ici qu'en nouveauté dans la procédure de qualification (PQ, autrefois EFA), l'examen pratique en entreprise (entretien de vente CFC 90 minutes, AFP 60 minutes) aura désormais une valeur éliminatoire. Les apprentis devront donc atteindre au moins la note de 4.0 dans leurs domaines de base, à savoir les conseils à la clientèle et la vente.

Il s'ensuit qu'avec une note pratique inférieure à 4.0, tout l'examen, donc la procédure de qualification sera considérée comme non réussie!

Dans le domaine des examens scolaires finaux, les connaissances professionnelles et la culture générale ont reçu une pondération totale de 40%.

Swissavant, pionnière du numérique

«En tant que précurseur stratégique dans le commerce suisse de détail, Swissavant – Association économique artisanat et ménage a déjà intégré et mis en pratique la numérisation dans la formation professionnelle depuis des années» a affirmé Monsieur Pasquinelli.

Divers outils en ligne ont été introduits dans le passé et mis à la disposition des apprentis et des entreprises formatrices. L'outil CIE en ligne, par exemple, offre aux entreprises d'apprentissage la possibilité de tenir compte à l'avance des dates des cours interentreprises pour planifier les absences des apprentis. Dans une démonstration claire en direct, Monsieur Pasquinelli a présenté l'utilité pratique de cet outil, ce dont les personnes responsables de la formation ont pris connaissance avec grand intérêt. Il a ensuite montré, dans une autre présentation en direct, les multiples possibilités de l'application d'apprentissage numérique «SwissCampus» que les apprentis utilisent déjà intensivement depuis plusieurs années et qui s'avérera aussi à l'avenir un outil précieux pour transmettre des connaissances professionnelles.

www.konvink.ch

comme casse-tête numérique

En conclusion de sa démonstration, Monsieur Pasquinelli a présenté le nouveau

►►

Compétences opérationnelles gestionnaires du commerce de détail CFC¹⁾ Compétences opérationnelles assistant/e du commerce de détail AFP²⁾

Gestion des relations avec les clients



Gestion et présentation des produits et prestations



Acquisition, intégration et développement des connaissances sur les produits et prestations



1) & 2)

1) & 2)

1) & 2)



médium d'apprentissage «Konvink». À l'aide d'exemples pratiques, il a expliqué à l'aide d'exemples les possibilités offertes par cette plateforme pour les formateurs, mais aussi pour les apprentis. Les entreprises formatrices et les apprentis sont encore très réticents quant à ce médium d'apprentissage numérique d'un nouveau type destiné à remplacer la documentation d'apprentissage existante, car ce nouvel environnement numérique inhabituel exige de toutes les parties prenantes une période d'initiation.

Dans ses considérations, Monsieur Pasquinelli a tenté de réduire les réserves et le scepticisme de nombreux responsables de la formation et des formatrices et formateurs à l'égard de ce nouveau médium d'apprentissage, en leur présentant clairement les fonctions de cette nouvelle plateforme. Néanmoins, il était clair pour tous les participants qu'il faudra encore du temps pour s'habituer à ce nouveau mé-

dium afin d'obtenir un résultat permettant d'atteindre le but visé par toutes les personnes engagées dans la formation professionnelle. Bien entendu, il est évident que Swissavant – Association économique artisanat et ménage est dans ce cas l'interlocuteur par excellence pour toutes les entreprises formatrices et les apprentis des quatre branches de formation et d'examen en cas de difficultés de mise en route ou d'accès ou encore de questions restées sans réponse. Les responsables de Swissavant sont même disposés à répondre au vœu d'une aide individuelle ou d'un soutien pratique.

Toutes les personnes intéressées engagées dans la formation peuvent consulter les infor-

mations détaillées et complémentaires ainsi que les présentations de la Journée nationale de la formation 2022 concernant la réforme de l'apprentissage «vente 2022+» sur le site www.swissavant.ch. Du reste, Swissavant se tient en permanence à la disposition de tout le secteur économique, dans toutes les branches de formation et d'examen, pour répondre à toutes les questions concernant la formation et la réforme de l'apprentissage «vente 2022+». «Nous sommes volontiers à votre disposition et c'est avec plaisir que nous recevrons votre prise de contact».

*Pour le compte-rendu: Danilo Pasquinelli,
photos: apix.ch*



La présentation complète à l'occasion de la Journée nationale de la formation 2022 au sujet de la réforme «vente 2022+» est disponible sur le site web de la fondation sous <https://polaris-stiftung.ch/fr/journee-de-formation/impressions>



Interactions au sein de l'entreprise et dans la branche

1) & 2)



Conception et réalisation d'expériences d'achat

1)



Gestion de magasins en ligne

1)



►► ... SUITE

Dans le cadre de la Journée nationale de la formation 2022 de la Fondation polaris, quelques participants du public ont accepté de se prêter à une brève interview. Voici leurs déclarations...

Gzim Rama, Gérant adjoint, Product Manager, Ferroflex SA, Moudon/VD

Pourquoi êtes-vous présent(e) aujourd'hui?

Tout simplement pour être à jour et pouvoir former et soutenir les apprentis le mieux possible.

Quelle est votre motivation pour continuer à former?

Je pense avant tout à l'avenir. Malheureusement, il y a de moins en moins d'entreprises qui s'engagent et forment des apprentis. Nous avons pourtant un besoin urgent de personnes qualifiées.

Des compétences d'action sont désormais enseignées. Qu'en pensez-vous?

C'est une bonne et importante chose qui nous donne, en tant que formateurs, un guide valable pour toute la Suisse.

Les nouveaux apprentis ont-ils bien démarré?

Oui, ils ont bien démarré. Comme chaque année, ils sont encore un peu timides au début, mais ils deviennent vite professionnels.

Est-ce que cela valait la peine de participer aujourd'hui et si oui, pourquoi?

Oui, cela en valait la peine. J'ai beaucoup appris aujourd'hui, surtout sur la formation «vente 2022+». Je trouve ce sujet très intéressant. Cela m'aide à rester à jour en tant que gérant, formateur et responsable des cours inter-entreprises.

Quel est votre bilan de l'événement d'aujourd'hui et que pouvez-vous faire pour mettre en œuvre ce projet?

Commencer de suite à appliquer tout ce savoir afin de former nos apprentis et peut-être même certains collègues.



Marina Kuster, responsable de la filiale de Zurich, boesner GmbH, Unterentfelden/AG

Pourquoi êtes-vous ici aujourd'hui?

A cause du nouvel enseignement «vente2022+». Pour moi, le thème «Konvink» en particulier était très important, j'ai beaucoup de questions à ce sujet.

Qu'est-ce qui vous motive à continuer à former?

Les jeunes sont parfois un peu «bruts de décoffrage», et c'est agréable de les accompagner et de voir comment ils évoluent pendant leur formation. Après leur apprentissage, ils peuvent alors se lancer avec succès dans la vie professionnelle.

Désormais, des compétences opérationnelles sont transmises. Qu'en pensez-vous?

En principe, je trouve que c'est une bonne chose, mais je n'ai pas encore une vue d'ensemble. Après l'événement d'aujourd'hui, certaines choses sont plus claires pour moi.

Comment s'est passé le démarrage pour vos nouveaux apprentis?

Pas particulièrement bien, mais en tout cas pas mal non plus! Notre apprenti est très disposé à apprendre et à critiquer, ce qui est très appréciable. Si on lui montre quelque chose, il le met rapidement en pratique.

La participation d'aujourd'hui en valait-elle la peine et, si oui, pourquoi?

Oui, beaucoup! Beaucoup de choses sont maintenant plus claires, cela valait donc vraiment la peine de participer à la journée de formation.

Quel est votre bilan de la manifestation d'aujourd'hui et que pouvez-vous mettre en œuvre?

La manifestation était très bonne et informative et la plupart des questions ont pu être clarifiées.



Marina Kuster

►►



**David Baumgartner, responsable de la formation professionnelle,
Media Markt Schweiz AG, Dietikon/ZH**

Pourquoi êtes-vous ici aujourd'hui?

C'est une bonne question. En principe, il y a deux raisons pour moi. La première, c'est que les événements de Swissavant sont toujours bien organisés et bien structurés sur le plan professionnel. Je peux donc facilement informer et former nos collaborateurs sur les changements de «vente2022+» avec les documents correspondants. La deuxième raison était d'obtenir plus de détails sur «vente2022+».

Avez-vous déjà des apprentis que vous formez à «vente2022+» et comment s'est passé le démarrage pour vos nouveaux apprentis?

Oui, bien sûr, nous formons des apprentis. En principe, le démarrage s'est bien passé. Nous avons eu quelques débuts tardifs, qui sont encore en train de voir comment ils s'en sortent. Nous avons organisé une journée d'accueil avec les apprentis et leur avons donné les premières informations importantes. Ainsi, la plupart d'entre eux ont un bon niveau de connaissances de base.

Mais vos apprentis sont répartis dans toute la Suisse.

C'est exact. Ils sont décentralisés. Mais nous vous avons fait venir à Dietikon/ZH pour une journée. Nous avons engagé à cet effet une traductrice simultanée qui a traduit pour les apprentis francophones.

Combien d'apprentis avez-vous dans toute la Suisse?

Dans l'ensemble de la Suisse, nous avons environ 10 apprentis de première année dans le commerce de détail. Au Tessin, nous n'avons pas d'apprenti de première année, sinon il en aurait fait partie.

Les compétences opérationnelles sont désormais transmises, qu'en pensez-vous?

En principe, je trouve cela bien. Cela a déjà été mis en œuvre dans de nombreux domaines. Ce qui est bien, c'est qu'il ne s'agit pas d'un apprentissage par défaut ou d'un apprentissage purement factuel, mais qu'ils apprennent à partir d'exemples, de situations concrètes et, de mon point de vue, l'apprentissage est alors plus judicieux, car on comprend à quoi sert ce que l'on a appris. C'est un avantage pour la motivation des apprenants et bien sûr aussi pour l'état le plus actuel de la pédagogie professionnelle.



Sandro Langenegger, responsable des ventes, formateur, Liechtensteinische Kraftwerke, Schaan/FL

Qu'est-ce qui vous motive à continuer à former?

Chez nous, c'est aussi le manque de personnel qualifié que nous connaissons dans la branche. Il est important pour nous de former notre propre personnel dès le début et de l'embaucher ensuite dans notre entreprise. L'année dernière encore, nous avons pu reprendre quelqu'un. Avec une formation de base sans promotion de la relève, nous finirons par manquer de personnel qualifié. La vente est aussi pour les jeunes une excellente formation à la vie, très variée, qui peut aussi les mener très loin. C'est notre plus grande motivation.

Désormais, des compétences opérationnelles sont transmises. Qu'en pensez-vous?

Le lien avec la pratique me plaît beaucoup dans les compétences opérationnelles. Surtout en raison des autres formations qui suivent. Par exemple, pour la formation continue de chef de vente, des réformes ont vu le jour, dans lesquelles on examine les compétences opérationnelles. Cela facilitera certainement la tâche des apprentis à l'avenir. Il est bien sûr aussi très important pour moi qu'une bonne «matière» continue d'être transmise à l'école. Il ne faut pas que ce qui était précieux auparavant en pâtit.

Comment se sont déroulés les premiers pas de vos nouveaux apprentis?

Au début, c'était un peu difficile à l'école professionnelle. Pour l'école professionnelle, c'est aussi un grand changement. En raison des départs à la retraite, etc., il y a eu quelques changements d'enseignants, et donc de nouveaux enseignants qui doivent tenir compte de deux systèmes en parallèle. Tout est très numérique, tout le monde a un ordinateur portable. Certains n'ont pas d'ordinateur portable, certains programmes ne fonctionnent pas chez d'autres, etc. Il a fallu 2 à 3 semaines pour que tout soit en place.

Dans l'entreprise, les apprentis ont toutefois très bien démarré. Comme nous l'avons déjà mentionné dans l'exposé, la plupart des choses sont restées les mêmes pour nous, car nous avons déjà travaillé de manière pratique. La seule nouveauté est le Konvink, mais là aussi, on s'y retrouve rapidement si on s'y intéresse un peu.

Quel est votre bilan de l'événement d'aujourd'hui et que pouvez-vous mettre en œuvre?

C'est une super chose pour moi. Apprendre de première main les informations les plus importantes en un seul endroit. Les évaluations, la structure de la procédure de qualification, le déroulement des CI, ce qui y est effectivement enseigné. Je savais déjà certaines choses, mais là, j'ai encore une fois eu la confirmation que nous étions sur la bonne voie et que nous avions bien commencé avec le nouvel apprenti. Ce fut pour moi une fois de plus une manifestation très instructive.

GV 2022 nexMart Schweiz AG: Zweite Dividendenzahlung genehmigt!

Die 18. ordentliche Generalversammlung der nexMart Schweiz AG wurde erneut und damit zum dritten Mal infolge in digitalem Format gesetzeskonform durchgeführt. Der Verwaltungsrat ermöglichte in der Umsetzung den 23 Aktionären die digitale Stimmabgabe wie im Vorjahr in einem vorgegebenen Zeitfenster und damit vom 10. Oktober 2022, 08:00 Uhr, bis 21. Oktober 2022, 18:00 Uhr, und am Ende lässt sich eine «digitale Aktienpräsenz» in der seltenen Höhe von 100% des Aktienkapitals registrieren. Die effektiven Auswirkungen der digitalen Transformation in der Branche auf die operativen Geschäfte der nexMart Schweiz AG lassen sich mit einer merklich höheren Nachfrage nach E-Business-Dienstleistungen und mit den verbundenen E-Commerce-Projekten zusammenfassen.



Bereits zum dritten Mal in der nexmart-Geschichte musste der Verwaltungsratspräsident, Stephan Büsser, als Vorsitzender der nexMart Schweiz AG die Generalversammlung in «digitaler Form» abhalten. Insgesamt haben alle Aktionäre die Möglichkeit der digitalen Abstimmung genutzt. Die Teilnehmerquote beträgt damit neu seltene 100%! «Die grosse Zustimmung zu den Anträgen des Verwaltungsrates und die Tatsache, dass alle Aktionäre die digitale Abstimmung vorgenommen haben, darf als grosser Vertrauensbeweis der Aktionäre in den Verwaltungsrat gewertet werden!»

Stephan Büsser, Verwaltungsratspräsident

Die diesjährige Generalversammlung wurde am Freitag, den 28. Oktober 2022 durchgeführt, wobei die Aktionäre nicht physisch teilnehmen konnten. Der Verwaltungsratspräsident, Stephan Büsser, konnte als Vorsitzender nach der formellen Konstituierung der Generalversammlung mit grosser Freude feststellen, dass 100% des Aktienkapitals an der digitalen Generalversammlung vertreten waren und alle Anträge vonseiten des Verwaltungsrates eine einstimmige oder mit grosser Mehrheit überwältigende Zustimmung durch die Aktionäre erfahren haben. Die Aktionäre genehmigten sodann den 36-seitigen informativen Geschäftsbericht, die Jahresrechnung und auch die Verwendung des Bilanzgewinnes in der vom Verwaltungsrat vorgeschlagenen Form, wobei zum zweiten Mal die Genehmigung einer Dividende von 300 CHF pro Aktie beantragt wurde.

Dividende genehmigt

Mit der Genehmigung einer Dividendenzahlung in der Höhe von 3% des Nominalwertes eines Anteilscheines werden die Aktionäre nun zum zweiten Mal infolge am unternehmerischen Erfolg beteiligt. Der Bilanzgewinn 2021/2022 in der Höhe von CHF 118 072.08 wurde antragsgemäss verwendet: 15 000 CHF wurden den gesetzlichen Gewinnreserven zugeschlagen und nach Genehmigung der Dividendenzahlung durch die Aktionäre in der

Höhe von 90 000 CHF wurden die verbleibenden CHF 13 072.08 auf die neue nexmart-Rechnung 2022/2023 vorgetragen.

Der Verwaltungsrat betrachtet die Möglichkeit einer zweiten Dividendenzahlung infolge für die Aktionäre der nexMart Schweiz AG als ein wichtiges starkes Momentum, welches im Sinne der angestrebten finanziellen Nachhaltigkeit in den kommenden Geschäftspräperioden in Relation zum jeweils erzielten Geschäftserfolg aufrechterhalten werden soll.

Décharge erteilt

Die Aktionäre der digitalen Generalversammlung 2022 haben dem Führungsgremium der nexMart Schweiz AG mit der Déchargeerteilung, so der Verwaltungsratspräsident, Stephan Büsser, erneut das Vertrauen an die Mitglieder des Verwaltungsrates ausgesprochen.

GV 2023: physisches Format

Im Rahmen einer digital durchgeföhrten Kurzumfrage bei den 23 Aktionären der nexMart Schweiz AG per Anfang 2022 wird die nexmart-Generalversammlung inskünftig im wechselseitigen Rhythmus durchgeführt. Mit anderen Worten: In einem Wahljahr wird die GV mit physischer Teilnahme der Aktionäre erfolgen und im darauffolgenden Jahr dann wiederum im digitalen Format abgehalten. Das kommende Geschäftsjahr 2022/2023 ist für die nexMart Schweiz AG ein Wahljahr.

Der Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG hat an seiner Sitzung per Mitte Juni 2022 einstimmig entschieden, entsprechend in den «Wahljahren», welche jeweils in den ungeraden Kalenderjahren stattfinden, eine physische Generalversammlung abzuhalten.

Die 19. ordentliche Generalversammlung 2023 vom Freitag, den 27. Oktober 2023 findet also im Grossraum Zürich physisch und damit im Beisein aller anwesenden Aktionärinnen und Aktionäre statt.

Weitere Informationen zur nexMart Schweiz AG finden Sie unter www.nexmart.swiss

Der 18. Geschäftsbericht der nexMart Schweiz AG bietet spannende Ein- sowie Ausblicke in die E-Business-Welt und kann auf der Webseite www.nexmart.swiss eingesehen werden.



Ce rapport est publié uniquement en allemand.



Der Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG (von links):

Stephan Büsser, Präsident des VR, Geschäftsführer der Festool Schweiz AG, Dietikon; **Christoph Rotermund**, Delegierter des VR, Geschäftsführer Swissavant, Wallisellen; **Christof Haefeli**, Vizepräsident des VR, Geschäftsführer der Blaser + Trösch AG, Oberbuchsiten; **Adrian Maeder**, Mitglied des VR, Unternehmer, H. Maeder AG, Zürich; **Urs Röthlisberger**, Mitglied des VR, Geschäftsführer der Metabo (Schweiz) AG, Spreitenbach.

Kennzahlen 2021/2022

(Stichtag 30.06.2022)

Bruttoumsatz

1,5 Mio. CHF (VJ: 1,3 Mio. CHF)

EBITDA

128 TCHF (VJ: 71 TCHF)

Ergebnis nach Steuern

107 TCHF (VJ: 465 TCHF)

Gewinn je Aktie

357 CHF (VJ: 1549 CHF)

Beteiligungsertrag

142 TCHF (VJ: 115 TCHF)

Dividendenzahlung

300 CHF p./A. (VJ: 1000 CHF p./A.)

Cash-Position

185 TCHF (VJ: 924 TCHF)

Bilanzsumme

3,646 Mio. CHF (VJ: 3,928 Mio. CHF)

Aktionariat

23 Aktionäre (VJ: 24 Aktionäre)

Jahresergebnis 2021/2022 im Überblick:

- Markant höherer Gesamtumsatz von 1,5 Mio. CHF (VJ: 1,3 Mio. CHF), **+11,9%**;
- Starke Verbesserung der operativen Profitabilität um **80,3%** auf 128 TCHF (EBITDA-Marge);
- Solider Gewinnausweis von **107 TCHF**, d. h. 357 CHF pro Aktie;
- Hohes Investitionsvolumen von **179 TCHF** in das Ökosystem der Branche (TradeApp);
- Beteiligungsaufstockung an der nexMart GmbH & Co. KG von 10,0% auf neu **12,5%**;
- Beteiligungsertrag von 142 TCHF (VJ: 115 TCHF), **+23,6%**;
- Rückgang der «Cash-Position» um **-80%** von 924 TCHF auf 185 TCHF;
- Wertberichtigungen auf Wertschriftenbestand um **-18,9%** auf 676 TCHF (VJ: 834 TCHF);
- Nicht-realisierte Kursverluste auf Wertschriften von **168 TCHF** (VJ: 0 TCHF);
- Bilanzgewinn zur Verfügung der GV: **118 TCHF** (VJ: 471 TCHF);
- Dividendenzahlung von **300 CHF** pro Aktie (VJ: 1000 CHF pro Aktie);
- Positiver Ausblick bei «Umsatz & Gewinn»: **+5,3%** bei Umsatz und **+221%** bei Gewinn.



«DATEN SIND DER ROHSTOFF
DER ZUKUNFT!»

«LES DONNÉES SONT LA MATIÈRE
PREMIÈRE DE L'AVENIR!»

SDCC
swiss data clearing center

nexmart Trade App – Weiterentwicklungen

Noel Aschwanden, Junior E-Business-Manager bei der nexMart Schweiz AG zieht ein positives Résumée bei den Weiterentwicklungen der TradeApp und beschreibt nachstehend die wichtigsten Änderungen und Verbesserungen.

nexmart Trade App – Développements ultérieurs

Noel Aschwanden, Junior E-Business-Manager chez nexMart Schweiz AG, tire un bilan positif des développements de la TradeApp et décrit ci-dessous les principales modifications et améliorations.

Am 30. Mai 2022 wurde die TradeApp offiziell vom Stapel gelassen und befindet sich seitdem seit etwas mehr als 5 Monaten im operativen Betrieb. In dieser Zeit durften wir zahlreiche Feedbacks aus der Optik der Anwender sowie auch aus der Optik der Bestellungs-empfänger – den Lieferanten – entgegennehmen. Dies ist sehr erfreulich für uns, da wir auf diese Weise die Lösung kontinuierlich weiterentwickeln können.

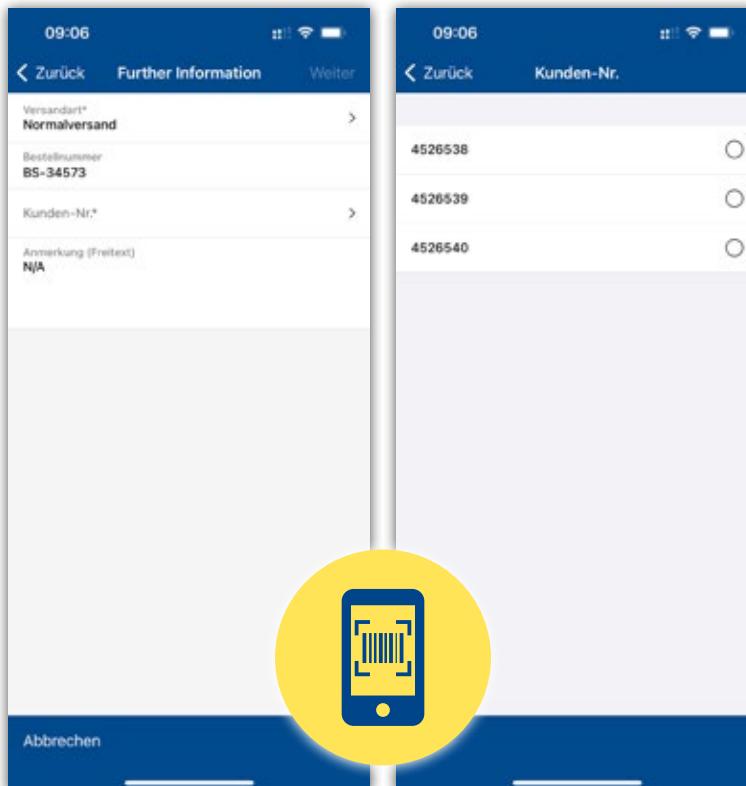
Im Laufe dieser Zeit haben wir die Rückmeldungen aus der Optik der Händler und aus der Optik der Lieferanten gebündelt und ausgearbeitet, sodass wir Ihnen heute mit Freude weitere Entwicklungen bekanntgeben können, die wir in der TradeApp implementiert haben.

Erhöhung des Timeouts

Vielleicht haben Sie als Benutzer festgestellt, dass es beim Übertragen von Warenkörben mit mehr als 100 Positionen oder bei der Preis- und Verfügbarkeitsabfrage von grösseren Warenkörben vereinzelt zu einer Fehlermeldung gekommen ist. Dies ist dem Umstand geschuldet, dass wir bei diesen Anfragen auf Drittssysteme zugreifen müssen, deren Performance wir nur geringfügig beeinflussen können. Dies hat dazu geführt, dass die App bei grösseren Abfragen die Verbindung nicht lange genug aufrechterhalten konnte und die Anfrage nach rund 30 Sekunden abgebrochen wurde. Wir haben die betroffenen Systeme zusammen mit dem Entwickler-Team der nexmart TradeApp angepasst, sodass solch grössere Anfragen verarbeitet werden können.

Ergänzungsfeld – Auswahl der Kundennummer

In der nexmart TradeApp haben Sie nun die Möglichkeit aus mehreren Kundennummern auszuwählen, falls Sie bei einem Ihrer Lieferanten über mehr als eine Kundennummer verfügen. Damit ist es möglich, dass Sie eine Bestellung kundennummernspezifisch freigeben können.



Lancée officiellement le 30 mai 2022, la TradeApp est opérationnelle depuis un peu plus de cinq mois. Durant cette période, nous avons recueilli de nombreux feedbacks de la part des utilisateurs et des destinataires des commandes – les fournisseurs. C'est très gratifiant pour nous, car cela nous permet de développer continuellement la solution.

Au cours de cette période, nous avons rassemblé et élaboré les réactions des commerçants et des fournisseurs, de sorte que nous pouvons aujourd’hui vous annoncer avec plaisir les nouveaux développements que nous avons mis en œuvre dans la TradeApp.

Augmentation du délai d'attente

En tant qu’utilisateur, vous avez peut-être constaté qu’un message d’erreur apparaissait parfois lors du transfert de paniers de plus de 100 positions ou lors de la consultation des prix et des disponibilités de paniers plus importants. Cela est dû au fait que, pour ces demandes, nous devons recourir à des systèmes tiers dont nous ne pouvons influencer les performances que de manière minime. En conséquence, l’application ne pouvait pas maintenir la connexion assez longtemps lors de requêtes importantes et que la requête était interrompue au bout d’environ 30

secondes. Nous avons adapté les systèmes concernés en collaboration avec l’équipe de développement de la nexmart TradeApp, afin de pouvoir traiter des demandes de cette importance.

Champ complémentaire – sélection du numéro de client

Dans la nexmart TradeApp, vous pouvez désormais choisir parmi plusieurs numéros de client, si vous disposez de plus d’un numéro de client chez l’un de vos fournisseurs. Vous pouvez ainsi valider une commande en fonction du numéro de client.



Available on the
App Store



ANDROID APP ON
Google play

Wie laden Sie diese Anpassungen in die nexmart TradeApp?

Stellen Sie sicher, dass auf Ihrem Endgerät automatische Updates aktiviert sind oder aktualisieren Sie die nexmart TradeApp im jeweiligen Store manuell.

Aktivieren der automatischen Updates – unter Android

Öffnen Sie Google Play Store auf Ihrem Android-Gerät. Tippen Sie auf «Menü» (drei Linien) links oben und wählen Sie «Einstellungen». Tippen Sie auf «Automatische App-Updates». Wählen Sie eine der Update-Optionen aus und tippen Sie auf «Fertig».

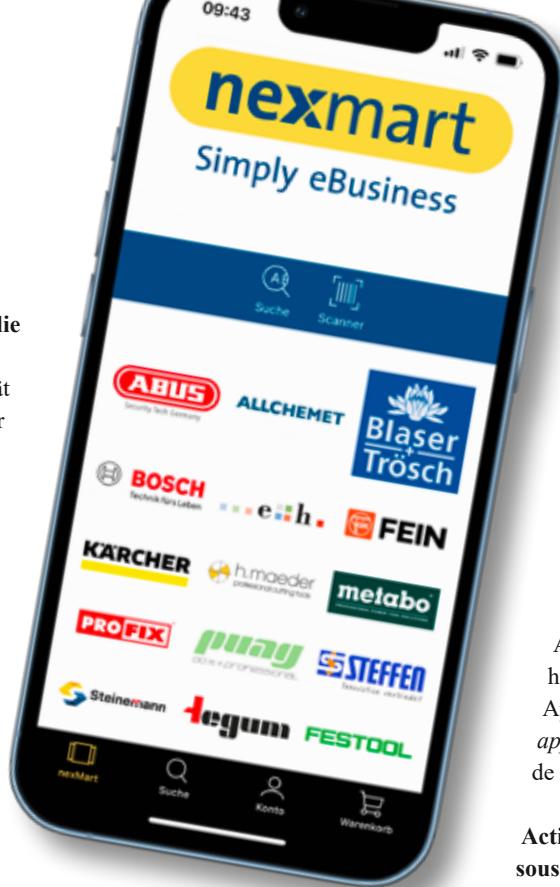
Aktivieren der automatischen Updates – unter Apple's iOS

Öffnen Sie die «Einstellungen», tippen Sie auf «App Store», aktivieren Sie die Option «App-Updates».

Fazit

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die nexmart TradeApp mit diesen Entwicklungen – welche massgebend durch das konstruktive Feedback seitens der Anwender eingeleitet wurden – über eine höhere Auslastung und über mehr Flexibilität verfügt.

Wir arbeiten derzeit an weiteren Entwicklungen und werden Sie zeitnah über die neuen Funktionen orientieren und bedanken uns bereits im Voraus für weiterhin konstruktive und gute Dialoge.



Comment charger ces adaptations dans la nexmart TradeApp?

Assurez-vous que les mises à jour automatiques sont activées sur votre terminal ou mettez à jour manuellement la nexmart TradeApp dans le magasin correspondant.

Activer les mises à jour automatiques – sous Android

Ouvrez Google Play Store sur votre appareil Android. Tapez sur «Menu» (trois lignes) en haut à gauche et sélectionnez «Paramètres». Appuyez sur «Mises à jour automatiques des applications». Sélectionnez l'une des options de mise à jour et tapez sur «Terminé».

Activer les mises à jour automatiques - sous iOS d'Apple

Ouvrez les «Paramètres», touchez «App Store», activez l'option «Mises à jour des applications».

Conclusion

En résumé, ces développements – qui ont été initiés en grande partie par le feed-back constructif des utilisateurs – permettent à la nexmart TradeApp de disposer d'une meilleure utilisation et d'une plus grande flexibilité.

Nous travaillons actuellement sur d'autres développements et vous informerons en temps voulu des nouvelles fonctions. Nous vous remercions d'avance pour la poursuite d'un dialogue constructif et de qualité.



Noel Aschwanden

Bei Fragen dürfen Sie sich gerne mit mir in Verbindung setzen.

Noel Aschwanden
Junior E-Business-Manager, nexMart Schweiz AG

N'hésitez pas à me contacter si vous avez des questions.

Noel Aschwanden
Junior E-Business-Manager, nexMart Schweiz AG

**«DATEN SIND DER ROHSTOFF
DER ZUKUNFT!»**

**«LES DONNÉES SONT LA MATIÈRE
PREMIÈRE DE L'AVENIR!»**





Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz im Rahmen von Energiesparmassnahmen

Version 24. Oktober 2022

Das Potenzial des Energiesparens soll auch am Arbeitsplatz soweit möglich ausgeschöpft werden. Das Arbeitsgesetz belässt den Unternehmen einen weiten Spielraum und steht den Sparappellen des Bundesrates nicht entgegen. Es obliegt weiterhin dem Arbeitgeber, geeignete Massnahmen zu finden und umzusetzen und die Arbeitnehmenden mit einzubeziehen.

Aktuelle rechtliche Situation

Die in der Wegleitung des SECO zu den arbeitsgesetzlichen Bestimmungen festgehaltenen Angaben sind als Richtwerte zu verstehen, bei deren Einhaltung in der Regel davon ausgegangen werden kann, dass eine Beeinträchtigung der Gesundheit der Arbeitnehmenden ausgeschlossen ist. Grundsätzlich ist es möglich, von diesen Richtwerten je nach Situation oder für eine beschränkte Zeit abzuweichen, wenn im Einzelfall der Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz nach wie vor gewährleistet ist. Massgeblich für diese Beurteilung sind die Art der Tätigkeit und die konkreten Bedingungen vor Ort. Der Arbeitgeber muss allenfalls zusätzliche Massnahmen treffen. Ist der Gesundheitsschutz tangiert, hat er die Arbeitnehmenden zur Mitwirkung heranzuziehen.

Das Merkblatt kann von der Website des Bundesamtes für Wirtschaft SECO heruntergeladen werden.

www.seco.admin.ch



Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital

Protection de la santé au travail dans le cadre de mesures d'économie d'énergie

Version du 24 octobre 2022

Il faut, autant que possible, exploiter le potentiel d'économie d'énergie également sur le lieu du travail. La loi sur le travail donne une grande marge de manœuvre aux entreprises et ne fait pas obstacle aux appels à l'économie du Conseil fédéral. Il appartient toujours à l'employeur de trouver et de mettre en œuvre des mesures adaptées en impliquant les collaborateurs.

Situation juridique actuelle

Les indications fournies dans le commentaire du SECO au sujet des dispositions de la loi sur le travail sont à considérer comme des valeurs indicatives dont le respect permet, en règle générale, d'exclure une atteinte à la santé des travailleurs. Il est en principe possible de s'écartier de ces valeurs indicatives en fonction de la situation ou pour une période limitée pour autant que la protection de la santé au travail de chaque collaborateur reste assurée. La nature de l'activité exercée et les conditions concrètes sur place sont déterminantes. Le cas échéant, l'employeur doit prendre des mesures supplémentaires. Si la santé des travailleurs est en jeu, il doit consulter et impliquer ces derniers.

L'aide-mémoire peut être téléchargé sur le site de l'Office fédéral de l'économie SECO.

www.seco.admin.ch

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



«DATEN SIND DER ROHSTOFF DER ZUKUNFT!»

«LES DONNÉES SONT LA MATIÈRE PREMIÈRE DE L'AVENIR!»

SDCC
swiss data clearing center

Kurzarbeitsentschädigung

Gesuche für Nachzahlung neu bis 31. Dezember 2022 möglich

Aufgrund des Bundesratsentscheids vom 11. März 2022 können Unternehmen, die in den Jahren 2020 und 2021 im summarischen Verfahren Kurzarbeitsentschädigung (KAE) abgerechnet haben, ein Gesuch um Überprüfung ihrer KAE-Ansprüche stellen. Sie können für diesen Zeitraum für Mitarbeitende im Monatslohn einen Ferien- und Feiertagsanteil geltend machen. Entsprechende Gesuche können neu bis am 31. Dezember 2022 via eService auf dem Portal arbeit.swiss eingereicht werden.

Mit der Verschiebung der Eingabefrist für Gesuche vom 31. Oktober 2022 auf den 31. Dezember 2022 gewährt das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) den Betrieben mehr Zeit zur Geltendmachung der Nachforderung von Ferien- und Feiertagsentschädigungen. Sämtliche weiteren Informationen stehen auf der KAE-Unterseite «Nachzahlung» auf dem Portal www.arbeit.swiss zur Verfügung. www.admin.seco.ch

Indemnité en cas de RHT

Dépôt de requêtes de paiement rétroactif désormais possible jusqu'au 31 décembre 2022

Sur la base de la décision du Conseil fédéral du 11 mars 2022, les entreprises qui ont décompté l'indemnité en cas de réduction de l'horaire de travail (RHT) en 2020 et 2021 dans le cadre de la procédure sommaire peuvent demander un réexamen de leur droit à ladite indemnité. Elles peuvent, pour ces périodes, prétendre au remboursement de la part du salaire des employés payés au mois correspondant aux vacances et aux jours fériés. Les requêtes en ce sens peuvent désormais être déposées jusqu'au 31 décembre 2022 en utilisant l'eService disponible sur le portail travail.swiss.

En repoussant le délai pour le dépôt des requêtes du 31 octobre au 31 décembre 2022, le Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO) accorde plus de temps aux entreprises pour faire valoir le paiement rétroactif des indemnités de vacances et pour jours fériés.

Toutes les autres informations sur le sujet sont disponibles dans la rubrique «Indemnité en cas de RHT» du portail www.travail.swiss. www.admin.seco.ch



MILWAUKEE® BRINGT LICHT INS DUNKEL HOCHEFFIZIENTE BELEUCHTUNGSLÖSUNGEN

TRUEVIEW™
HIGH DEFINITION LIGHTING

HIER SCANNEN FÜR DAS
KOMPLETTE LICHTSORTIMENT ➤



KEINE GEFAHR DURCH KABEL / KEINE SUCHE NACH EINER STROMQUELLE / KEINE ZUSÄTZLICHEN KOSTEN
FÜR TEMPORÄRE STROMVERSORGUNG / KEINE STANDORTBESCHRÄNKUNGEN / KEINE EMISSIONEN

In der Schweiz ausgebildete Fachkräfte in der Schweiz arbeiten lassen

Auf Wunsch des Parlaments schlägt der Bundesrat eine Gesetzesänderung vor, damit Ausländer aus Drittstaaten, die ein Diplom an einer Schweizer Hochschule erworben haben, anschliessend in der Schweiz arbeiten können, ohne Kontingenzen unterworfen zu sein. Diese Änderung ist wenig umstritten und hätte quantitativ bescheidene, aber qualitativ wichtige Auswirkungen auf viele Schweizer Unternehmen.

Die Kontingentierung von Drittstaatsangehörigen

Der Bundesrat hat am 19. Oktober 2022 einen Entwurf zur Änderung des Ausländer- und Integrationsgesetzes (AIG) veröffentlicht. Diese Änderung sieht vor, dass Ausländer, die über ein Diplom einer Schweizer Hochschule verfügen und deren Erwerbstätigkeit von hohem wissenschaftlichem oder wirtschaftlichem Interesse ist, von den üblichen Zulassungsbedingungen für ausländische Arbeitnehmer ausgenommen werden können.

Wie sieht die derzeitige rechtliche Situation aus? Das AIG legt eine Reihe von Bedingungen für die Zulassung von Ausländern zur Ausübung einer Erwerbstätigkeit in der Schweiz fest. Staatsangehörige von EU- oder EFTA-Mitgliedstaaten profitieren von der Personenfreizügigkeit und unterliegen daher anderen, abweichenden Bedingungen, so dass die im AIG festgelegten Bedingungen nur für Staatsangehörige von Drittstaaten (ausserhalb der EU/EFTA) gelten.

Zu diesen Bedingungen gehören unter anderem die Einschränkungen durch die jährlichen Kontingenzen, die die Höchstzahl der erteilten Bewilligungen begrenzen. Das Kontingentsystem ist für die Privatwirtschaft nicht gerade förderlich, da es die Einstellungsverfahren erschwert und die Gefahr birgt, dass der Zuzug von Fachkräften, die in der Schweiz häufig benötigt werden, aus rein quantitativen Gründen blockiert wird. Gleichzeitig stellen Kontingenzen ein Mittel dar, um eine übermässige Einwanderung zu bekämpfen und den diesbezüglichen Befürchtungen der Bevölkerung entgegenzuwirken.

Eine mehrheitlich begrüsste Änderung

Im Jahr 2017 reichte Nationalrat Marcel Döbler eine Motion mit dem Titel «Wenn die Schweiz teure Spezialisten ausbildet, sollen sie auch hier arbeiten können» ein. Er forderte, dass Ausländer, die an kantonalen Universitä-

ten und Eidgenössischen Technischen Hochschulen ausgebildet wurden und einen Master oder Doktortitel in Bereichen mit nachgewiesenem Fachkräftemangel haben, einfach und ohne übertriebene Formalitäten in der Schweiz bleiben können. Auf diese Weise soll verhindert werden, dass diese Personen allein aufgrund der Ausschöpfung der Kontingente gezwungen sind, die Schweiz zu verlassen, obwohl Schweizer Unternehmen bereit wären, sie einzustellen, oder diese Personen die Möglichkeit hätten, in der Schweiz Unternehmen zu gründen.

Diese Motion wurde vom Parlament angenommen und als Antwort darauf schlägt der Bundesrat aktuell eine Änderung des AIG vor. Dieser Vorschlag war bereits Gegenstand eines Vernehmlassungsverfahrens zwischen Ende 2021 und Anfang 2022, das überwiegend positive Stellungnahmen ergab.

Akademiker, die für unseren Wohlstand nützlich sind, nicht zurückschicken

Es geht nicht darum, die Begrenzungen für die Einwanderung aufzuheben. Aber man muss feststellen, dass die Regulierung in diesem Bereich tendenziell ihr Ziel verfehlt, wenn sie die Anwesenheit von Personen in der Schweiz verhindert, die in der Lage sind, einen nützlichen Beitrag zum wirtschaftlichen Wohlstand des Landes zu leisten – umso mehr, wenn die Schweiz in die Ausbildung dieser Personen investiert hat.

Es geht hier nur um Ausländer, die in der Schweiz eine Hochschule besucht und einen Abschluss erworben haben und deren Tätigkeit von hohem wissenschaftlichem oder wirtschaftlichem Interesse ist – insbesondere in den MINT-Fächern (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik). Nach geltendem Recht haben diese Personen bereits einen Vorteil, da sie zugelassen werden können, ohne dass sie nachweisen müssen, dass sie nicht den Platz eines einheimischen Arbeit-

nehmers oder eines EU/EFTA-Staatsangehörigen einnehmen. Andererseits unterliegen sie immer noch den Höchstzahlen für Aufenthaltsgenehmigungen, die durch die eidgenössischen und kantonalen Kontingente festgelegt sind. Es besteht die Gefahr, dass diese Kontingente bereits ausgeschöpft sind, wenn diese Personen ihren Antrag stellen.

Laut der Botschaft des Bundesrates werden derzeit schätzungsweise 150 bis 200 Bewilligungen pro Jahr an Personen erteilt, die in diese Kategorie fallen. Es gibt keine offiziellen Zahlen über die Anzahl der Anträge, die allein aufgrund der Kontingente abgelehnt wurden, aber man kann davon ausgehen, dass diese Zahl einige hundert nicht übersteigt und dass die heute vorgeschlagene Änderung nicht zu einem massiven Anstieg der Aufenthaltsbewilligungen führen wird.

Quantitativ bescheiden, dürften die Auswirkungen der vorgeschlagenen Änderung jedoch qualitativ bedeutend sein, da jede der betroffenen Personen eine wesentliche Rolle in der Entwicklung eines Unternehmens spielen kann. In der heutigen Zeit, in der die Schweiz in vielen Bereichen unter Personalmangel leidet, wäre es absurd, auf diese an unseren Hochschulen ausgebildeten Spezialisten zu verzichten. Die Lockerung der Vorschriften, wie sie der Bundesrat kürzlich vorgelegt hat, ist kaum umstritten und verdient daher volle Unterstützung.

Autor: Pierre-Gabriel Bieri

Übersetzung: Thomas Schaumberg

*Quelle: Centre Patronal, Bern, 26.10.2022
www.centrepatronal.ch*

Laisser travailler en Suisse les spécialistes formés en Suisse

Donnant suite à une demande du Parlement, le Conseil fédéral propose de modifier la législation afin que les étrangers ressortissants d'Etats tiers ayant obtenu un diplôme dans une haute école suisse puissent ensuite travailler en Suisse, sans être soumis à des contingents. Cette modification, peu contestée, aurait des effets quantitativement modestes mais qualitativement importants pour de nombreuses entreprises helvétiques.

Le contingentement des ressortissants d'Etats tiers

Le 19 octobre, le Conseil fédéral a publié un projet de modification de la loi sur les étrangers et l'intégration (LEI). Cette modification prévoit que les étrangers titulaires d'un diplôme d'une haute école suisse et dont l'activité lucrative revêt un intérêt scientifique ou économique prépondérant pourront bénéficier d'une dérogation aux conditions d'admission habituellement prévues pour les travailleurs étrangers.

Replaçons les choses dans leur contexte juridique: la LEI fixe un certain nombre de conditions pour l'admission en Suisse des étrangers qui désirent y exercer une activité lucrative. Les ressortissants des Etats membres de l'UE ou de l'AELE bénéficient de la libre circulation des personnes et sont, de ce fait, soumis à d'autres conditions, dérogatoires, de sorte que les conditions fixées dans la LEI s'appliquent seulement aux ressortissants des Etats tiers (hors UE/AELE).

Parmi ces conditions figurent notamment les contraintes liées aux contingents annuels, qui limitent le nombre maximum d'autorisations octroyées. Le système des contingents n'est guère favorable à l'économie privée puisqu'il alourdit les procédures d'embauche en risquant de bloquer, pour des raisons purement quantitatives, la venue de certains travailleurs spécialisés dont la Suisse a souvent besoin. En même temps, les contingents constituent un moyen de lutter contre une immigration excessive et de répondre aux craintes exprimées par la population dans ce domaine.

Une modification majoritairement bien accueillie

En 2017, le conseiller national Marcel Dobler a déposé une motion intitulée: «Si la Suisse paie la formation coûteuse de spécialistes, ils doivent aussi pouvoir travailler ici.» Il demandait que les étrangers formés dans les universités cantonales et les écoles polytechniques fédérales et qui sont titulaires d'un master ou d'un doctorat dans des domaines souffrant d'une pénurie avérée de personnel qualifié puissent rester en Suisse facilement et sans formalités excessives. Il s'agit ainsi d'éviter que ces personnes soient obligées de quitter la Suisse pour des raisons liées uniquement à l'épuisement des contingents, alors même que des entreprises suisses seraient prêtes à les engager, ou que ces personnes auraient la possibilité de créer des entreprises en Suisse.

Cette motion a été adoptée par le Parlement et c'est pour y répondre que le Conseil fédéral propose aujourd'hui une modification de la LEI. Cette proposition a déjà fait l'objet d'une procédure de consultation entre fin 2021 et début 2022, qui a recueilli des avis très majoritairement positifs.

Ne pas renvoyer des diplômés utiles à notre prospérité

Il ne s'agit pas de supprimer les limites fixées à l'immigration. Mais il faut bien constater que la réglementation de ce domaine a tendance à rater sa cible lorsqu'elle empêche la présence en Suisse de personnes capables de contribuer utilement à la prospérité économique du pays – à plus forte raison lorsque la Suisse a investi dans la formation de ces personnes.

En effet, il est question ici uniquement des étrangers qui ont fréquenté une haute école en Suisse, qui y ont obtenu un diplôme, et dont l'activité revêt un intérêt scientifique ou économique prépondérant – on évoque notamment les disciplines MINT (mathématiques, informatique, sciences naturelles, technique). En vertu de la législation existante, ces personnes bénéficient déjà d'un avantage en ceci qu'elles peuvent être admises sans qu'il soit nécessaire de démontrer qu'elles ne prennent pas la place d'un travailleur indigène ou d'un ressortissant de l'UE/AELE. En revanche, elles restent encore soumises aux nombres

maximums d'autorisations de séjour fixés par les contingents fédéraux et cantonaux. Or ces contingents risquent d'être épuisés au moment où ces personnes déposent leur demande.

Selon le Message du Conseil fédéral, on estime entre 150 et 200 le nombre d'autorisations accordées actuellement chaque année à des personnes correspondant à cette catégorie. Aucun chiffre officiel n'est avancé concernant le nombre de demandes refusées en raison des seuls contingents, mais on peut présumer que ce nombre ne dépasse pas quelques centaines et que la modification proposée aujourd'hui n'entraînera pas une augmentation massive des autorisations de séjour.

Quantitativement modestes, les effets de la modification proposée devraient néanmoins être qualitativement importants puisque chacune des personnes concernées est susceptible de jouer un rôle essentiel dans le développement d'une entreprise. Dans le contexte actuel où la Suisse connaît une pénurie de personnel dans de nombreux domaines, il serait absurde de se priver de ces spécialistes formés dans nos hautes écoles. L'assouplissement de la réglementation tel que présenté aujourd'hui par le Conseil fédéral, peu contesté, mérite donc un plein soutien.

Auteur: Pierre-Gabriel Bieri

*Source: Centre Patronal, Lausanne, 26.10.2022
www.centrepatronal.ch*

8. bis 10. Januar 2023
Messe Luzern

Hardware⁺

AUSSTELLER/EXPOSANTS

ALLCHEMET



allchemet.ch



BOSCH
Technik fürs Leben



brennenstuhl®

lectra technik ag
Blegistrasse 13 • 6340 Baar • +41 41 767 21 21
www.lectra-t.com • info@lectra-t.com



BRUNOX®

www.brunox.swiss

curion
business software

bahnhofstrasse 3, 7000 chur
telefon: 081 515 16 16
e-mail: info@curion.net
warenwirtschafts- und kassenlösung wws-c



Ebnat
SWITZERLAND

Ebnat AG | 9642 Ebnat-Kappel | ebnat.ch



e + h Services AG
4658 Däniken
www.eh-services.ch

FEIN Suisse AG
Bernstrasse 88
8953 Dietikon
Tel: +41 44 745 40 00
info@fein.ch, www.fein.ch



FESTOOL

Festool Schweiz AG
Moosmattstrasse 24, 8953 Dietikon
Telefon 044 744 27 27
www.festool.ch



FLEX
this is proformance



h.maeder
professional cutting tools

H. Maeder AG
8050 Zürich
www.maeder.ch



HULTAFORS GROUP



KÄRCHER



LIMEX
SWITZERLAND

LIMEX Handels GmbH
8716 Schmerikon
www.limex.ch



MAPO AG
Europa-Strasse 12 • 8152 Glattbrugg
T +41 44 874 48 48
orders@mapo.ch • www.mapo.ch



mato

MATO Suisse AG - Industriestrasse 53 - 6034 Inwil
www.mato.ch - info@mato.ch - Tel. 041 449 09 90

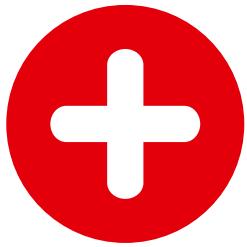


merlion
PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

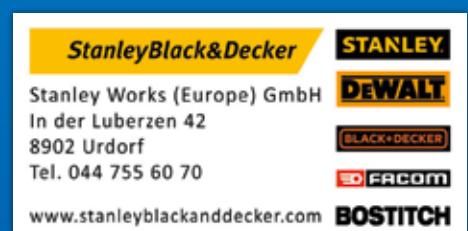
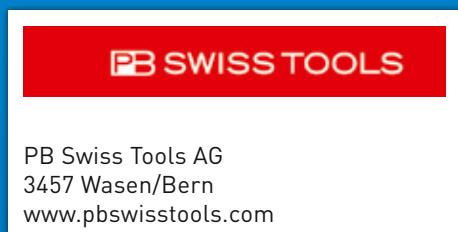
www.pk-merlion.ch



metabo
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS



SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE



AK Forte: Compliance-Konzept und Verhaltenskodex genehmigt

An der dritten Vorstandssitzung der AK Forte haben die 21 anwesenden Vorstandsmitglieder aus den 11 Gründerverbänden der Ausgleichskasse Forte am 9. November 2022 in Wallisellen alle traktandierten Anträge des Ausschusses einstimmig gutgeheissen und damit genehmigt. Demnach hat die AK Forte als moderne Verbandsausgleichskasse neben einem Organisationsreglement neu im Rahmen der eingeschlagenen Compliance-Strategie ein praxisorientiertes Compliance-Konzept mit dem dazugehörigen Verhaltenskodex erhalten. Die Vorstandsmitglieder haben zudem nach detaillierter Lesung das im 6-köpfigen Ausschuss erarbeitete «Pflichtenheft des Kassenleiters» ebenfalls einstimmig verabschiedet. Der engagierte Kassenleiter, Dr. Urs Fischer, wurde für sein 25-jähriges Firmenjubiläum offiziell vom Ausschussmitglied Thomas Iten geehrt.



Dr. Urs Fischer, Direktor der AK Forte, rechts, freut sich sichtlich anlässlich seines 25-jährigen Firmenjubiläums über die anerkennenden Worte von Seiten des Ausschussmitgliedes Thomas Iten. «Die operativen Aufgaben bei einer Ausgleichskasse nehmen weiter laufend zu und die beruflichen Herausforderungen bleiben auch nach 25 Jahren äusserst spannend, denn die Gesetzeslage für soziale Institutionen ändert sich ja bekanntlich dauernd!», so der Jubilar Dr. Urs Fischer anlässlich der Präsentübergabe am Ende der Jahresversammlung 2022.

Die wiederum gut besuchte Vorstandssammlung mit 21 Mitgliedern (von insgesamt 24) hat in zustimmendem Sinne vom durchwegs positiven 9-Monatsbericht der Geschäftsstelle Kenntnis genommen und mit der detaillierten Lesung des «Pflichtenhefts des Kassenleiters» einen vertieften Einblick in den umfangreichen Verantwortungs- und Aufgabenbereich eines Ausgleichskassen-Leiters erhalten.

Pflichtenheft mit Strahlkraft

Das in der Folge verabschiedete Pflichtenheft umschreibt nicht nur die konkreten Aufgaben eines Kassenleiters mit den zugehörigen Verantwortungs- und Kompetenzlinien, sondern legt auch den angestrebten Wirkungskreis des Kassenleiters gegen innen und aussen mit den vielfältigen Vertretungs- und Repräsentationsaufgaben verbindlich fest. Das neu aufgesetzte und von allen Parteien genehmigte Pflichtenheft schafft so für die gesamte AK Forte als Institution klare strukturelle wie organisatorische Verbindlichkeiten.

Compliance: Konzept und Verhaltenskodex

Im Rahmen einer zeitnahen Umsetzung der Compliance-Strategie wurden im Auftaktjahr

2022 der AK Forte in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsstelle und dem vom Vorstand gewählten Compliance-Officer, Dr. Christian Wind, ein leicht verständliches und praktikables Compliance-Konzept mit dem dazugehörigen Verhaltenskodex erarbeitet. Oberstes Ziel aller involvierten Verantwortlichen war es, für die AK Forte als moderne Ausgleichskasse keinen schwer fassbaren oder noch schlimmer einen nicht umsetzbaren «Papiertiger» zu erarbeiten, sondern mit dem zur Verabschiedung aufgelegten «Konzept und Verhaltenskodex» den heute notwendigen Compliance-Regeln für Institutionen oder Organisationen praxisbezogen und gut umsetzbar zu entsprechen.

Pionierrolle für AK Forte

Das den Vorstandsmitgliedern aufgelegte Compliance-Konzept, der dazugehörige Verhaltenskodex und die ebenfalls ausführlich von Compliance-Officer dargelegten Compliance-Umsetzungsmassnahmen 2023/2024 konnten ganz offensichtlich diesen praxisorientierten Ansprüchen genügen und den gesamten Vorstand der AK Forte in Form und Inhalt überzeugen. Mit diesem vom Vorstand einstimmig gutgeheissenen Compliance-Gesamtkonzept dürfte die AK Forte wohl in

der ganzen «Ausgleichskassen-Welt» erneut eine Pionierrolle einnehmen und so institutionellen wie organisatorischen Vorbildcharakter besitzen.

Die Einführungs- und Umsetzungsphase des Compliance-Konzepts erfolgt bereits noch in den letzten zwei Monaten dieses Jahres und wird dann im neuen Kalenderjahr 2023 seine Compliance-adäquate Fortsetzung mit der angestrebten Innen- und Aussenwirkung finden. Der gewählte Compliance Manager Dr. Christian Wind wird dann an der nächsten Jahresversammlung 2023 am 8. November 2023 den gesamten Vorstand der AK Forte über den Stand der erfolgten Umsetzungsmassnahmen informieren und hierzu einen schriftlichen Compliance-Bericht auflegen. Selbstverständlich werden an dieser Vorstandssammlung 2023 etwelche Compliance-relevante Vorfälle auf der Geschäftsstelle transparent thematisiert.

Fischer mit 25-jährigem Firmenjubiläum

Der seit bereits 25 Jahren im Amt äusserst engagierte Kassenleiter, Dr. Urs Fischer, wurde offiziell vom amtierenden Ausschussmitglied Thomas Iten, seines Zeichens auch Verbandspräsident des VSSM

(Verband Schweizerischer Schreinermeister und Möbelfabrikanten), geehrt. Stellvertretend und im Auftrag des ganzen Kassenvorstandes der AK Forte würdigte Thomas Iten in seiner Laudatio die zahlreichen Verdienste des Jubiläars Urs Fischer. In der heutigen Zeit ist ein solches 25-jähriges Firmenjubiläum, wie es Herr Dr. Urs Fischer in den diesjährigen Oktobertagen 2022 feiern darf, ohne Frage eine Seltenheit. Ein solch seltenes Firmenjubiläum ist für beide Parteien positiv besetzt und so dürfen sowohl der Arbeitgeber gleich wie der Arbeitnehmer das Jubiläum als Anlass nehmen, um gemeinsam Rück- und Ausschau zu halten.

Fusion als beruflicher Höhepunkt

Dr. Urs Fischer hat im Rahmen seines beruflichen Werdegangs, so das Ausschussmitglied Thomas Iten weiter in seiner Dankesrede, mit der erfolgreichen Fusion von drei Ausgleichskassen zur neuen Ausgleichskasse «AK Forte» mit über 4500 angeschlossenen Unternehmungen und mit über 85 000 Destinatären per 1. Januar 2022 unstrittig einen persönlichen Höhepunkt aktiv erarbeitet und gleichzeitig erlebt.

Bei der anschliessenden Präsentübergabe verdankte Dr. Urs Fischer die anerkennenden Jubiläumsworte und gab als langjähriger Kassenleiter verschiedener Ausgleichskassen in einem kurzen Abriss seiner persönlichen Freude Ausdruck, denn die laufenden Aufgaben und beruflichen Herausforderungen als Kassenleiter seien heute komplexer denn je und ändern auch laufend, sodass der «Kassenleiter-Job» eigentlich nie uninteressant werde. Die zunehmende Regulierungsdichte im Schweizer Sozialversicherungsbereich wirke da fast wie ein Katalysator.

Ausblick auf 2023

Während der exekutive, 6-köpfige Ausschuss der AK Forte während eines Jahres rund vier Mal – oder so oft es die laufenden Geschäfte erfordern – zusammenkommt, tagt der gesamte Vorstand der AK Forte mit seinen 24 Mitgliedern aktuell zweimal im laufenden Kalenderjahr. Die Frühlingsversammlung 2023 – mit offizieller (erster) Rechnungsabnahme – findet planmäßig am Mittwoch, 10. Mai 2023, und die Jahresversammlung 2023 – mit Budgetfreigabe 2024 – findet ebenfalls an einem Mittwoch, nämlich am 8. November 2023, statt.

www.akforte.ch

Pioniergeist seit 1862

Zum Firmenjubiläum: Werkzeugsatz «160 Jahre Stahlwille» in limitierter Auflage.

In diesem Jahr feiert Stahlwille sein 160-jähriges Firmenjubiläum. Bis heute bildet das Streben nach höchstmöglicher Qualität einen Eckpfeiler des Unternehmenserfolges. Als Eduard Wille 1862 sein Unternehmen gründete, bewies er Gespür dafür, was Kunden wünschen und Märkte brauchen. Weltweit vertrauen Anwender auf die Präzision und Beständigkeit von Stahlwille Werkzeug.

Als Dankeschön an Freunde, Handelspartner und begeisterte Anwender, gibt es zum Jubiläum den Werkzeugsatz «160 Jahre Stahlwille». Die limitierte Auflage von 1862 Stück und auch die unverbindliche Preisempfehlung von 186,20 EUR (zzgl. MwSt) nehmen Bezug auf das Gründungsjahr des Unternehmens.

Mit dem Manoskop 730 Quick Drehmomentschlüssel ist ein Werkzeug Bestandteil des Satzes, dass wie ein zweites als «Ikone» für die Qualität, Präzision und Funktionalität von Produkten aus dem Hause Stahlwille steht. Komplettiert wird das Set mit einer Feinzahn-Einstecknarre 735/20 und der vielseitig verwendbaren $\frac{1}{2}$ " Knarre 512.

Für einen einzigartigen Look des Drehmomentschlüssels und der Knarre sorgt eine 160 Jahre-Jubiläumsgravur, die exklusiv für das Set entworfen wurde. Zusätzlich befindet sich in jedem Set eine Jubiläumsplakette mit der individuellen Limitierungsnummer.
www.stahlwille.de, www.premiumtools.ag



«CC Forte»: plan de conformité et code de conduite approuvés

Lors de la troisième séance du comité directeur de la CC Forte, le 9 novembre 2022 à Wallisellen, les 21 membres du comité présents, représentant les 11 associations fondateuses, ont approuvé à l'unanimité toutes les propositions que le bureau avait inscrites à l'ordre du jour. De ce fait, la CC Forte, en tant que caisse de compensation d'association moderne, dispose désormais, dans le cadre de son orientation stratégique de conformité, d'un règlement d'organisation, d'un plan de conformité pratique et d'un code de conduite. Après lecture détaillée, les membres du comité directeur ont en outre approuvé également à l'unanimité le «cahier des charges du directeur de la caisse» élaboré par le bureau du comité directeur composé de six membres. A cette occasion, Thomas Iten, membre du bureau du comité directeur, a officiellement honoré le Dr Urs Fischer, directeur motivé de la caisse, pour ses 25 ans de service.



Le Dr Urs Fischer, directeur de la CC Forte, à droite, est visiblement touché par les paroles de reconnaissance prononcées à l'occasion des 25 ans de service par Thomas Iten, membre du bureau du comité directeur. «Les tâches opérationnelles d'une caisse de compensation augmentent sans cesse et les défis professionnels restent extrêmement passionnants même après 25 ans. En effet, la législation des institutions sociales évolue constamment, comme on le sait!» a affirmé le Dr Urs Fischer à l'occasion de la remise des cadeaux à la fin de l'assemblée annuelle 2022.

Le comité directeur, lors de sa réunion une fois de plus bien fréquentée (21 membres présents sur 24), a pris connaissance dans un sens favorable du rapport entièrement positif des 9 premiers mois d'activité du centre opérationnel et a pu se faire une idée plus précise des vastes responsabilités et des tâches qui incombent à un directeur d'une caisse de compensation grâce à la lecture du cahier des charges de ce dernier.

Un cahier des charges avec une force de rayonnement

Ce cahier des charges, approuvé subséquemment, décrit non seulement les tâches concrètes d'un directeur de caisse de compensation, avec les lignes de responsabilités et de compétences correspondantes, mais définit également le champ d'action de celui-ci vis-à-vis de l'intérieur et de l'extérieur avec les multiples tâches et missions de représentation. Approuvé par toutes les parties, il crée des obligations structurelles et organisationnelles claires pour l'ensemble de la CC Forte en tant qu'institution.

Plan de conformité et code de conduite

Afin d'assurer une mise en œuvre rapide de la

stratégie de conformité, un plan de conformité facile à comprendre et pratique à appliquer ainsi qu'un code de conduite correspondant ont été élaborés en étroite collaboration avec le centre opérationnel et l'agent de conformité, le Dr Christian Wind, élu par le comité directeur, durant l'année de démarrage 2022 de la CC Forte. Le but principal de tous les responsables impliqués était d'éviter d'élaborer pour la CC Forte, en tant que caisse de compensation moderne, un plan difficile à comprendre ou, pire encore, un «tigre de papier» inapplicable. Au contraire, le «plan de conformité» et le «code de conduite» pratique et facile à appliquer correspond aux règles de conformité exigées de nos jours de la part des institutions ou des organisations.

La CC Forte comme pionnière

Le plan de conformité, le code de conduite correspondant et les mesures de mise en œuvre de la conformité 2023/2024, que l'agent de conformité a également présentés en détail aux membres du comité directeur, ont manifestement satisfait à ces exigences pratiques et convaincu tout le comité directeur de la CC Forte tant par leur forme que par leur contenu. Ce plan global de conformité, approuvé

à l'unanimité par le comité directeur, devrait permettre à la CC Forte de jouer une fois de plus un rôle de pionnière parmi les caisses de compensation et de donner l'exemple tant sur le plan institutionnel qu'organisationnel.

L'introduction et l'application de ce plan de conformité débutera déjà au cours des deux derniers mois de l'année en cours et se poursuivra en 2023 de façon adéquate sur le plan intérieur et extérieur. Lors de l'assemblée générale du 8 novembre 2023, le Dr Christian Wind, agent de conformité élu par le comité directeur de la CC Forte, informera ce dernier de l'état d'avancement des mesures de mise en œuvre prises et établira à cet effet un rapport écrit. Il va de soi que l'assemblée du comité directeur de 2023 se penchera sur d'éventuels incidents de conformité survenus au sein du centre opérationnel.

Fischer fête ses 25 ans de service

Le directeur de la caisse, le Dr Urs Fischer, qui a fait preuve d'un engagement sans faille depuis 25 ans déjà, a été officiellement honoré par Thomas Iten, membre du comité directeur de la caisse mais aussi président de l'Association suisse des maîtres menuisiers et fabricants de meubles VSSM.

Au nom et sur mandat de tout le comité directeur de la CC Forte, Thomas Iten a, dans son éloge, rendu hommage aux nombreux mérites du Dr Urs Fischer. De nos jours, un anniversaire de 25 ans de service comme celui qu'a fêté le Dr Urs Fischer au mois d'octobre 2022 est plutôt rarissime. Un tel anniversaire a une connotation positive pour les deux parties: l'employeur et l'employé peuvent donc saisir cette occasion pour faire le point ensemble.

La fusion comme point culminant de sa carrière

Dans son discours de remerciements, Thomas Iten, membre du bureau du comité directeur, a ensuite rappelé que le Dr Urs Fischer a travaillé avec succès à la fusion de trois caisses de compensation pour former, au 1^{er} janvier 2022, la nouvelle caisse de compensation «CC Forte» avec plus de 4500 entreprises affiliées et plus de 85 000 assurés, ce qui représentait en même temps un point culminant de sa carrière.

Lors de la remise de cadeaux qui a suivi, le Dr Urs Fischer a exprimé ses sincères remerciements pour les paroles de reconnaissance prononcées à l'occasion de cet anniversaire et, en tant que directeur de caisse de longue date, il a brièvement exprimé sa joie personnelle. En effet, pour un directeur de caisse, les tâches courantes et les défis professionnels sont aujourd'hui plus complexes que jamais et changent constamment, de sorte que son travail ne devient jamais inintéressant. On pourrait même affirmer que la densité croissante de la réglementation dans le domaine des assurances sociales en Suisse agit à la façon d'un catalyseur.

Cap sur 2023

Alors que l'organe exécutif de la CC Forte, à savoir le bureau du comité directeur, composé de 6 membres, se réunit environ quatre fois par an ou aussi souvent que les affaires l'exigent, le comité directeur de la CC Forte avec ses 24 membres a siégé à deux reprises durant l'exercice en cours. L'assemblée du printemps 2023, avec la première approbation officielle des comptes, se tiendra dans les délais prévus le mercredi 10 mai 2023. L'assemblée annuelle 2023 qui devra approuver le budget 2024 aura également lieu un mercredi, à savoir le 8 novembre 2023.

www.akforte.ch

Esprit de pionnier depuis 1862

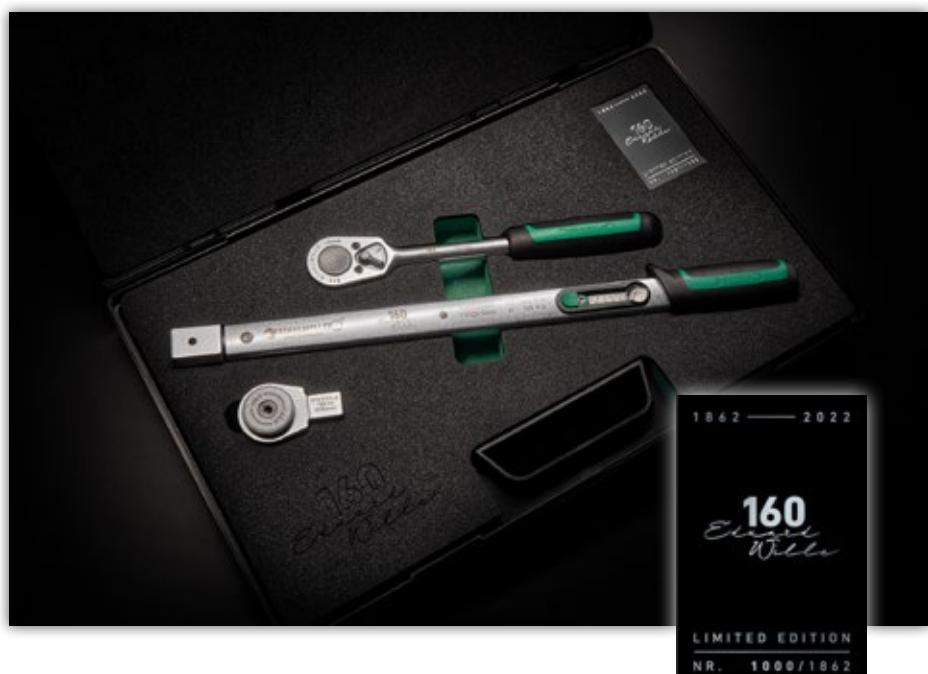
Pour l'anniversaire de l'entreprise: jeu d'outils «160 ans de Stahlwille» en édition limitée.

Cette année, Stahlwille fête ses 160 ans d'existence. Aujourd'hui encore, la recherche de la meilleure qualité possible est la pierre angulaire du succès de l'entreprise. Lorsqu'Eduard Wille a fondé son entreprise en 1862, il a fait preuve d'une grande intuition quant aux souhaits des clients et aux besoins des marchés. Dans le monde entier, les utilisateurs font confiance à la précision et à la résistance des outils Stahlwille.

Pour remercier ses amis, ses partenaires commerciaux et ses utilisateurs enthousiastes, l'entreprise propose à l'occasion de son anniversaire le jeu d'outils «160 ans de Stahlwille». L'édition limitée à 1862 pièces et le prix de vente conseillé de 186,20 euros (hors TVA) font référence à l'année de fondation de l'entreprise.

Avec la clé dynamométrique Manoskop 730 Quick, le kit comprend un outil qui, comme aucun autre, est une «icône» de la qualité, de la précision et de la fonctionnalité des produits de la maison Stahlwille. Le kit est complété par un cliquet à denture fine 735/20 et le cliquet polyvalent ½" 512.

La clé dynamométrique et le cliquet ont un look unique grâce à la gravure du 160^e anniversaire, conçue exclusivement pour le set. De plus, chaque set contient une plaquette anniversaire portant un numéro individuel de l'édition limitée.
www.stahlwille.de, www.premiumtools.ag





AHV/IV-Minimalrente steigt um 30 Franken

Die AHV/IV-Renten werden per 1. Januar 2023 der aktuellen Preis- und Lohnentwicklung angepasst und um 2,5% erhöht. Diese Anpassung gemäss dem gesetzlichen Mischindex hat der Bundesrat an seiner Sitzung vom 12. Oktober 2022 beschlossen. **Die Minimalrente der AHV/IV beträgt neu 1225 Franken pro Monat.** Die Beträge für die Erwerbsersatzentschädigung werden ebenfalls angepasst. Gleichzeitig werden Anpassungen im Beitragsbereich sowie bei den Ergänzungsleistungen, bei den Überbrückungsleistungen und in der obligatorischen beruflichen Vorsorge vorgenommen.

Majoration de 30 francs de la rente minimale AVS/AI

Les rentes AVS/AI seront adaptées à l'évolution des prix et des salaires: elles seront relevées de 2,5 % au 1^{er} janvier 2023. Le Conseil fédéral a pris cette décision sur la base de l'indice mixte prévu par la loi lors de sa séance du 12 octobre 2022. **La rente minimale AVS/AI se montera désormais à 1225 francs par mois.** Les montants des allocations pour perte de gain (APG) seront également adaptés. Parallèlement, des adaptations seront apportées dans le domaine des cotisations, pour les prestations complémentaires, pour les prestations transitoires et dans la prévoyance professionnelle obligatoire.

Die minimale AHV/IV-Rente steigt von 1195 auf 1225 Franken pro Monat, die Maximalrente von 2390 auf 2450 Franken (Beträge bei voller Beitragsdauer). Die Mindestbeiträge der Selbstständigerwerbenden und der Nichterwerbstätigen für AHV, IV und EO werden von 503 auf 514 Franken pro Jahr erhöht, der Mindestbeitrag für die freiwillige AHV/IV von 958 auf 980 Franken.

Anpassung gemäss Mischindex

Der Bundesrat prüft, wie im AHV-Gesetz vorgeschrieben, in der Regel alle zwei Jahre, ob eine Anpassung der AHV/IV-Renten an die Preis- und Lohnentwicklung angezeigt ist. Beträgt die Teuerung innerhalb eines Jahres mehr als 4%, erfolgt die Anpassung früher. Der Entscheid basiert auf dem arithmetischen Mittel aus dem Preis- und dem Lohnindex (Mischindex) und berücksichtigt die Empfehlung der Eidgenössischen AHV/IV-Kommission. Dieses Jahr geht man von einer Teuerung von 3% und einer Lohnerhöhung von 2% aus. Dies ergibt einen Mischindex von 2,5% und führt zu einer Rentenerhöhung, welche die Teuerung beinahe vollständig ausgleicht.

Kosten der höheren Renten

Die Erhöhung der Renten führt zu Mehrkosten von rund 1370 Millionen Franken. Davon entfallen 1215 Millionen Franken auf die AHV, wovon 245 Millionen Franken zulasten des Bundes gehen (20,2% der Ausgaben). Die IV trägt Mehrausgaben von 155 Millionen Franken. Der Bund wird dadurch nicht zusätzlich belastet, da der Bundesbeitrag an die IV nicht als Anteil an den IV-Ausgaben definiert ist.

Die komplette Mitteilung des Bundes finden Sie hier:

<https://www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen/msg-id-90661.html>

Le montant de la rente minimale AVS/AI passera de 1195 à 1225 francs par mois et celui de la rente maximale, de 2390 à 2450 francs (pour une durée de cotisation complète). Le montant de la cotisation minimale AVS/AI/APG pour les indépendants et les personnes sans activité lucrative passera de 503 à 514 francs par an, et celui de la cotisation minimale dans l'AVS/AI facultative de 958 à 980 francs.

Adaptation selon l'indice mixte

Comme le prescrit la loi sur l'AVS, le Conseil fédéral examine, en règle générale tous les deux ans, la nécessité d'adapter les rentes de l'AVS et de l'AI à l'évolution des salaires et des prix. L'adaptation a lieu plus tôt si le renchérissement dépasse 4% au cours d'une année. Pour prendre sa décision, le Conseil fédéral s'appuie sur la moyenne arithmétique de l'indice des salaires et de l'indice des prix (indice mixte) et prend en compte la recommandation de la Commission fédérale AVS/AI. Cette année, on s'attend à un renchérissement de 3% et à une augmentation des salaires de 2%. Il en résulte un indice mixte de 2,5%, qui justifie des augmentations de rentes de l'ordre du renchérissement.

Coûts de l'adaptation des rentes

Le relèvement des rentes engendrera des dépenses supplémentaires d'environ 1370 millions de francs. L'AVS supportera des coûts supplémentaires à hauteur de 1215 millions de francs, dont 245 millions à la charge de la Confédération (qui finance 20,2% des dépenses de l'assurance). L'AI assumera des dépenses supplémentaires de 155 millions de francs; la Confédération ne devra supporter ici aucune charge supplémentaire, sa contribution à l'AI n'étant plus calculée en pourcentage des dépenses.

Vous trouverez ici le communiqué complet de la Confédération:

<https://www.admin.ch/fr/accueil/documentation/communiques/msg-id-90661.html>

Die Konsumgüterwelt ist zurück in Frankfurt

Die Messe Frankfurt geht offensiv in die Zukunft mit neuen Wegen und kreativen Ansätzen. Netzwerken, Inspiration und Ordern wird 2023 auf den drei internationalen Konsumgüter-Leitmessen Ambiente, Christmasworld und Creativeworld noch effizienter, intensiver und smarter.

4700 Aussteller haben ihre Beteiligung angekündigt und sorgen gemeinsam für die weltweit grösste Messe-Plattform ihrer Art.

ambiente

christmasworld

creativeworld

Angesichts der grossen Herausforderungen bei Themen wie Lieferketten und Ressourcenknappheit, steigender Inflation und Energiekosten sowie sinkender Konsumlaune ist es wichtig, sich real zu begegnen und im Dialog zu bleiben. Denn die Konsumgüterbranche sucht zukunfts-trächtige Lösungsansätze und neue Formen der Zusammenarbeit. Dafür bringt die Messe Frankfurt die Keyplayer der Branche in Frankfurt zusammen.

Zusätzlich wird das physische Messeerlebnis durch smarte digitale Services ergänzt, nicht nur parallel zu den physischen Veranstaltungen, sondern auch darüber hinaus. Die Messe wird vielfältige digitale Services «rund um die Uhr» anbieten.

Gute Aussichten für das neue physische Messeerlebnis

So finden vom 3./4. bis 7. Februar 2023 die drei internationalen Leitmessen Ambiente, Christmasworld und Creativeworld parallel auf dem Frankfurter Messegelände statt und präsentieren dem Handel zu einem Termin im Jahr die gesamte Konsumgüterwelt.

Durch diese Konzentration wird Frankfurt zum Schnittpunkt für alle Handelsformen sowie für Einkaufsentscheider aus HoReCa, Contract Business und Concept Decoration.

Zum jetzigen Zeitpunkt werden 4700 Aussteller aus 80 Ländern erwartet, 85 Prozent davon kommen aus dem Ausland. Die Nachfrage und das grosse Vertrauen des Marktes seien überwältigend, lässt die Messeleitung verlauten.

Metathemen und Trends verschaffen den entscheidenden Vorsprung

Neben den Ambiente, Christmasworld und Creativeworld Trends, die vom Stilbüro bora.herke.palmisano im Auftrag der Messe Frankfurt entwickelt werden und in eindrucksvollen Präsentationen die wichtigsten Strömungen, Trends und Neuheiten inszenieren, erwarten die Besucher*innen weitere Highlights. Dabei spielen die Metathemen der Konsumgüterbranche, allen voran Sustainability, aber auch Lifestyle und Design, New Work, Future Retail und Digital Expansion of Trade im Rahmenprogramm die tragende Rolle. Sie sind überall auf dem Gelände präsent und bieten vielfältige Inspirationsmöglichkeiten.

www.ambiente.messefrankfurt.com

Le monde des biens de consommation est de retour à Francfort

Messe Frankfurt aborde l'avenir avec de nouvelles voies et des approches créatives. Le réseautage, l'inspiration et les commandes seront encore plus efficaces, plus intenses et plus intelligents en 2023 sur les trois salons internationaux phares des biens de consommation Ambiente, Christmasworld et Creativeworld.

4700 exposants ont annoncé leur participation et assurent ensemble la plus grande plateforme de salon de ce type au monde.

Face aux grands défis liés à des thèmes tels que les chaînes d'approvisionnement et la raréfaction des ressources, la hausse de l'inflation et des coûts énergétiques ainsi que la baisse de la consommation, il est important de se rencontrer personnellement et de rester en dialogue. Car le secteur des biens de consommation est à la recherche de solutions porteuses d'avenir et de nouvelles formes de collaboration. Pour cela, Messe Frankfurt réunit les acteurs clés de la branche à Francfort. De plus, l'expérience physique du salon sera complétée par des services numériques intelligents, non seulement parallèlement aux manifestations physiques, mais aussi au-delà. Le salon proposera de multiples services numériques «24 heures sur 24».

De bonnes perspectives pour la nouvelle expérience physique du salon
Ainsi, du 3/4 au 7 février 2023, les trois salons internationaux phares Ambiente, Christmasworld et Creativeworld se tiendront en parallèle au parc des expositions de Francfort et présenteront au commerce, à une seule date dans l'année, tout l'univers des biens de consommation. Grâce à cette concentration, Francfort deviendra le point de rencontre de toutes les formes de commerce ainsi que des décideurs en matière d'achats de l'hôtellerie et de la restauration, du Contract Business et du Concept Decoration.

A l'heure actuelle, 4700 exposants de 80 pays sont attendus, dont 85 pour cent viennent de l'étranger. La demande et la grande confiance du marché sont impressionnantes, affirme la direction du salon.

Les métathèmes et les tendances donnent une longueur d'avance
Outre les tendances Ambiente, Christmasworld et Creativeworld, qui sont développées par le bureau de style bora.herke.palmisano pour le compte de Messe Frankfurt et qui mettent en scène les principaux courants, tendances et nouveautés dans des présentations impressionnantes, d'autres temps forts attendent les visiteurs. Les métathèmes de la branche des biens de consommation, en premier lieu Sustainability, mais aussi Lifestyle et Design, New Work, Future Retail et Digital Expansion of Trade joueront le rôle principal dans le programme cadre. Ils sont présents partout sur le site et offrent de multiples possibilités d'inspiration.

www.ambiente.messefrankfurt.com

CARAT neu in der Schweiz

Der niederländische Diamanttechnik-Spezialist – **national durch Metabo (Schweiz) AG vertreten** – präsentierte Anfang Oktober auf dem Händler-Event in Berlin Zubehör und Maschinen für die Bearbeitung harter Materialien wie Stein oder Beton.

Das niederländische Unternehmen ist Spezialist für Bohren, Trennen und Schleifen mit Diamanttechnik. Seit 2007 ist Carat Teil der Koki Holdings Europe. Gemeinsam mit HiKOKI und Metabo, den anderen beiden Elektrowerkzeug-Marken des Konzerns, präsentierte das Unternehmen im Oktober seine Innovationen auf der Berlin Partner Conference 2022.

«Unser erster gemeinsamer Auftritt war ein voller Erfolg. Wir konnten mit zahlreichen Händlern aus ganz Europa neue Kontakte knüpfen und unsere Bekanntheit deutlich stärken», sagt Rick de Rooij, Marketing Manager bei Carat. «Wir decken mit unseren Maschinen und unserem Diamant-Zubehör eine grosse Bandbreite an Anwendungen ab – vom Sägen übers Trennen bis hin zum Kernbohren – eben alles, wofür es die Härte von Diamanten braucht.»

Davon konnten sich die Gäste auf der Berlin Partner Conference 2022 selbst überzeugen und verschiedene Carat Geräte auf Herz und Nieren testen.

Als Beispiel aus dem umfangreichen Programm von CARAT hat die Redaktion folgende Brückensäge ausgesucht:

Schnelle Schnitte

Für schnelle, präzise Schnitte in Fliesen, Naturstein, Betonplatten oder Backstein sind die neuen Brückensägen der P-Serie bestens geeignet. Professionelle Anwender können dank Laser und integrierter Führungsschiene mit Kugellager besonders exakt arbeiten. Möglich sind Gehrungsschnitte bis 45°. Die Sägen haben einen Kettenantrieb mit robustem Handrad und einen Seitentisch für grosse Platten. Zudem sind die Maschinen mit einer patentierten Wasserpumpe und einem abnehmbaren Wassertank ausgestattet. Durch das einklappbare Aluminium-Gestell und praktische Räder lassen sich die Sägen bequem transportieren und verstauen.

www.carat-tools.nl,
www.metabo.ch



CARAT nouveau en Suisse

Le spécialiste néerlandais de la technique diamantée – **représenté au niveau national par Metabo (Suisse) SA** – a présenté début octobre lors de l'événement des revendeurs à Berlin des accessoires et des machines pour le travail des matériaux durs comme la pierre ou le béton.

L'entreprise néerlandaise est spécialisée dans le perçage, le tronçonnage et le meulage avec la technique du diamant. Depuis 2007, Carat fait partie de Koki Holdings Europe. Avec HiKOKI et Metabo, les deux autres marques d'outils électriques du groupe, l'entreprise a présenté début octobre ses innovations à la Berlin Partner Conference 2022.



Rick de Rooij

«Notre première présentation commune a connu un plein succès. Nous avons pu nouer de nouveaux contacts avec de nombreux revendeurs de toute l'Europe et renforcer considérablement notre notoriété», explique Rick de Rooij, Marketing Manager chez Carat. «Avec nos machines et nos accessoires diamantés, nous couvrons un large éventail d'applications: sciage, tronçonnage, carottage, bref, tout ce qui nécessite la dureté des diamants.»

Les invités de la Berlin Partner Conference 2022 ont pu s'en rendre compte par eux-mêmes et tester différents appareils Carat sous toutes les coutures.

La rédaction a choisi la scie à pont suivante comme exemple dans le vaste programme de CARAT:

Coupes rapides

Pour des coupes rapides et précises dans le carrelage, la pierre naturelle, les dalles de béton ou la brique, les nouvelles scies à pont de la série P sont parfaitement adaptées.

Les utilisateurs professionnels peuvent travailler de manière particulièrement précise grâce au laser et au rail de guidage intégré avec roulement à billes.

Des coupes en biais jusqu'à 45° sont possibles. Les scies sont équipées d'un entraînement par chaîne avec un volant robuste et d'une table latérale pour les grands panneaux.

En outre, les machines sont équipées d'une pompe à eau brevetée et d'un réservoir d'eau amovible. Grâce au châssis pliant en aluminium et aux roues pratiques, les scies peuvent être transportées et rangées facilement.

www.carat-tools.nl,
www.metabo.ch

Metabo bringt seine stärkste Akku-Säbelsäge auf den Markt

Für härteste Anwendungen sei die neue 18-Volt-Akku-Säbelsäge SSEP 18 LTX BL MVT von Metabo das ideale Werkzeug. Die neue Maschine sei ideal für Abbrucharbeiten und um verschiedene Materialien von Holz über Metall bis Stein zuzuschneiden.

Für einen besonders schnellen Sägefortschritt sorgt der Pendelhub, den Anwender einfach über einen Hebel zuschalten können. Mit ihm bewegt sich das Sägeblatt nicht nur vor und zurück, sondern auch auf und ab. Die nötige Kraft liefert der bürstenlose Motor. Gleichzeitig schützt der Vibrationsausgleich Metabo VibraTech (MVT) den Anwender: Ein integriertes Gegengewicht minimiert die Vibrationen während des Sägens und ermöglicht so komfortables Arbeiten über einen längeren Zeitraum.

Werkzeugloser Wechsel

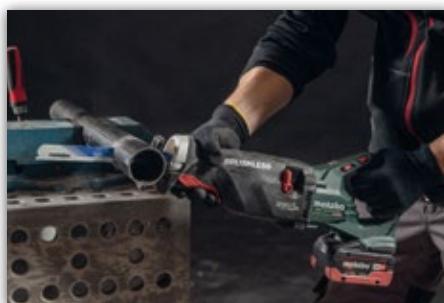
Auch zwischen den Schnitten punktet die neue Akku-Säbelsäge mit Schnelligkeit: Das Sägeblatt wechselt Anwender werkzeuglos über einen Hebel am Gehäuse – diesen können sie in jeder Position und auch mit Handschuhen gut bedienen. Der Tiefenanschlag lässt sich ebenfalls ohne Werkzeug verstellen, sodass das Sägeblatt optimal ausgenutzt werden kann. Die Drehzahlvorwahl sorgt für die bestmögliche Sägeleistung in jedem Material. Durch den optimierten und schräg positionierten Handgriff liegt die Maschine in unterschiedlichen Arbeitspositionen gut in der Hand. Ein robustes Aluminiumgehäuse schützt die Säge selbst in rauen Umgebungen. Am integrierten Gerüsthaken lässt sie sich einfach aufhängen und ist während Arbeitspausen gut verstaut.

Die neue Akku-Säbelsäge ist Teil des 18-Volt-Systems von Metabo und ergänzt die markenübergreifende Akku-Allianz CAS (Cordless Alliance System) um ein weiteres leistungsstarkes Gerät. Innerhalb CAS sind derzeit mehr als 300 Maschinen von 35 unterschiedlichen Herstellern mit einem Akku kompatibel und beliebig kombinierbar.

www.metabo.ch



Die leistungsstarke Akku-Säbelsäge SSEP 18 LTX BL MVT von Metabo sägt auch gemischte Materialien effizient und ist so ideal für harte Abbrucharbeiten. Der zuschaltbare Pendelhub sorgt für einen besonders schnellen Sägefortschritt auch bei schwersten Einsätzen.



Die leistungsstarke Akku-Säbelsäge SSEP 18 LTX BL MVT von Metabo sägt auch gemischte Materialien effizient und ist so ideal für harte Abbrucharbeiten. Der zuschaltbare Pendelhub sorgt für einen besonders schnellen Sägefortschritt auch bei schwersten Einsätzen.

Metabo commercialise plus puissante scie sabre sans fil

Pour les applications les plus difficiles, la nouvelle scie sabre sans fil 18 volts SSEP 18 LTX BL MVT de Metabo serait l'outil idéal. La nouvelle machine serait idéale pour les travaux de démolition et pour découper différents matériaux tels que le bois, le métal et la pierre.

La course pendulaire, que les utilisateurs peuvent activer facilement à l'aide d'un levier, assure une progression de sciage particulièrement rapide. Grâce à celle-ci, la lame de scie se déplace non seulement d'avant en arrière, mais aussi de haut en bas. La puissance nécessaire est fournie par le moteur sans balais. En même temps, la compensation des vibrations Metabo VibraTech (MVT) protège l'utilisateur: un contrepoids intégré réduit au minimum les vibrations du sciage et permet ainsi de travailler confortablement pendant une longue période.

Changement de lame sans outil

La nouvelle scie sabre non filaire marque aussi des points par sa rapidité entre les coupes: un levier situé sur le carter permet à l'utilisateur de changer de lame de scie sans outil et de la manipuler facilement dans toutes les positions, même avec des gants. La butée de profondeur peut également être réglée sans outil, ce qui permet d'utiliser la lame de scie de manière optimale. La présélection de la vitesse permet d'obtenir la meilleure performance de sciage possible dans tous les matériaux. La poignée optimisée et inclinée permet une bonne prise en main de la machine dans différentes positions de travail. Un carter en aluminium robuste protège la scie même dans les environnements difficiles. Le crochet d'échafaudage intégré permet de suspendre facilement la scie et de la ranger pendant les pauses de travail.

La nouvelle scie sabre sans fil fait partie du système 18 volts de Metabo et complète l'alliance sans fil inter-marques CAS (Cordless Alliance System) par un nouvel appareil performant. Au sein de CAS, plus de 300 machines de 35 fabricants différents sont actuellement compatibles avec la même batterie et peuvent être combinées à volonté.

www.metabo.ch



La puissante scie sabre sans fil SSEP 18 LTX BL MVT de Metabo scie efficacement même les matériaux mixtes. Elle est ainsi idéale pour les travaux de démolition grossiers. La course pendulaire activable assure une progression de sciage particulièrement rapide, même pour les travaux les plus difficiles.

Kompakte Grösse, starke Leistung

Noch kompakter, leistungsstärker und ausdauernder als bisher – die 3. Generation der M12 FUEL Akku-Schlagbohrschrauber und Akku-Bohrschrauber von Milwaukee übertrifft in allen Punkten ihre Vorgänger. Beide neuen Geräte arbeiten mit spürbar mehr Leistung, erlauben einen deutlich schnelleren Arbeitsfortschritt und sorgen für mehr Effizienz auf der Baustelle.

Möglich machen das neue, bürstenlose Motoren, ein weiter verbessertes elektronisches Leistungsmanagement sowie starke Akkus mit bis zu 6,0 Ah Kapazität. Mit ihrem geringen Gewicht und der kompakten Bauweise eignen sich die neuen Modelle besonders gut für Arbeiten unter beengten Platzverhältnissen, für Überkopf-Montagen und können bequem am Gürtel getragen werden. Dabei besitzen die Geräte mit einem Drehmoment von 45 Nm ein optimales Verhältnis zwischen Leistung und Grösse.

Beide neuen Maschinen besitzen ein robustes 13 mm-Schnellspann-Bohrfutter und eine mechanische Rutschkupplung mit 13 Drehmomenteneinstellungen plus Bohrstufe. Der Schlagbohrschrauber besitzt zusätzlich eine Schlagbohrstufe.

Zum professionellen Standard bei Milwaukee gehören Softgrip-Auflagen am Handgriff, eine Akku-Ladestandanzige, ein stabiler Gürtelclip aus Metall und ein LED-Licht für die wirksame Beleuchtung des Arbeitsbereiches.

Die neuen Geräte werden sowohl ohne Akku und Ladegerät angeboten als auch mit verschiedenen Akkus. Zur Auswahl stehen Versionen mit 2, 4 und 6 Ah Kapazität. Geräte und Akkus sind vollständig system-kompatibel mit dem Milwaukee M12-System. Mit über 95 Tools bietet diese Akku-Plattform das grösste Sortiment für professionelle Verwender in dieser Voltklasse.

www.milwaukeetool.ch



Taille compacte, puissance élevée

Encore plus compacte, puissante et endurante que jamais, la 3^e génération de perceuses-visseuses à percussion sans fil et de perceuses-visseuses sans fil M12 FUEL de Milwaukee surpassé les précédentes sur tous les points. La puissance sensiblement accrue des deux nouveaux appareils permet une avance de travail nettement plus rapide et assure une plus grande efficacité sur le chantier.

Cette amélioration des performances est possible grâce aux nouveaux moteurs sans balais, au perfectionnement de la gestion électronique de la puissance et aux batteries d'une capacité maximale de 6,0 Ah. Grâce à leur poids réduit et à leur conception compacte, les nouveaux modèles sont particulièrement adaptés aux travaux dans des espaces restreints, aux montages en hauteur et peuvent être portés confortablement à la ceinture. Avec un couple de 45 Nm, ils présentent un rapport optimal entre puissance et taille.

Les deux nouvelles machines sont équipées d'un mandrin à serrage rapide robuste de 13 mm et d'un embrayage à friction mécanique avec 13 réglages de couple plus un niveau de perçage. La perceuse-visseuse à percussion possède en plus une position de perçage à percussion.

Les standards professionnels de Milwaukee incluent des revêtements Softgrip sur la poignée, un indicateur de charge de la batterie, un clip de ceinture métallique solide et une lampe LED pour un éclairage efficace de la zone de travail.

Les nouveaux appareils sont proposés soit sans batterie ni chargeur, soit avec différentes capacités de batteries de 2, 4 et 6 Ah. Les outils et les batteries sont entièrement compatibles avec le système M12 de Milwaukee. Avec plus de 95 outils, cette plateforme de batteries offre le plus grand assortiment pour les utilisateurs professionnels dans cette catégorie de voltage.

www.milwaukeetool.ch



Immer dann, wenn besonders handliche Werkzeuge gefragt sind, erweisen sich die kompakten Werkzeuge der 12 Volt-Klasse als echte Problemlöser.

Chaque fois que des outils particulièrement maniables sont nécessaires, les outils compacts de la catégorie 12 volts se révèlent être de véritables solutions aux problèmes.

nexmart

Simply eBusiness



**Installieren Sie jetzt
die TradeApp!**



Volle Kontrolle in Metall, Holz und erstmals sogar Beton

Bosch erweitert sein «Professional 18 V System» jetzt um den leistungsstarken Akku-Drehschlagschrauber GDS 18V-450 HC Professional mit Connectivity-Funktionen.

Er bietet Profis volle Kontrolle und Flexibilität bei Metall- und Holzanwendungen. Mit einem Losbrechmoment von 800 Newtonmetern löst er zum Beispiel selbst verrostete Schrauben bei Nutzfahrzeugen. Mit seinem Anzugsmoment von 450 Newtonmetern eignet er sich darüber hinaus erstmals für vorgebohrte Betonverschraubungen bis acht Millimeter.

Mehr Kontrolle denn je

Die neue Maschine ist kompakt und bequem zu bedienen: Sie hat eine Kopflänge von 169 Millimetern und wiegt mit (4 Ah)-Akku nur 2,1 Kilogramm. Den Akku- und Werkzeugstatus haben Profis durch die integrierte LED auf dem User Interface nach dem Ampelprinzip «Grün, Gelb, Rot» jederzeit im Blick. Der Drehschlagschrauber bietet darüber hinaus zwei Schraub-Modi, die per App weiter konfiguriert werden können.

Die Position A, der erste Modus, ist für Metallschrauben voreingestellt und beinhaltet Funktionen wie «Abschalten nach Zeit» und ABR (Auto Bolt Release). Sie greifen beim Festziehen beziehungsweise Lösen von Schrauben und Muttern und sorgen dafür, dass diese weder überdreht werden noch bei der Demontage verlorengehen.

Die Position B für Holzscreuben beinhaltet zum Beispiel die Funktion «Auto-Abschalten», um Beschädigungen am Material beim Anziehen von Schrauben zu vermeiden.

Beide vordefinierten Modi können mit der Toolbox App weiter individualisiert und für spätere Anwendungen gespeichert werden. Dadurch sparen sich Profis Zeit bei wiederkehrenden Serienverschraubungen wie der Montage von Fassadenelementen, Kabeltrassen oder Geländern und stellen das Gerät immer optimal auf die jeweilige Anwendung ein.
www.bosch-pt.ch



Contrôle total dans le métal, le bois désormais le béton

Bosch élargit désormais son «Système Professionnel 18 V» par la puissante visseuse à percussion sans fil GDS 18V-450 HC Professional dotée de fonctions de connectivité.

Elle offre aux professionnels un contrôle total et une grande flexibilité pour les applications dans le métal et le bois. Avec un couple de rupture de 800 newton-mètres, elle débloque même, par exemple, des vis rouillées sur des véhicules utilitaires. Avec son couple de serrage de 450 newton-mètres, elle convient en outre pour la première fois aux vissages pré-percés dans le béton jusqu'à huit millimètres.

Plus de contrôle que jamais

La nouvelle machine est compacte et confortable à utiliser: elle a une longueur de tête de 169 millimètres et ne pèse que 2,1 kilogrammes avec la batterie (4 Ah). Les professionnels ont à tout moment un aperçu de l'état de la batterie et de l'outil grâce à la LED intégrée sur l'interface utilisateur selon le principe des feux de signalisation «vert, jaune, rouge».

La visseuse à chocs offre en outre deux modes de vissage qui peuvent être configurés davantage via l'application.

La position A, le premier mode, est préréglée pour les vis à métaux. Elle comprend des fonctions telles que l'«arrêt après un laps de temps déterminé» et l'ABR (Auto Bolt Release). Ces fonctions interviennent lors du serrage (pour prévenir le foilage) ou du desserrage (pour éviter la perte de vis ou d'écrrous).

La position B pour les vis à bois comprend par exemple la fonction «auto-déconnexion» afin d'éviter d'endommager le matériau lors du serrage des vis.

On peut personnaliser davantage ces deux modes avec l'application Toolbox et les enregistrer pour des applications ultérieures. Les professionnels gagnent ainsi du temps lors de vissages en série, par exemple dans le montage d'éléments de façade, de chemins de câbles ou de balustrades, et règlent toujours l'appareil de manière optimale pour l'application concernée.

www.bosch-pt.ch



Volle Kontrolle in Metall, Holz und erstmals sogar Beton.
Erweiterte Einstellmöglichkeiten und Individualisierung durch Connectivity.



Contrôle total dans le métal, le bois et même, pour la première fois, le béton.
Possibilités de réglage et de personnalisation étendues grâce à la connectivité.



Kärcher Innovation Days 2022: «Renew to sustain»

Fast zeitgleich mit dem Europa-Treffen für die deutschsprachige Fachpresse fanden Ende Oktober auch die Innovation Days von Kärcher Schweiz statt. Schloss Lenzburg bot dafür den passenden Rahmen. Passend warum? Die Ursprünge des Schlosses reichen ins frühe 11. Jahrhundert. Damit wurde die Anlage – wenn auch nicht in der heutigen Form – über fast 12 Jahrhunderte «erhalten».



Das alleine wäre nicht erwähnenswert. Zusammen mit dem aktuellen Slogan von Kärcher ergibt es aber Sinn: «Renew to sustain – Erneuern, um zu bewahren». Kärcher verpflichtet sich mit diesem Slogan zur Nachhaltigkeit, zu Bewahrung und Erhalt also. Die über viele Jahrhunderte immer wieder renovierte Schlossanlage Lenzburg mag den Begriff der «Nachhaltigkeit» als Beispiel illustrieren.

Roboter statt Manpower

Die Innovation Days von Kärcher Schweiz haben Tradition, heuer wurden sie zum 15. Mal durchgeführt. Nach den virusbedingten und inmitten geopolitischer Turbulenzen tat das Treffen engagierter Fachhändler besonders wohl. Wenngleich nicht jedes gezeigte Gerät eine Innovation darstellt, wartet Kärcher doch immer wieder mit zahlreichen Verbesserungen auf.

Richtig innovativ ist sicher der vorgestellte Reinigungsroboter.

Nein, gemeint ist nicht das kleine, runde «Ufo» (Saugroboter RCV 3/5), das mit Nassreinigungszusatz die gute Stube selbsttätig von Staub befreit. Als echte Innovation präsentierte Kärcher den **KIRA B 50**. Das Kürzel steht für «Kärcher Intelligent Robotic Application». Diese Kom-bimaschine führt das Vorwaschen, Schrubben, Trocknen sowie die Kantenreinigung grosser Bodenflächen völlig autonom aus, Frischwasserbefüllung, Schmutzwasserentleerung und Tankspülen inklusive.

Abgesehen vom Megatrend der Digitalisierung argumentiert Kärcher hierzu auch mit dem Fachkräftemangel. Sogar Reinigungsunternehmungen suchten händeringend geeignetes Personal – hier könnte der Roboter Abhilfe schaffen.



Der Roboter KIRA B 50 reinigt selbsttätig
Le robot KIRA B 50 nettoie automatiquement

Kärcher Innovation Days 2022: «Renew to sustain»

Les Innovation Days de Kärcher Suisse ont eu lieu fin octobre, presque en même temps que la rencontre européenne pour la presse spécialisée germanophone. Le château de Lenzbourg offre un cadre approprié. Convenable pourquoi? Les origines du château remontent au début du 11^e siècle. L'installation a donc été «conservée» – même si ce n'est pas sous sa forme actuelle – pendant près de 12 siècles.

Sieht aktuell die besten Marktchancen bei Stromgeneratoren, Rücken- sowie Industriesaugern: Karl Steiner, Managing Director der Kärcher AG, Dällikon.

Karl Steiner, Managing Director de Kärcher AG, Dällikon, estime que les générateurs de courant, les aspirateurs dorsaux et industriels offrent actuellement les meilleures opportunités commerciales.

À elle seule, cette constatation ne mériterait pas mention. Mais associé au slogan actuel de Kärcher, elle prend tout son sens: «Renew to sustain – renouveler pour préserver». Par ce slogan, Kärcher s'engage en faveur de la durabilité, de la conservation et de la préservation. Le château de Lenzbourg, rénové à plusieurs reprises au cours des siècles, illustre bien la notion de «durabilité».

Des robots en lieu et place de main d'œuvre

Les Innovation Days de Kärcher Suisse sont une tradition, elles ont eu lieu cette année pour la 15^e fois. Après les turbulences dues au virus et à la géopolitique, la rencontre de commerçants spécialisés engagés a fait beaucoup de bien. Même si chaque appareil présenté n'est pas une innovation, Kärcher propose toujours de nombreuses améliorations.

Le robot de nettoyage présenté est certainement le plus innovant. Non,

il ne s'agit pas du petit «ovni» rond (robot aspirateur RCV 3/5) qui, grâce à un additif de nettoyage humide, débarrasse automatiquement le salon de la poussière. Kärcher a présenté une véritable innovation, le **KIRA B 50**, dont l'abréviation signifie «Kärcher Intelligent Robotic Application». De manière totalement autonome, cette machine combinée pré-lave, récure, sèche et nettoie jusqu'aux bords les sols de grande surface et, en outre, se remplit d'eau fraîche, vidange l'eau sale et rince le réservoir.

Pour Kärcher, outre la mégatendance de la numérisation, le manque de personnel qualifié sert aussi d'argument. Même les entreprises de nettoyage recherchent désespérément du personnel adéquat – le robot pourrait y remédier. L'appareil



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Das Gerät selbst wurde auf der Lenzburg nicht gezeigt, ist aber in Dällikon jederzeit in Aktion zu sehen und wird vorerst nur vermietet.

Daheim: Weiss statt gelb

Im Bereich der Consumer-Geräte wurde auf einen sich abzeichnenden Wechsel hingewiesen: Weiss statt gelb. Der definitive Farbwechsel dürfte ab 2024 stattfinden, zum Weshalb und Wozu war noch nichts Definitives zu erfahren. Allgemeine Deutungen zu diesem Schritt gehen dahin, dass Weiss für den privaten Wohnbereich allenfalls eleganter und dezentler wirke als das auffällige Kärcher-Gelb.

Als weitere Besonderheit gab es ein Gerät zu sehen, welches das Stammhaus eigens (und auf CH-Wunsch) für den Schweizer Markt entwickelt hat: Eine Akku-betriebene Kehrsaugmaschine KM 100/120 R mit 4-Besensystem, die speziell auf die helvetischen Bahnperrons abgestimmt ist. Die äusseren Seitenbesen sind hocklappbar und lassen sich als Einheit bequem demontieren. Mit heruntergeklappten Besen liegt die Kehrbreite bei über zwei Metern.

Daten regieren die Welt!

Kärcher Schweiz unterstützt seine Partner auch in diesem Sektor. U. a. über die Plattformen «Dabag Now» und «nexmart» stärkt Kärcher dem Fachhandel den Rücken mit digitalen Bestellhilfen und automatisierten Abläufen. Neben weiteren Faktoren liegen die Unterschiede aktuell bei der Zugänglichkeit der beiden Plattformen. Dazu bietet das Datenab von nexmart einen automatisierten, stets aktuellen Datenfluss, um die eigene Website und den Webshop stets auf dem neuesten Stand zu haben. Als weitere digitale Informationsquellen dienen der Katalog, die Website, das Infonet, die Preisliste sowie der Artikelstamm.

A propos den Rücken stärken

Der rückentragbare Sauger BVL 5/1 verkauft sich global gesehen hierzulande am besten. Er werde vom Schweizer Markt regelrecht aufgesogen, besonders in der Akku-Variante (BVL 5/1 Bp) steigerte sich der Absatz um gut 20%. Mit einem Gewicht von 4,6 kg (mit Akku) und Laufzeiten von über einer Stunde hat man damit zweifellos ein sehr potentes Gerät am Rücken.

www.kaercher.ch

Bericht und Fotos: Andreas Grünholz



Die Produktevorstellungen von Kärcher – egal ob Hochdruckreiniger oder Akku-Rückensauger – waren fundiert und kompetent.

lui-même n'a pas été présenté au château de Lenzbourg, mais il est visible en action à tout moment à Dällikon et, pour l'instant, n'est disponible qu'en location.

A la maison: le blanc remplace le jaune

Dans le domaine des appareils pour consommateurs, un changement se dessine: blanc au lieu de jaune. Le changement de couleur définitif devrait avoir lieu à partir de 2024, mais rien de définitif n'a été dit sur le pourquoi et le comment. L'interprétation générale de ce changement est que le blanc est plus élégant et plus discret que le jaune voyant de Kärcher pour l'habitat privé.

On pouvait aussi voir un autre appareil que la maison mère a développé spécialement (et à la demande de la Suisse) pour le marché suisse: une balayeuse aspirante à batterie KM 100/120 R avec système de 4 balais, spécialement adaptée aux quais de gare helvétiques. Les balais latéraux extérieurs sont rabattables vers le haut et peuvent être facilement démontés en tant qu'unité. Avec les balais abaissés, la largeur de balayage dépasse les deux mètres.

Les données régissent le monde!

Kärcher Suisse soutient également ses partenaires dans ce secteur. Entre autres via les plateformes «Dabag Now» et «nexmart», Kärcher renforce le commerce spécialisé par des aides numériques pour passer des commandes et des processus automatisés. Parmi d'autres facteurs, les différences résident actuellement dans l'accessibilité aux deux plateformes. À cet effet, l'abonnement aux données de nexmart offre un flux de données automatisé et actualisé en permanence pour mettre constamment à jour le site web et le magasin en ligne du commerçant. Le catalogue, le site web, l'Infonet, la liste de prix et les données de base des articles servent de sources d'information numériques supplémentaires.

À propos de dos

L'aspirateur dorsal BVL 5/1 est celui qui se vend le mieux dans notre pays. Il est littéralement absorbé par le marché suisse, surtout dans sa variante à batterie (BVL 5/1 Bp) dont les ventes ont augmenté de plus de 20%. Avec un poids de 4,6 kg (avec la batterie) et des durées de fonctionnement de plus d'une heure, on a sans aucun doute un appareil très puissant sur le dos.

www.kaercher.ch

Rapport et photos: Andreas Grünholz



Les présentations de produits de Kärcher – qu'il s'agisse de nettoyeurs haute pression ou d'aspirateurs dorsaux à batterie – étaient bien fondées et compétentes.



Auf Wunsch der Schweiz in Winnenden entwickelt: Kehrmaschine zur Reinigung von Bahnperrons. Die Außenbesen sind auf einem Wagen demontierbar.

Développée à Winnenden à la demande de la Suisse: Balayeuse pour le nettoyage des quais de gare. Les balais extérieurs sont démontables sur un chariot.



Consumer-Geräte werden künftig in weiß angeboten – der definitive Wechsel ist auf 2024 vorgesehen.

Les appareils pour consommateurs seront désormais proposés en blanc – le changement définitif est prévu pour 2024.

Nicht nur Putzen ...

Das jährliche Schweizer Fachtreffen der Kärcher-Handelspartner ist mehr als eine Produktschau. Der Austausch zwischen Lieferant und Handel und das Fachsimpeln der Händler untereinander sowie die kollegiale Gastfreundschaft – all das trägt zu einem starken Miteinander bei. Fachwissen auffrischen, Marktinformationen aufzunehmen, Tipps austauschen, sich in turbulenten Zeiten aufeinander verlassen können – solche Treffs festigen den Zusammenhalt und das Vertrauen in der Branche. Vertrauensbildend sind dabei auch konstruktiv-kritische Meldungen – seien es die Praxiserfahrungen mit Neuheiten, sei es das Anerkennen von Verbesserungspotenzial durch die Lieferant oder die Bekanntgabe von temporären Umsatzrückgängen. – Spannend auch die Spezialanwendungen. So hat Kärcher eine Velo-Waschanlage beim E-Bike-Hersteller Flyer in Huttwil installiert. Bei der Überschwemmung in Kemmeriboden-Bad vom 4. Juli ist Kärcher mit zwei gespendeten Reinigungsgeräten zu Hilfe geeilt. Und im heißen Sommer 2022 wurden erstmals SBB-Schienen statt mit dem Kesselwagen versuchsweise mit dem Kärcher Rain System gekühlt.

Ja, und es gab auch handelsrelevante Informationen – so etwa, dass Kärcher Schweiz auf 1. Januar 2023 keine Preisaufschläge ins Auge fasst. Man wolle die diesbezüglichen Konzervvorgaben mit dem starken Frankenkurss abfedern, sofern unvorhersehbare Entwicklungen dies nicht verunmöglichen. – Zu guter Letzt noch zur eingangs angesprochenen «Nachhaltigkeit»: Das Gastgeschenk der Innovation Days 2022 war eine Reisetasche Made in Germany, vollständig aus recycelten Materialien gefertigt. Das passt zum Anspruch auf Nachhaltigkeit.

Pas seulement le nettoyage ...

La rencontre annuelle suisse des partenaires commerciaux de Kärcher est plus qu'une simple présentation de produits. L'échange entre le fournisseur et le commerce, l'occasion de parler métier entre revendeurs ainsi que l'ambiance conviviale contribuent à renforcer la coopération. Rafraîchir ses connaissances techniques, s'informer sur le marché, échanger des conseils, pouvoir compter les uns sur les autres en période de turbulences – de telles rencontres renforcent la cohésion et la confiance au sein de la branche.

Les messages constructifs et critiques sont également de nature à renforcer la confiance – qu'il s'agisse d'expériences pratiques avec des nouveautés, de la reconnaissance d'un potentiel d'amélioration par le fournisseur ou de l'annonce de baisses temporaires du chiffre d'affaires. – Les applications spéciales sont également passionnantes. Kärcher a ainsi monté une installation de lavage de vélos chez le fabricant de vélos électriques Flyer à Huttwil. Lors de l'inondation de Kemmeriboden-Bad le 4 juillet, Kärcher est venu à la rescoufle avec deux appareils de nettoyage offerts. Et pendant l'été caniculaire de 2022, les rails des CFF ont été refroidis pour la première fois à titre d'essai avec le Kärcher Rain System au lieu du wagon-citerne.



Bien sûr, il y avait aussi des informations commerciales, comme le fait que Kärcher Suisse n'envisage pas d'augmenter ses prix au 1^{er} janvier 2023 en tenant compte du cours élevé du franc suisse pour atténuer les directives du groupe à ce sujet, dans la mesure où des développements imprévisibles ne rendent pas cela impossible. – Pour finir, parlons de la «durabilité» évoquée au début: le cadeau d'invité des Innovation Days 2022 était un sac de voyage Made in Germany, entièrement fabriqué à partir de matériaux recyclés. Voilà qui correspond à l'exigence de durabilité.

Milwaukee OPE – erfolgreiches erstes Jahr

Interview mit Dirk Hannappel, Head of Outdoor Power Equipment (OPE) bei Techtronic Industries Central Europe GmbH.

Warum hat Milwaukee ein eigenes OPE-Sortiment?

Die Leistungsfähigkeit der Milwaukee Akkutechnologie ergeben weitreichende Vorteile auch für den Profi im Bereich GaLaBau. Unser Ziel ist es, dem stationären Garten- und Kommunalfachhandel ein umfangreiches Sortiment anzubieten und ein qualifiziertes Händlernetz aufzubauen. Um eine optimale Betreuung unserer Partner auch im Bereich OPE zu gewährleisten, haben wir ein eigenes Spezialisten-Team im Vertrieb aufgebaut..



Dirk Hannappel

Wie ist das erste Jahr gelaufen? Was war positiv, was muss noch besser werden?

Unser Markteintritt war sehr erfolgreich. Die Kombination unserer Produktpalette mit Gartengeräten, gartenaffinen Powertools sowie unserem PSA-Sortiment und des ausschliesslich auf den Fachhandel bezogenen selektiven Vertriebsansatzes ohne jegliche Eigenvermarktung an Endanwender ist einzigartig und wird vom Handel honoriert. So konnten wir im Saisonverlauf zahlreiche Kunden gewinnen und freuen uns jetzt auf die beginnende Saisonvorbereitung 2023.

Wie ist die Resonanz aus dem Fachhandel bzw. von den Anwendern?

Die Händler, mit denen wir bereits gesprochen haben, sind von der Produktqualität und der Leistungsfähigkeit unserer Akkutechnologie begeistert. Besonders positiv wurde die Tatsache bewertet, dass wir nahezu über die ganze Saison lieferfähig waren.

Welche Stärken und Besonderheiten zeichnet das OPE-Sortiment von Milwaukee aus?

Unsere Produkte sind innovative Problemlöser, die sich an den Anforderungen und Herausforderungen der professionellen Endanwender orientieren. Unsere Akku-Gartengeräte stehen nicht losgelöst von anderen Sortimenten, sondern sind Teil unserer bestehenden Akkuplatzformen M12 und M18. Das ist für Händler und Anwender ein echter Mehrwert.

Welche Produkte wurden besonders gut aufgenommen und warum?

Die Leistungsstärke unseres neu eingeführten M18-Akku-Rasenmähers hat sehr viele Nutzer und Händler restlos überzeugt und begeistert, das haben wir bei allen Live-Demonstrationen erleben dürfen. Das gilt auch für unsere Kettensägen, welche benzинmotorenbetriebene Geräte zunehmend ersetzen können, sehr viele nachhaltige Features mitbringen und die Arbeit im Forstbereich einfacher und sicherer machen.

Wie beurteilt der Fachhandel die Sortimentsbreite? Was wird für die Zukunft erwartet?

Wir bedienen bereits jetzt alle im Akkubereich relevanten Produktgruppen, werden unsere Palette aber gerade im Gartensegment massiv erweitern und ausbauen. Für die Saison 2023 erwarten wir hier viele neue kabellose Produkte, u. a. eine kompakte M18 Astsäge,

Milwaukee OPE – première année réussie

Entretien avec Dirk Hannappel, Head of Outdoor Power Equipment (OPE) chez Techtronic Industries Central Europe GmbH.

Pourquoi Milwaukee a-t-elle sa propre gamme de produits OPE?

Les performances de la technologie des batteries Milwaukee offrent de nombreux avantages aux professionnels de l'aménagement paysager. Notre objectif est de proposer une gamme complète de produits aux professionnels du jardinage et de la voirie et de mettre en place un réseau de distributeurs qualifiés. Afin de garantir un suivi optimal de nos partenaires également dans le domaine OPE, nous avons mis en place une équipe de spécialistes au sein du service commercial.

Comment s'est déroulée la première année ? Qu'est-ce qui a été positif, qu'est-ce qui doit encore être amélioré ?

Notre entrée sur le marché a été très réussie. La combinaison de notre gamme d'outils de jardinage, d'outils puissants pour le jardinage ainsi que notre gamme d'EPI et l'approche de distribution sélective se référant exclusivement au commerce spécialisé sans aucune vente directe aux utilisateurs finaux est unique et appréciée par les commerçants. Nous avons ainsi gagné de nombreux clients au cours de la saison et nous commençons désormais avec plaisir à préparer la saison 2023.

Quel est l'écho du commerce spécialisé ou des utilisateurs ?

Les revendeurs avec lesquels nous nous sommes déjà entretenus sont enthousiasmés par la qualité des produits et les performances de notre technologie des batteries. Le fait que nous ayons pu livrer pendant presque toute la saison a été particulièrement bien accueilli.

Quels sont les points forts et les particularités de la gamme OPE de Milwaukee ?

Nos produits sont des solutions innovantes qui répondent aux exigences et aux défis des utilisateurs finaux professionnels. Nos outils de jardinage sans fil ne sont pas séparés des autres gammes, mais font partie de nos plateformes non filaires M12 et M18. C'est une véritable valeur ajoutée pour les distributeurs et les utilisateurs.

Quels produits ont été particulièrement bien accueillis et pourquoi ?

La puissance de notre toute nouvelle tondeuse à gazon sans fil M18 a convaincu et enthousiasmé un très grand nombre d'utilisateurs et de revendeurs, comme nous l'avons constaté lors de toutes les démonstrations en direct. Il en va de même pour nos tronçonneuses, qui remplacent de plus en plus les appareils à moteur à essence, qui présentent de très nombreuses caractéristiques durables et qui facilitent et sécurisent le travail dans le secteur forestier.

Comment le commerce spécialisé évalue-t-il l'étendue de l'assortiment ? Qu'attendez-vous dans l'avenir ?

Nous proposons déjà tous les groupes de produits importants dans le domaine des batteries, mais nous allons étendre et développer massivement notre gamme, notamment dans le segment du jardinage. Pour la

Top-Handle-Kettensägen, eine Buchsbaum- sowie eine Gartenschere, einen Laubbläser mit Dual-Battery-Technik, Ergänzungen des Rasentrimmer- und Sprühgerätesortiments und weitere Anwendungsbau-teile für unser Quik-Lok-Kombi-System. Die nächsten Jahre werden gekennzeichnet sein von vielen neuen Produkten, mit denen wir unser Sortiment kontinuierlich erweitern.

Mit welcher Unterstützung durch Milwaukee kann der Fachhandel beim Vertrieb der OPE-Produkte rechnen?

Zum einen profitiert der Fachhandel von unserem OPE-Spezialisten-team, welches zielgerichtet berät und zum gemeinsamen Erfolg entwi-kelt. Weiterhin bieten wir neben attraktiven Events viele Möglichkei-ten, wie z. B. Schulungen, POS-Planung und Umsetzung, Promotions und Marketingunterstützungen.

Zusätzlich sprechen wir gemeinsam mit dem Händler durch unser JSS-Team (Anwendungstechniker und Vorführer) gezielt Endanwender an und führen dieses Potenzial aktiv dem Handel zu. Wichtig ist dabei, dass wir ausschliesslich über unsere autorisierten Fachhandelspartner verkaufen, ohne jegliche Formen von Online-Direktvertrieb.

Für das Jahr 2023 ist zudem der weitere Ausbau unseres OPE-Vertrieb-steams in allen Regionen geplant. Bereits am 1. November haben in der Schweiz mit Markus Buhl und Felix Altenbach für die Region Schweiz zwei neue Kollegen ihre Arbeit aufgenommen.

Wird es Frühbezugsmöglichkeiten für den Handel geben?

Im Bestellzeitraum vom 01.10. bis 24.12.2022 gewähren wir attraktive und flexible Frühbezugskonditionen. Ob Sonderauftragskonditionen für einen oder mehrere Aufträge gewählt werden oder alternativ eine durchgehende Jahreskondition, entscheidet der Händler.

Für Aufträge, die noch in diesem Jahr platziert werden, garantieren wir eine erhöhte und bevorzugte Priorisierung der Warenzuteilung und da-mit höchstmögliche Lieferzuverlässigkeit. Eine attraktive Präsentation unserer Produkte am POS in unserem Milwaukee-Shopsystem ist inte-griert.

Allen interessierten Händlern bieten wir bis Ende des Jahres 2022 regelmässig monatlich die Möglichkeit, die Milwaukee-Welt unverbindlich in einem Online Webinar kennenzulernen. Interessenten wenden sich bitte zur Anmeldung per E-Mail an uwe.waidmann@tti-emea.com. www.milwaukeetool.ch



saison 2023, nous attendons beaucoup de nouveaux produits sans fil, no-tamment une tronçonneuse compacte M18, des tronçonneuses à chaîne Top-Handle, un sécateur pour buis et un sécateur de jardin, un souffleur de feuilles avec technique à double batterie, des compléments à la gamme de coupe-bordures et de pulvérisateurs et d'autres éléments d'application pour notre système combiné Quik-Lok. Les prochaines années seront marquées par l'arrivée de nombreux nouveaux produits qui viendront enrichir notre gamme.

Sur quel soutien de Milwaukee le commerce spécialisé peut-il compter pour la distribution des produits OPE?

D'une part, le commerce spécialisé profite de notre équipe de spécialistes OPE, qui conseille de manière ciblée et développe pour un succès com-mun. D'autre part, nous proposons, en plus d'événements attrayants, de nombreuses possibilités telles que des formations, la planification et la réalisation de points de vente, des promotions et une assistance au mar-king.

De plus, nous nous adressons de manière ciblée aux utilisateurs finaux, en collaboration avec le distributeur, par l'intermédiaire de notre équipe JSS (techniciens d'application et démonstrateurs) et amenons activement ce potentiel vers le commerce. Il est important de noter que nous vendons exclusivement par le biais de nos partenaires commerciaux agréés, sans aucune forme de vente directe en ligne.

Pour l'année 2023, nous prévoyons en outre d'étendre notre équipe de vente OPE dans toutes les régions. En Suisse, deux nouveaux collègues, Markus Buhl et Felix Altenbach, ont déjà pris leurs fonctions le 1^{er} no-vembre pour la région Suisse.

Y aura-t-il des possibilités d'achat anticipé pour le commerce?

Pendant la période de commande du 01.10. au 24.12.2022, nous accor-dons des conditions d'achat anticipé attrayantes et flexibles. C'est le com мерçант qui décide s'il souhaite bénéficier de conditions spéciales pour une ou plusieurs commandes ou, à défaut, de conditions annuelles permanentes.

Pour les commandes passées cette année encore, nous garantissons une priorité accrue et privilégiée dans l'attribution des marchandises et donc une fiabilité de livraison maximale. Une présentation attrayante de nos produits sur le point de vente est intégrée dans notre système de boutique Milwaukee.

Jusqu'à la fin de l'année 2022, nous offrons régulièrement chaque mois à tous les commerçants intéressés la possibilité de découvrir l'univers Milwaukee dans le cadre d'un webinar en ligne, sans engage-ment. Les personnes intéressées sont priées de s'adresser par e-mail à uwe.waidmann@tti-emea.com pour s'inscrire. www.milwaukeetool.ch

Hohe Flächenleistung, gepaart mit praxisgerechter Ausstattung für den regelmässigen Einsatz – der Milwaukee Akku-Rasenmäher lässt keine Wünsche offen.

Un rendement de surface élevé, associé à un équipement pratique pour une utilisation régulière – la tondeuse à gazon sans fil Milwaukee répond à toutes les attentes.

Fabian Wyss, nouveau responsable de la formation professionnelle

Dans le cadre de la reprise ordonnée du poste de responsable de la formation professionnelle (formation de base et continue, y compris la solution de branche MSST (CFST) au sein de Swissavant – Association économique Artisanat et ménage, Fabian Wyss, Master of Advanced Studies in General Management, a commencé son activité au Centre opérationnel de l'Association le 1^{er} octobre dernier. Il succédera officiellement, en date du 1^{er} février prochain, à l'actuel titulaire du poste, Danilo Pasquinelli, qui prendra alors sa retraite.



Fabian Wyss

L'entrée en fonction avancée de Fabian Wyss lui permet de se familiariser pendant quatre mois avec ses nouvelles responsabilités. Pendant cette période, l'actuel responsable de la formation professionnelle pourra lui transmettre ses tâches de façon ordonnée. Cette manière de procéder assure d'une part la constance nécessaire à la politique de formation de l'Association et d'autre part la continuité de la formation dans les quatre branches de formation et d'examen (quincaillerie, articles de ménage, peinture et électroménager). Elle garantit un passage du témoin professionnel dans l'un des plus importants secteurs d'activité de Swissavant en qualité d'organisation responsable de la formation dans les branches précitées.

Futur responsable de la formation chez Swissavant, Fabian Wyss, âgé de 33 ans, a déjà acquis de précieuses expériences dans le domaine de la formation professionnelle. Il a en effet travaillé pendant 15 années dans la branche des «transports publics», dont les quatre dernières comme responsable de la formation initiale (apprentissage).

En plus de son engagement dans la formation initiale, Monsieur Wyss a donné des cours à l'école professionnelle dans le domaine des «connaissances spécifiques aux transports publics» et s'est illustré comme auteur du contenu de différents médias pédagogiques officiels. Grâce à ses nombreuses années d'expérience professionnelle dans la formation initiale en Suisse, ses diverses activités d'enseignant à titre accessoire au niveau de la formation professionnelle et à son perfectionnement professionnel dans le cadre de son métier, par exemple l'obtention du titre de Master of

«En tant que nouveau responsable de la formation professionnelle chez Swissavant, c'est avec plaisir que j'envisage mes activités dans les différents domaines de la politique de formation et de l'organisation des tâches liées à la formation initiale. Le contact avec les membres industriels et commerçants ainsi que le dialogue avec les nombreuses personnes en formation me permettront d'aménager mon travail quotidien de façon inspirante et intéressante». Tel est l'esprit dans lequel Monsieur Fabian Wyss, 33 ans, envisage son entrée en fonction.

Advanced Studies in General Management, Monsieur Wyss est parfaitement équipé pour aborder les tâches exigeantes qui l'attendent en tant que responsable de la formation professionnelle.

Pendant ses loisirs, Monsieur Wyss se rend volontiers à l'étranger pour s'y imprégner de l'histoire et de la culture des pays visités. Il pratique en outre avec enthousiasme la plongée sous-marine et occasionnellement la course à pied pour se libérer l'esprit.

Nous souhaitons au futur responsable de la formation professionnelle de Swissavant une entrée en fonction réussie et beaucoup de joie au quotidien dans l'exercice de son métier après la reprise de l'ensemble des responsabilités aux multiples facettes, ainsi que la satisfaction nécessaire dans ses relations avec les apprenties et les apprentis provenant de toutes les régions de Suisse.

Diese Reportage wurde in der letzten Ausgabe in deutscher Sprache publiziert.

Leichtes Abschmieren. Kabellos.

Die neue 18-Volt-
Akku-Fettpresse
FP 18 LTX

metabo
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Mehr auf www.metabo.ch

1 Akku
über 300 Maschinen
33 Märsche

Das grosse Weihnachts-Buch

BASTELIDEEN, REZEPTE, LIEDER UND GESCHICHTEN



Schnellbesteller-Angebot für Leser*innen der perspective

Weihnachtszeit – die schönste Zeit des Jahres!

Es duftet nach Glühwein, Tannennadeln und Zimtsternen. Es klingt nach Kinderlachen, Kirchenglocken und Weihnachtsliedern. Diese edel ausgestattete Publikation versammelt die schönsten Weihnachtsprojekte der Schweizer LandLiebe. Rezepte für festliche Hauptgerichte wie Pastetli mit Morchelragout oder Kardi-Risotto, für feine Desserts wie Spekulatius-Gugelhöpfli oder Schwarzwäldertörtli und für himmlische Weihnachtsguetzli wie Ingwer-Spitzbuben oder Lebkuchen sorgen für eine genussvolle Adventszeit. Schritt-für-Schritt-Anleitungen für Türgirlanden oder selbstgemachtes Geschenkpapier sowie weihnachtliche Geschichten und Lieder laden ein zum gemeinsamen Basteln, Erzählen und Singen.

Die Weihnachtszeit kann kommen!

Von Autor*innen, Fotograf*innen und Mitwirkenden der LandLiebe
208 Seiten
Buch (Fester Einband)
ISBN 978-3-906869-36-0
Ausgabe: 30.11.2022
Lieferbar: sofort

nur noch **CHF 38.40**

anstatt **CHF 48.00**
(20% Rabatt für Schnellbesteller*)

Hier gehts zur Leseprobe:

<https://shop.beobachter.ch/buchshop/alltag-und-freizeit/das-grosse-weihnachtsbuch>

Bestellcoupon

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

Vorname/Name: _____

Firma: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Bitte gewünschte Anzahl Bücher
«Das grosse Weihnachts-Buch» angeben.

Ex. _____

*Sie erhalten bei Bestellungen bis zum
5. Dezember 2022 **20% Schnellbestellrabatt**
auf den UVP von CHF 48.00

Schnellbestellpreis: CHF 38.40

Normalpreis: CHF 48.00
zzgl. MwSt., Verpackung und Versandkosten

Vanoli AG gewinnt IHA Global Innovation Award Switzerland

Award für Ladengestaltung

Die Vanoli AG hat die Jury von «Elektro Heute» und der International Housewares Association überzeugt. Das Fachgeschäft für Ess-, Tisch- und Wohnkultur aus Thalwil/ZH gewinnt den IHA Global Innovation Award Switzerland 2022/2023. Nun misst sich der Schweizer Gewinner mit der internationalen Konkurrenz.



Barbara Vanoli, Leiterin des Hauptgeschäfts in Thalwil, und Reto Vanoli, Inhaber der Vanoli AG freuen sich sehr über die Auszeichnung.



Marc Landis, Chefredakteur von «Elektro Heute», gratuliert Reto Vanoli (l.), Inhaber der Vanoli AG, zum Gewinn des GIA Switzerland.

Die Vanoli AG hat den IHA Global Innovation Award (GIA) Switzerland 2022/2023 gewonnen. Der Award des globalen Branchenverbands International Housewares Association (IHA) zeichnet Innovation und Exzellenz im Haushaltswarenhandel aus, etwa eine besondere Ladengestaltung. «Seit Gründung vor über 20 Jahren haben sich die GIA Awards zu einer der angesehensten Auszeichnungen im Haushaltswarenhandel entwickelt», sagt IHA-Präsident Derek Miller.

Das Schweizer Elektrofachhandelsmagazin «Elektro Heute» vertritt den Award als Partner und Co-Sponsor in der Schweiz und kürt jedes Jahr den Award-Finalisten unter den Haushaltswarenhändlern der Schweiz. Dieser reist dann zur internationalen Verleihung nach Chicago.

Nationaler Gewinner

Die Redaktion von «Elektro Heute» wählte die Vanoli AG zum nationalen Gewinner, weil das Fachgeschäft für Ess-, Tisch- und Wohnkultur mit seinem Gesamtkonzept überzeugte. Die Vanoli AG aus Thalwil/ZH bietet ein breites Sortiment an Produkten des täglichen Bedarfs kombiniert mit dem richtigen Service. Das Angebot reicht von Haushaltswaren, Geschenkartikeln, Einrichtungsgegenständen, Glas-, Porzellans- und Keramikartikeln bis hin zu Grills und Raclette-Öfeli.

Auf der Eventfläche mit Showküche mitten im Laden veranstalten Inhaber Reto Vanoli, seine Frau Barbara und das Team über 120 Kochevents pro Jahr. Abgesehen von Grillkursen auf Weber-Grills bietet die Vanoli AG auch Seminare zu Themen wie «Welches Glas zu welchem Wein?».

Zu den Kochevents passend führt die Vanoli AG ein ausgewähltes Sortiment an Delikatesen. Dazu gehört auch ein Fleischsortiment mit regionalen Spezialitäten. Die Vanoli AG stellt für ihre Kundschaft außerdem selbst Dry Aged Beef her. Das entsprechende Fleischstück wird mit dem Namen der Kundin oder des Kunden beschriftet und im Reifeschrank gelagert, bis es zum Verzehr bereit ist. Der Inhalt des Schrankes wird von einer Kamera live ins Internet gestreamt, sodass die Kunden das Fleisch beim Reifen beobachten können.

Reto Vanolis Frau Barbara, ist Leiterin des Hauptgeschäfts an der Gotthardstrasse 49 in Thalwil. Zusätzlich betreibt die Vanoli AG noch eine Filiale in Baar/ZG.

Vanoli AG reist nach Chicago

Mitarbeitende der Vanoli AG reisen mit der IHA und «Elektro Heute» an die Inspired Home Show, die vom 4. bis zum 7. März 2023 in Chicago stattfindet. Nach dem ersten Messestag am 4. März erfahren sie an der GIA Award Night, ob sie auch die globale

Expertenjury überzeugt haben und sich zu den GIA Global Honorees zählen dürfen.

Haushaltswarenhändler aus aller Welt sind nominiert und an der Award Night vertreten. An der Award Night geben die Juroren zudem die Gewinner des GIA Digital Commerce Award for Excellence in Online Retailing bekannt, um den die Vanoli AG ebenfalls im Rennen ist, und vergeben den Martin M. Pegler Award für herausragende Leistungen im Visual Merchandising.

Kontakt und weitere Informationen:

<https://vanoli.com>
www.cetoday.ch/elektro
www.housewares.org

Vanoli AG

Die Vanoli AG wurde 1989 als klassisches Eisen- und Haushaltwarengeschäft gegründet.

Reto Vanoli übernahm im Jahr 2000 das Geschäft, reduzierte das Sortiment und schuf Platz, um das aktuelle Sortiment in der ganzen Kompetenz auszustellen.

Heute kombiniert die Vanoli AG unterschiedliche Themenwelten mit verschiedenen Koch- und Kundenevents zu einem Erlebnis für alle Sinne.

Die nexMart Schweiz AG mit Sitz in Wallisellen (ZH) gestaltet im Zuge der digitalen Transformation mit modernen E-Prozessen und E-Services interaktive Verbindungen, welche für die Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche sowie für die Industrie echte Mehrwerte schaffen.

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

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir einen

Mitarbeiter EDI und Datenmanagement (m/w) mit prozessorientierter Denke

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

Ihre Hauptaufgaben:

- Projektumsetzung von EDI-Schnittstellen zu externen Systemen auf Handels- und Industrieebene
- Prüfung und Weiterentwicklung bestehender EDI-Schnittstellen
- Anbindung und Überwachung der Kommunikationskanäle zu externen Kunden und Systemen (FTP, AS2, ...)
- Support in Form von Überwachung und Behebung von Fehlertickets im Rahmen von EDI
- Optimierung der Datenqualität unserer Kunden (Stamm- und Katalogdaten)
- Betreuung und Beratung unserer Bestandskunden sowie potenzieller Neukunden auf Handels- und Industrieebene im Rahmen unseres E-Business-Dienstleistungsportfolios

Unsere Anforderungen:

- abgeschlossene Berufslehre wie «Informatiker/in, EFZ», vorzugsweise Applikationsentwicklung oder aus einem technischen Umfeld
- erste Erfahrungen mit IT- und EDI-Prozessen
- gutes technisches Verständnis sowie ausgeprägte analytische und kommunikative Fähigkeiten
- eine hohe Servicebereitschaft und Kundenorientierung
- belastbar, mit einer guten ICT-Auffassungsgabe
- hohe Flexibilität und eine ziel- wie lösungsorientierte Arbeitsweise
- gute Deutsch- und Französischkenntnisse von Vorteil

Unser Angebot:

- selbstständiges Arbeiten in einem anspruchsvollen E-Business-Umfeld mit modernster EDV-Infrastruktur
- Homeoffice nach erfolgreicher Einarbeitung möglich
- leistungsgerechter Lohn und überdurchschnittliche Sozialleistungen
- attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten
- modernes Büro neben SBB- und Glattalbahn-Station in Wallisellen

Möchten Sie im Vorfeld mehr über diese interessante Stelle mit grossem Entwicklungspotenzial erfahren, kontaktieren Sie bitte Herrn Björn Bode, Head of E-Business Schweiz, unter T: 079 638 10 10 oder per E-Mail: bjoern.bode@nexmart.com. Erste interessante Einblicke erhalten Sie auch unter www.nexmart.swiss und www.nexmart.com.

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



BOSCH



Entdecke BITURBO!

KABELPOWER – MIT NUR EINEM 18V AKKU.

BITURBO Brushless entfesselt mit nur einem ProCORE18V Akku und bürstenlosem Hochleistungsmotor die Leistung eines kabelgebundenen Geräts mit bis zu 2.000 Watt.

Ohne Kabel, ohne Kompromisse. BITURBO Brushless Akkugerzeuge liefern dir beispiellose Power bei optimalem Gewicht. Zahlreiche weitere Funktionen bieten dir grössten Komfort und erhöhten Anwenderschutz. Zusätzlich gilt: Alle BITURBO Brushless Geräte sind mit allen Akkus und Ladegeräten des Professional 18V Systems vollständig kompatibel.

www.bosch-professional.com/biturbo

BITURBO
B R U S H L E S S

Bosch Professional