perspective
Oktober 2022
Fachzeitschrift Handwerk und Haushalt

technocraft PROFESSIONAL

# TECHNOCRAFT METABOX MECHANIC

**die ideale Werkzeug Aufbewahrungs- und Transportlösung für jeden Handwerker.**

NEU

Kompatibel mit
dem Koffersystem von
METABO

ALLCHEMET
STARK | VERLÄSSLICH | UMFASSEND

www.allchemet.ch

# CAS

metabo®
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

# Ein Akku für alles.

Cordless Alliance System (CAS) ist ein Verbund führender Elektrowerkzeugmarken. Damit sind jetzt eine Vielzahl professioneller Anwendungen auch in Akku möglich – von Standard- bis Spezialaufgaben.

**Entdecke die kabellose Freiheit – herstellerübergreifend!**
**Über 20‘000‘000 verkaufte Batterien - unendlich viele Variationen - über 500 Komponenten**

CAS

metabo ROTHENBERGER Collomix steinel PREBENA MONTIPOWER SPEWE STRAUSS
mafell EISENBLÄTTER EIBENSTOCK Elektrowerkzeuge ROKAMAT haaga JÖST BAIER Elektro-werkzeuge ITH Bolting Technology Lamello
starmix fischer BIRCHMEIER edding GESIPA CEMBRE CEMO holmatro mastering power TRUMPF
SCANGRIP RICO PROMOTECH Pressfit virax HellermannTyton JEPSON POWER GERMANY

Weitere Infos
Plus d'informations
**Swissavant digital**

# Inhalt/Contenu

**4**

**20**

**35**

**4** Nationaler Bildungstag 2022 der Förderstiftung polaris

**10** «Fit für die Lehre» – über 100 Schüler*innen waren dabei

**12** Firmen und Aktuelles
Entreprises et actualités

**20** Messe Hardware bietet einzigartigen Branchenüberblick
Le salon Hardware offre un aperçu unique de la branche

**22** Aussteller an der Hardware 2023
Exposants à la Hardware 2023

**25** Produkte
Produits

**40** Neuer **«Leiter Berufsbildung»** bei Swissavant

**41** Die Bücherseite

**Stellenanzeigen**
**Offres d'emploi**

**11 – Assistent*in des Geschäftsführers – Swissavant**

**13 – Mitarbeiter*in EDI und Datenmanagement – nexmart**



## Impressum

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

**Redaktion und Administration:**
Neugutstrasse 12, Postfach, 8304 Wallisellen
T +41 44 878 70 60, perspective@swissavant.ch,
www.swissavant.ch

**Verlagsleitung:**
Christoph Rotermund

**Redaktion und Verlag:**
Werner Singer, Andrea Maag

**Freie Mitarbeiter:**
Andreas Grünholz, Journalist; Alex Buschor, Fotograf

**Bildquellen/Bildrechte:**
Wenn nicht anders angegeben: entsprechende Firmen/Hersteller oder Swissavant

**Druck:**
Gebo Druck AG, Stallikonerstrasse 79, 8903 Birmensdorf, info@gebodruck.ch

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

**Erscheinungsweise:**
12 Ausgaben pro Jahr gemäss Redaktions- und Themenplan

printed in switzerland

polaris förderstiftung

FÖRDERSTIFTUNG POLARIS ORGANISIERT ERNEUT EINEN NATIONALEN BILDUNGSTAG IN LUZERN

# Neue Detailhandelslehre «verkauf 2022+» praxisgerecht vorgestellt!

Anlässlich des Nationalen Bildungstages vom 29. September 2022 in der Messe Luzern, gemeinsam organisiert von der Förderstiftung polaris und Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, interessierte sich die Rekordzahl von über 180 Bildungsinteressierten und Ausbildenden für die Neuerungen der Detailhandelsausbildung «verkauf 2022+». Die aus der ganzen Schweiz angereisten Ausbildenden und Bildungsverantwortlichen konnten dank einer professionellen Simultanübersetzung den praxis- und branchen-bezogenen Ausführungen des Leiters Berufsbildung, Danilo Pasquinelli, sogar in der eigenen Muttersprache beiwohnen.

Christian Fiechter,
Präsident der Förderstiftung polaris

In seiner Begrüssungsrede äusserte sich Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris, hoch erfreut über die diesjährige Rekordzahl von über 180 Teilnehmenden. In seinen Einführungsworten begrüsste er den Referenten, Danilo Pasquinelli, Leiter Berufsbildung Swissavant, mit dem Hinweis, dass dieser per Ende Januar 2023 in den wohlverdienten Ruhestand gehen wird. Gleichzeitig stellte er als dessen designierten Nachfolger Fabian Wyss vor, der seine Aufgaben als Leiter Berufsbildung bei Swissavant anfangs Oktober 2022 auf der Geschäftsstelle in Wallisellen aufnehmen wird.

Im Anschluss an die offiziellen Begrüssungsworte von Christian Fiechter übernahm Danilo Pasquinelli die praxisbezogene Präsentation zu den verschiedenen Themen und Neuerungen im Rahmen der reformierten Detailhandelslehre («verkauf 2022+»).

Er informierte über die grundsätzlichen Veränderungen, die neue und digitale Organisation der überbetrieblichen Kurse (üK) sowie über die entsprechenden Online-Tools zur Erleichterung der anspruchsvollen Aufgaben der Berufsbildenden.

Gewohnt eloquent und souverän führte Danilo Pasquinelli durch die nicht immer ganz einfachen Bildungsthemen, die bei den Bildungsverantwortlichen und Ausbildenden auf grosses Interesse stiessen, aber gleichzeitig auch viele Fragen aufwarfen, welche direkt vor Ort an Danilo Pasquinelli gestellt werden und somit die allgemeine Verunsicherung zur neuen Berufslehre im Detailhandel beseitigen konnten.

**Wandel als Chance und Herausforderung**

Zum Einstieg skizzierte Pasquinelli den Werdegang der Reform. Er betonte dabei ausdrücklich das gute Funktionieren der bestehenden Berufsbildung: «Wir stellen Bewährtes nicht einfach auf den Kopf. Die Reform verstärkt, ergänzt und aktualisiert vielmehr erprobte Inhalte, um diese zeitgemäss und praxisorientiert zu vermitteln.» Pasquinelli berichtete von vier – wenn man so will «traditionellen» – Handlungskompetenzbereichen

▶▶

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital

(a bis d) und von zwei neuen Schwerpunkten (e und f). Beibehalten will man den professionellen Umgang mit Kunden (Handlungskompetenzbereich a: Gestalten von Kundenbeziehungen) und eine hochstehende Betreuung des gesamten Angebots (b: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen). Ebenso bleiben die interne und externe Fachausbildung (c: Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskenntnissen) sowie eine lebendige Kommunikation und Verantwortung (d: Interagieren im Betrieb und in der Branche) als Handlungskompetenzbereiche auf dem bildungspolitischen Wunschzettel. Zumindest in dieser expliziten Ausformulierung neu ist das Betreuen, Überraschen und Verwöhnen der Kundschaft (e: Gestalten von Einkaufserlebnissen) sowie die Pflege des Online-Shops als mittlerweile unverzichtbaren Kanal (f: Betreuen von Online-Shops). Die vier erstgenannten Handlungskompetenzbereiche (a bis d) gelten für Fachleute EFZ und Assistent*innen EBA des Detailhandels gleichermassen. Einer der beiden Schwerpunkt-Handlungskompetenzbereiche e und f (Einkaufserlebnisse und Online-Shops) wird wahlweise ausschliesslich von den Absolvent*innen der dreijährigen EFZ-Ausbildung erarbeitet.

**Eine Darstellung der unterschiedlichen Handlungskompetenzen finden Sie auf der nächsten Seite.**

**«Hohe Schule des Verkaufens»**

Das «Gestalten von Einkaufserlebnissen» (Handlungskompetenzbereich e) ist eine neu definierte Disziplin im Mehrkampf um Marktanteile und stabile Umsätze. Was ist damit gemeint? Die jungen Menschen sollen in der Lage sein, anspruchsvolle Kundenbegegnungen konstruktiv und fruchtbar zu arrangieren. Die Gesprächsführung auf hohem Niveau ist hier das Thema. Weiter sollen sie produkt- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten kreieren können. Und sie sollen zudem eine verlässliche Hilfe bei Kundenanlässen, Verkaufspromotionen oder Messeauftritten sein. Im Idealfall können sie diese sogar selbstständig vorbereiten und durchführen. Hier geht es also um die «hohe Schule des Verkaufens» im persönlichen Kundenkontakt. Die betriebliche Ausbildung bei Kompetenz (e) findet auf der Verkaufsfläche, im Büro und im Lager statt. – Mindestens ebenso wichtig ist die «Betreuung von Online-Shops» (Handlungskompetenzbereich f). Mindestens ebenso wichtig ist die Betreuung von Kundinnen und Kunden in Online-Shops. Mit dem Schwerpunkt «Online-Shops» erhalten die Lernenden einen Einblick in die Artikeldatenpflege, die Auswertung von Onlineverkäufen und des Kundenverhaltens sowie der gepflegten Warenpräsentation.

Diese Wahlmöglichkeit berücksichtigt wie bisher unterschiedliche Unternehmensgrössen und -charakteristika sowie persönliche Neigungen der Lernenden. Im Schwerpunkt «Einkaufserlebnisse» (e) lässt sich durchaus eine Vertiefung der bisherigen Ausbildungsrichtung «Beratung» erkennen. Der Schwerpunkt «Online-Shops» hingegen ist neu. Die Lernenden mit diesem Schwerpunkt sind im 3. Lehrjahr während sechs bis neun Monaten nicht mehr auf der Verkaufsfläche oder im Lager tätig, sondern arbeiten sich im Backoffice in die digitalen Geschäftsaufgaben ein.

**Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen»**

Im Anschluss an diese Kernaussagen wies Danilo Pasquinelli darauf hin, dass sich im Vergleich zur bisherigen Ausbildung prinzipiell gar nicht so viel ändern wird, weil die bisherigen Lernenden über identische Kompetenzen und Fähigkeiten verfügen mussten und in der neuen (reformierten) Detailhandelsausbildung mit Fokus Handlungskompetenz diese Fähigkeiten lediglich neu umschrieben wurden. Diese Aussage führte unter den anwesenden Berufsbildenden und Ausbildungsverantwortlichen zu einer spürbaren Erleichterung, weil viele Ausbildungsbetriebe den gedanklichen Zugang zur neuen Detailhandelslehre «verkauf 2022+» mit der handlungskompetenzorientierten Ausbildung offenbar noch nicht gefunden haben.

Gleichzeitig wies er darauf hin, dass der grösste Teil aller knapp 5000 neuen Lehrverhältnisse für die neue Ausbildung im Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen» zu finden sind und aktuell lediglich ein schweizweit marginaler Anteil von 8–10 Ausbildungs-

*Ce reportage sera publié en français dans le prochain numéro de perspective.* ▶▶

polaris förderstiftung

▶▶ ...FORTSETZUNG

plätzen im Schwerpunkt «Betreuen von Onlineshops» (!) angeboten werden.
Die Gründe für die tiefe Anzahl an neuen Lehrverhältnissen im Schwerpunkt «Betreuen von Online-Shops» begründete Pasquinelli in den aktuell mangelnden Möglichkeiten bei den Ausbildungsbetrieben, die Lernenden in dieser Disziplin überhaupt marktadäquat ausbilden zu können.

**Neue Strukturen bei den üK**
Im zweiten Teil seiner Präsentation nahm Pasquinelli Bezug auf die überbetrieblichen Kurse (üK) als ein wichtiger wie wesentlicher Lernort in der Schweizer Berufsbildungswelt. Er erläuterte kurz, wie die überbetrieblichen Kurse von Swissavant neu organisiert sind, was zukünftig an Veränderungen auf die Lernenden und die Lehrbetriebe zukommt und wie das in den überbetrieblichen Kursen umzusetzen ist.
Als wesentliche Änderungen im Vergleich zur bisherigen Ausbildung erwähnte Danilo Pasquinelli die Anzahl üK-Tage, die bei der dreijährigen EFZ-Ausbildung von bisher 10 auf neu 14 üK-Tage und bei der zweijährigen Ausbildung Assistent*innen EBA von bisher 8 auf 10 üK-Tage erhöht wird.
Im Bereich der Vermittlung von Handlungskompetenzen und Produktekenntnissen der jeweiligen Branche informierte Pasquinelli, wie diese Stoffvermittlung zukünftig in den überbetrieblichen Kursen im Bildungszentrum in Lostorf/SO vorgesehen ist.
Auch bei diesem Thema konnte Pasquinelli die verantwortlichen Berufsbildenden beruhigen, weil Swissavant bereits in der Vergangenheit im Rahmen einer praxisorientierten Wissensvermittlung die handlungskompetenz-orientierte Schulung weitgehend umgesetzt hat und somit für die Lernenden in der Stoffvermittlung keine wesentliche Veränderung stattfinden wird, was von den Bildungsverantwortlichen wohlwollend zur Kenntnis genommen wurde.

**Zwei zusätzliche üK-Tage**
Bezüglich der neuen Struktur der überbetrieblichen Kurse wies Pasquinelli darauf hin, dass im ersten Ausbildungsjahr neu insgesamt 6 üK-Tage zu absolvieren sind, gefolgt von 4 üK-Tagen im zweiten Jahr und abschliessend im dritten Lehrjahr nochmals 4 Tagen . Diese insgesamt 14 üK-Tage bei der dreijährigen Ausbildung beziehungsweise total 10 üK-Tage bei der zweijährigen Ausbildung werden wie bisher durch Swissavant als Trägerorganisation der vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen organisiert und durchgeführt. Beim Schwerpunkt «Online-Shops» wies Pasquinelli explizit darauf hin, dass die Federführung zur Organisation nicht bei Swissavant liegt, sondern von der Dachorganisation «Bildung Detailhandel Schweiz» (BDS) angeboten und umgesetzt wird.

**Fallnote als Novum im Qualifikationsverfahren**
Das neue Qualifikationsverfahren besteht dem Grundsatz nach aus drei Teilbereichen, wie Danilo Pasquinelli detailliert ausführte.
Der erste Teil besteht aus Erfahrungsnoten, im zweiten Teil werden dann die Kompetenzen im Betrieb und in der Berufsschule geprüft und im dritten Teil werden diese Kenntnisse entsprechend gewichtet.
Die Erfahrungsnoten aus den drei Lernorten Betrieb, Berufsfachschule und überbetriebliche Kurse werden zu 30 % für das Qualifikationsverfahren übernommen. Die betriebliche Abschlussprüfung im Ausbildungsbetrieb wird ebenfalls mit 30 % gewichtet, wobei hier zu beachten ist, dass als Novum beim Qualifikationsverfahren (QV, früher LAP) die praktische Prüfung im Betrieb (Verkaufsgespräch EFZ 90 Minuten, EBA 60 Minuten) neu als Fallnote bewertet wird. Das bedeutet, dass die Lernenden in ihren angestammten Bereichen – der Kundenberatung und im Verkauf – mindestens die Note 4,0 erreichen müssen.
**Damit gilt neu: Mit einer Praxisnote unter 4,0 gilt die gesamte Prüfung und somit das Qualifikationsverfahren als nicht bestanden!**

Im Bereich der schulischen Abschlussprüfungen zu den Themen Berufskenntnisse und Allgemeinbildung wurde eine Gewichtung von insgesamt 40 % definiert.

**Swissavant ist digitaler Vorreiter**
«Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hat als strategischer Vordenker im Schweizer Detailhandel bereits seit Jahren die Digitalisierung in der Berufsbildung praxisgerecht aufgenommen und entsprechend umgesetzt.», so Danilo Pasquinelli.
Diverse Online-Tools wurden in der Vergangenheit eingeführt und den Lernenden wie auch den Ausbildungsbetrieben zur Verfügung gestellt. Das digitale üK-Online-Tool bietet den Lehrbetrieben zum Beispiel die Möglichkeit, die geplanten Termine der überbetrieblichen Kurse frühzeitig für die betriebliche Absenzenplanung der Lernenden zu prüfen. In einer anschaulichen Live-Vorführung zeigte Danilo Pasquinelli den Ausbildenden den Praxisnutzen dieses hilfreichen Tools auf, was unter den Ausbildungsverantwortlichen auf sehr grosses Interesse stiess. Anschliessend zeigte er – ebenfalls in einer Live-Vorführung – die digitale LernApp «SwissCampus» mit den vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten die von den Lernenden bereits in der Vergangenheit rege genutzt wurde und auch in Zukunft ein wertvolles Instrument zur beruflichen Wissensvermittlung darstellen wird.

▶▶

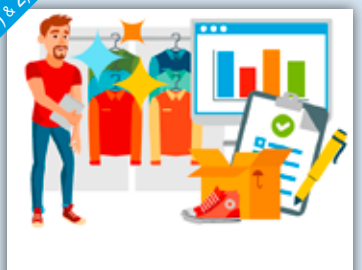
## Handlungskompetenzen Detailhandelsfachfrau und -fachmann EFZ [1)]
## Handlungskompetenzen Detailhandelsassistentin / Detailhandelsassistent EBA [2)]

### Gestalten von Kundenbeziehungen

1) & 2)

### Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen

1) & 2)



### Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskenntnissen

1) & 2)

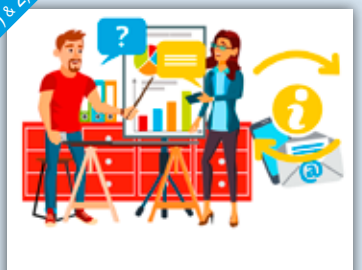
**www.konvink.ch als digitale Knacknuss**
Im letzten und abschliessenden Teil seiner Präsentation zeigte Danilo Pasquinelli die Funktionen des neuen digitalen Lernmediums «Konvink» auf. Er erklärte anhand von Praxisbeispielen die Möglichkeiten, die für Berufsbildende aber auch für Lernende auf dieser Plattform bestehen. Bezüglich dieses neuartigen digitalen Lernmediums, das die bisherige Lerndokumentation ersetzen wird, besteht seitens der Ausbildungsbetriebe und auch vonseiten der Lernenden aktuell noch ein grosser Vorbehalt, weil diese neue digitale Lernumgebung für alle Beteiligten ungewohnt ist und eine gewisse Einarbeitungszeit benötigt.
Danilo Pasquinelli versuchte mit seinen Ausführungen den zahlreichen Bildungsverantwortlichen und Ausbildenden die spürbare Unsicherheit oder die geäusserte Skepsis vor diesem neuen Lernmedium zu nehmen, indem er die Funktionalitäten dieser neuen Plattform anschaulich vorführte. Nichtsdestotrotz war allen Anwesenden klar, dass hier noch einiges an Gewöhnungszeit benötigt wird, um schliesslich ein Resultat zu erreichen, welches für alle Beteiligten in der Berufsbildungswelt zielführend sein wird. Selbstverständlich und ohne Frage ist Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hier die zentrale Anlaufstelle für alle Ausbildungsbetriebe und Lernenden aus den vier A+P Branchen, wenn es Anlauf- und Einstiegsschwierigkeiten oder offene Fragen gibt. Selbst der Wunsch nach einer individuellen Hilfestellung oder einer praxisorientierten Unterstützung wird von den Verantwortlichen von Swissavant erfüllt.
Vertiefende wie weiterführende Informationen sowie die aktuellen Präsentationen zum Nationalen Bildungstag 2022 und zur reformierten Detailhandelslehre «verkauf 2022+» sind unter www.swissavant.ch für alle Interessenten aus der Berufsbildungswelt frei zugänglich und abrufbar. Ausserdem gilt im Bereich der Berufsbildung bei Swissavant für die ganze Branche, für alle A+P Branchen und bei sämtlichen Ausbildungsfragen zur Reform «verkauf 2022+» stets: **«Wir sind gerne für Sie da und freuen uns auf eine Kontaktaufnahme!».**
*Bericht: Danilo Pasquinelli, Fotos: apix.ch*

**Die komplette Präsentation anlässlich des Nationalen Bildungstages 2022 zum Thema «verkauf 2022+» finden Sie auf der Website der Förderstiftung polaris, unter: *https://polaris-stiftung.ch/bildungstag/impressionen/***

▶▶

## Interagieren im Betrieb und in der Branche

1) & 2)

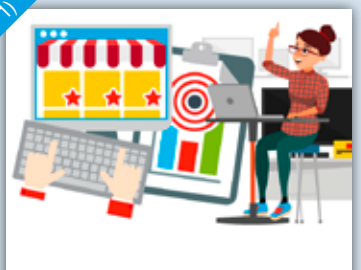


## Gestalten von Einkaufserlebnissen

1)

## Betreuen von Online-Shops

1)



Grafiken: BDS, Bildung Detailhandel Schweiz

polaris förderstiftung

▶▶ ...FORTSETZUNG

# Im Rahmen des Nationalen Bildungstages 2022 der Förderstiftung polaris stellten sich einige Teilnehmende aus dem Publikum zu einem Kurzinterview zur Verfügung. Hier deren Statements…

Markus Arnold

**Markus Arnold, Arthur Weber AG, Filialleiter & Lehrlingsbetreuer, HWZ Schattdorf**

***Warum sind Sie heute hier?***
Um mich weiterzubilden und mich über die neue Lehre «verkauf22+» zu informieren. Es ist unsere Pflicht, dass wir stets auf dem neuesten Stand sind und unsere Lernenden richtig ausbilden. Das sind wir ihnen schuldig.

***Was motiviert Sie, weiterhin auszubilden?***
Junge Menschen sind unsere Zukunft. Wir brauchen also starke, junge Leute. Jedes Mal, wenn ein Lernender seine Ausbildung abschliesst, ist es sowohl für uns als Ausbildungsbetrieb wie aber auch für den Lernenden ein schönes Erlebnis, und wir freuen uns, ihn während dieser nicht immer ganz einfachen Lehrzeit begleiten zu dürfen.

***Neu werden Handlungskompetenzen vermittelt. Was halten Sie davon?***
Das ist gerade schwierig zu sagen; vielleicht wäre es etwas einfacher, diese Frage in einem halben Jahr zu beantworten. Wir hoffen, dass die ganze Ausbildung praxisbezogener vermittelt wird. Von dem her gehe ich davon aus, dass dies eine gute Sache ist, die jedoch etwas Zeit braucht; zumindest für uns als Ausbildungsbetrieb.

***Wie ist der Start für Ihre neuen Lernenden gelungen?***
Im Grossen und Ganzen ziemlich gut. Auch wir als Lehrbetrieb sind teilweise verunsichert und haben viele Fragezeichen. Ich glaube aber, es geht vielen Firmen so. Schön wäre natürlich, wenn der Lernende dies nicht merkt. Es braucht auf alle Fälle Zeit und viel Geduld!

***Hat sich die heutige Teilnahme gelohnt und wenn ja, warum?***
Auf jeden Fall! Ich konnte einiges mitnehmen und der letzte Block über die Plattform «Konvink» war sicherlich sehr informativ. Ich denke, dies ist ein Thema, welches aktuell vielen «Kopfzerbrechen» bereitet, aber man konnte mit der heutigen Teilnahme wirklich profitieren.

***Was ist Ihr Fazit der heutigen Veranstaltung und was können Sie umsetzen?***
Die Veranstaltung war sehr wichtig und informativ. Die Gesamtorganisation war sehr gut – an dieser Stelle ein grosses Kompliment!

**Raphael Geiger, Stv. Leiter Laden, Koch Group AG, Wallisellen**

***Warum sind Sie heute hier?***
Hauptsächlich um mein Wissen zu vertiefen. Ich durfte bereits letztes Jahr teilnehmen, dort wurden einige Themen des heutigen Anlasses bereits präsentiert. Jedoch wollte ich detaillierteres vor allem über das neue Programm «Konvink» erfahren. Zudem wollte ich noch gewisse Fragen klären, welche ich auch beantwortet bekommen habe.

***Was motiviert Sie, weiterhin auszubilden?***
Grundsätzlich haben auch wir einen Fachkräftemangel bei uns im Betrieb und wir sind das Ausbildungszentrum der Gruppe.
90% unserer Lernenden geben wir nach ein paar Jahren Berufserfahrung die Chance in unserem Betrieb aufzusteigen und können so Lücken füllen, welche es wegen vielen Abgängen oder Generationenwechsel immer mehr gibt. Natürlich ist die Zukunftsfrage im Detailhandel immer interessant und die Freude der Lernenden zu sehen, welche sich für die Ausbildung im Eisenwarenbereich interessieren.

Raphael Geiger

***Wie ist der Start für Ihre neuen Lernenden gelungen?***
Gut, wir haben sehr gute Feedbacks erhalten. Bei uns sind die Lernenden im Betrieb zuerst in der Logistik usw. Es ist ein bisschen eine Herausforderung für uns, da wir im Konvink auf die Seiten der Lernenden keinen Zugriff haben und daher nicht sehen, was sie genau machen müssen. Aber das wir sicher jedes Jahr mit der Praxis einfacher.

***Hat sich die heutige Teilnahme gelohnt, wenn ja warum?***
Ja, vor allem wegen den üK-Terminen und der neuen App. Dass man zum Beispiel auch ein bisschen mehr zum Thema Prüfungen selber machen kann, habe ich nicht gewusst. Dies war interessant zu erfahren und werde es dann sicher auch anwenden.

▶▶

## Norina Hartmann, Praxisausbildnerin, Möbel Pfister AG, Suhr

***Warum sind Sie heute hier?***
Ich wollte mich auf den neusten Stand bringen, um neue Eindrücke zu gewinnen und vielleicht auch Fragen direkt beantwortet zu bekommen. Sodass ich im Betrieb kompetente Auskunft geben kann.

Norina Hartmann

***Was motiviert Sie weiterhin auszubilden?***
Es freut mich mit den Lernenden von Anfang an «den Rucksack zu füllen». Es beginnt mit den kleinen Erfolgen im beruflichen Alltag und endet dann mit dem grossen Erfolg, wenn man das Fähigkeitszeugnis in den Händen hält. Es ist einfach schön die Entwicklung der Lernenden mitzuerleben, sowohl in der Fachkompetenz, der Methodenkompetenz aber auch über den Erfolg, wenn ein Teenager seinen Weg vom Schulabgänger bis hin zur Fachkraft in der Berufswelt findet.

***Was hat Sie am heutigen Bildungstag speziell motiviert?***
Es war für mich heute einmal mehr eine Bestätigung, dass mir ausbilden einfach Freude bereitet und ich auch für mich selber jedes Mal etwas dazulerne.

***Das Konvink ist eine ziemliche Herausforderung. Sind Sie dort schon eingestiegen? Haben Sie Ihre Erfahrungen gemacht? Ist es so kompliziert, wie wir das Gefühl gehabt haben?***
Am Anfang fand ich es auch kompliziert aber dadurch dass man immer derselben Struktur folgt, gibt es einen Automatismus.

***Wie Herr Fiechter sagte, man muss sich einfach daran gewöhnen.***
Meine zwei Lernenden, welche ich durchs Konvink begleiten darf, sind schon schneller als ich selbst und zeigen mir immer wieder neue Sachen.

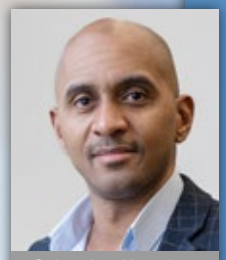
***Was ist Ihr Fazit der heutigen Veranstaltung?***
Ich habe tatsächlich viele wertvolle Eindrücke gewonnen und ich finde es eine spannende Sache und werde weiterhin mit Freude ausbilden.

## Sebastian Kontchupe, Marktleiter, Migros Aare – Filiale Baden City, Baden

***Warum sind Sie heute hier?***
Ja, warum? Es ist auf jeden Fall wichtig zu wissen – ich komme ja von der Migros, bei uns haben wir das Thema «verkauf2022+» natürlich schon thematisiert und wir wurden auch informiert und geschult – aber ich hab dann festgestellt bei mir intern im Betrieb, dem Berufsbildner oder dem ganzen Team ist das Thema «verkauf2022+» noch nicht so ganz angekommen. Da sind immer noch Fragen und genau die Fragen wollte ich heute zumindest mit meinem Berufsbildner beantwortet haben.

***Wurden Ihre Fragen beantwortet?***
Auf jeden Fall. Sehr viele sind beantwortet worden und andere werden dann auf jeden Fall im Nachhinein von uns durch Recherchen beantwortet.

***Haben Sie Lernende, welche bereits mit der neuen Ausbildung «verkauf2022+» gestartet sind?***
Durchaus. Da sind bei uns 5 Lernende die damit angefangen haben.


Sebastian Kontchupe

***Was motiviert Sie weiterhin auszubilden?***
Allgemein die Interaktion mit Menschen schätze ich sehr. Aber ganz abgesehen davon haben wir auch bei uns im Betrieb Nachwuchsmangel. Das spüren wir auch sehr stark. Mir ist wichtig, dass wir ein Zeichen dagegen setzen, dass wir uns um den Nachwuchs kümmern. Ich war auch mal an diesem Punkt, deswegen weiss ich auch genau was ich dazumal gebraucht hätte.

***Was ist Ihr Fazit der heutigen Veranstaltung und was können Sie umsetzen?***
Mein Fazit ist, dass wir als Berufsbildner bzw. Führungspersonen in den Betrieben noch eine grössere Rolle spielen. Das ist nicht wie damals im alten Konzept. Es ist jetzt dynamischer geworden, wir werden gefordert. Es zählen nun auch noch die betrieblichen Ziele, diese zählen dann auch massgeblich zum Erfolg. Das heisst unser Beitrag ist umso höher. Deswegen ist mir sehr wichtig, dass wir da informiert und vorbereitet sind.

*Ce reportage sera publié en français dans le prochain numéro de perspective.* ■

polaris förderstiftung

# Fit für die Lehre in Luzern – über 100 Schüler mit dabei!

Freude und Elan sind wichtig, gute Manieren ebenso: Wie die Lehrstellensuche zum Erfolg wird, erfuhren rund 110 Schülerinnen und Schüler in Luzern am Infonachmittag **«Fit für die Lehre»** von Gregor Loser – organisiert und finanziert von der Förderstiftung polaris.

Nach zweijähriger Pause konnte die Stiftung erstmals wieder den beliebten «Fit für die Lehre»-Nachmittag anbieten. Rund 110 Jugendliche aus dem Kanton Luzern und Umgebung nutzten diese Gelegenheit und meldeten sich für diesen Infonachmittag in der Messe Luzern an. Durchgeführt wurde der Kurs mit Kommunikationsberater Gregor Loser, wobei die Förderstiftung polaris als Organisatorin auftrat.

Nach der Begrüssung durch die Vertreterin der Förderstiftung polaris eröffnete Gregor Loser sein Referat mit drei prägenden Sätzen: «Es ist ganz einfach», «Ich muss wollen» und «Ich denke selber». Diese Sätze sollten die Jugendlichen den Nachmittag über begleiten um nachhaltig in den Köpfen verankert zu werden.

**Mentale Vorbereitung wichtiger denn je**

Dass die mentale Vorbereitung von grosser Wichtigkeit ist, wurde den Jugendlichen intensiv nähergebracht. Die simple Grundregel dazu, so Referent Loser: **«Der Erfolg beginnt bei mir!»** Dies einzusehen, ist die grosse Herausforderung für die Jugendlichen. Mit der richtigen Einstellung und einer guten mentalen Vorbereitung ist die Traumlehre aber greifbar. Man muss den Kopf einschalten, sich konzentrieren (und sich nicht ständig vom Smartphone ablenken lassen) – und vor allem mit viel Freude und Wille bei der Sache sein.
Loser ermahnte die Schülerinnen und Schüler, auch ausserhalb des Vorstellungsgesprächs auf gute Manieren zu achten. Auffällig gutes oder schlechtes Verhalten werde auch an Berufswahl-Veranstaltungen oder während der Schnupperlehre registriert. Sein Tipp fürs Schnuppern: auch «mühsame» Aufgaben ohne Murren und Knurren erledigen. «Was nicht zu ändern ist, sollte man mit möglichst wenig Energieaufwand akzeptieren.»

**Bewerben heisst Werben**

Auf gutem Weg zur Traumlehre sind Jugendliche, die sich während der Lehrstellensuche geschickt vermarkten. **«Ihr müsst euch bewusst werden, was eure Qualitäten sind – und sie dann ins beste Licht rücken»**, so Loser. Weil in der Werbung auch die Ästhetik zählt, wurden im Workshop nicht zuletzt auch die formalen Kriterien für ein gutes Bewerbungsdossier behandelt.

Was aber, wenn es beim Bewerben trotz Beachtung aller Tipps nicht klappt? Niederlagen gelte es zum eigenen Vorteil zu nutzen, sagte Loser. Er empfahl, bei der Firma nach den Gründen für die Absage zu fragen, und es das nächste Mal besser zu machen.
Ebenfalls widmete er ein Kapitel dem «Social Media»-Thema. Er sensibilisierte die Jugendlichen darauf, sich gut zu überlegen, was wo gepostet und veröffentlicht wird. Das Internet vergesse nie! Und auch Firmen würden sich heute die Auftritte von Kandidatinnen und Kandidaten im Netz ansehen, bevor sie entschieden auf welchen Stapel die Bewerbung gelange.

Unter der Rubrik «Gratispunkte» wies Loser auch auf ein gepflegtes Erscheinungsbild – ohne Kopfbedeckung, bedruckte T-Shirts, Jogginghose oder Kaugummikauen – hin. Ebenfalls sei es ratsam, das Smartphone auf dem Weg zum Vorstellungsgespräch bereits in der Tasche zu lassen. Den Fokus ganz auf das kommende Gespräch zu legen um parat zu sein, wenn die Berufsbildnerin oder der Berufsbildner in der Tür steht. Dies unterschätze man nämlich, denn die Person gegenüber merke sehr schnell, ob die Gedanken beim letzten Chat oder Post oder eben beim Vorstellungsgespräch lägen. Kleinigkeiten, die heute aber über ein erfolgreiches Vorstellungsgespräch und dann eben die Chance auf eine Lehrstelle mitentscheiden würden.

Zum Schluss rief Gregor Loser den Schülerinnen und Schülern eines nochmal klar in Erinnerung: **«TUN!»** Das Zauberwort für vieles, denn ohne sich zu bewegen und das umzusetzen was man eigentlich wüsste, funktioniere es nicht. Mit diesen vielen Erfolgsrezepten für die Lehrstellensuche und dem von der Förderstiftung polaris spendierten Buch «Fit für die Lehre» beendete der Referent diesen Infonachmittag und wünschte den Schülerinnen und Schülern alles Gute auf dem Weg zur passenden Lehrstelle.
*www.polaris-stiftung.ch*

*Ce rapport est publié uniquement en allemand.*

**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.

Swissavant
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

swissavant

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

---

«DATEN SIND DER ROHSTOFF DER ZUKUNFT!»

SDCC
swiss data clearing center

Merlion
PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

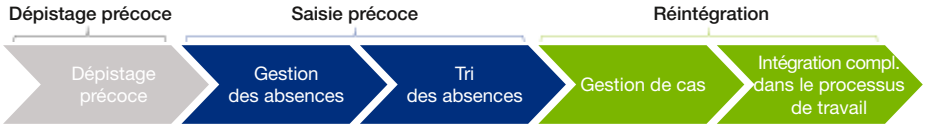
# Rapport d'absences du 1er semestre 2022 de la Gestion de la santé en entreprise (GSE)

Depuis plus de cinq ans, la CP Merlion met à la disposition des entreprises affiliées les services suivants, en collaboration avec active care ag et avec le partenaire de réassurance AXA Vie SA:

- **Gestion de la santé en entreprise (GSE): active care ag, Frauenfeld**
- **Gestion de cas (GdC): AXA Vie SA, Winterthur**

**Gestion de la santé en entreprise (GSE)**
Les entreprises affiliées peuvent enregistrer en ligne toutes les absences des travailleuses et des travailleurs pour cause de maladie ou d'accident à l'aide de l'outil de gestion des absences «active time» géré par la société active care ag.
La gestion de la santé en entreprise a pour but de dépister le plus tôt possible les cas potentiels d'absence de longue durée afin de prendre des mesures appropriées favorisant un retour rapide et complet au poste de travail.

**Gestion de cas (GdC)**
La gestion de cas offre aux entreprises et aux collaborateurs un soutien professionnel pour la réinsertion au poste de travail après une maladie ou un accident.




**Rapport d'absences du 1er semestre 2022: Gestion de la santé en entreprise (GSE)**

| Indicateurs généraux – GSE niveau 1 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Critères | 2022 | | 2021 | |
| | 1er semestre | 2e semestre | 1er semestre | 2e semestre |
| Nombre d'absences signalées | 477 | -- | 247 | 341 |
| Total des jours d'absence | 4265 | -- | 2964 | 2539 |
| Durée moyenne des cas en jours | 8,90 | -- | 12,00 | 7,40 |
| Taux d'absentéisme (6 mois) | 4,91 % | -- | 1,98 % | 1,58 % |
| | | | | |
| **Chiffres clés répartis entre maladie et accidents – GSE niveau 1** | | | | |
| Critères | 1er semestre 2022 | | 1er semestre 2021 | |
| | Maladie | Accident | Maladie | Accident |
| Nombre de cas annoncés | 470 | 7 | 237 | 10 |
| Total des jours d'absence | 4144,7 | 120 | 2700,7 | 263,4 |
| Durée moyenne des cas en jours | 8,82 | 17,14 | 11,40 | 26,34 |
| État maladie/accident | 4,77 % | 0,14 % | 1,70 % | 0,28 % |
| Relation maladie/accident | 97 % | 3 % | 91 % | 9 % |

**Conclusion**
Le rapport d'absences du 1er semestre 2022 révèle une nette augmentation de tous les indicateurs pertinents.
Le nombre d'absences signalées ainsi que les jours d'absence ont augmenté significativement par rapport à l'exercice précédent. Ce n'est pas une surprise, car la pandémie du coronavirus y a pour sa part contribué avec 134 cas et 837 jours d'absence.
Le taux d'absentéisme de 4,91 % (année précédente: 1,98 %) a donc augmenté de 148 %. Les conséquences à long terme des maladies liées au coronavirus sont prévisibles, mais ne sont pas encore chiffrables actuellement.
L'évolution de la GSE à la CP Merlion est néanmoins très satisfaisante, parce que le fort accroissement des indices est compréhensible et explicable.

**Informations concernant la gestion de la santé en entreprise**
Vous trouverez des informations supplémentaires sur notre site web www.pk-merlion.ch. En cas de questions concrètes au sujet de la gestion de la santé en entreprise, veuillez vous adresser directement à Monsieur Ivo Nater d'active care ag.

active care ag
Maurerstrasse 6
8500 Frauenfeld
T +41 52 213 66 66
info@activecare.ch
www.activecare.ch

Ivo Nater

**«Il est dans l'intérêt des membres que la CP Merlion ait le moins de dépenses possibles liées à la santé ayant des répercussions correspondantes sur les primes.»**
Ivo Nater, économiste d'entreprise HES, active care ag, Frauenfeld

*Dieser Bericht wurde in der letzten Ausgabe der perspective in deutscher Sprache publiziert.*

nexmart
Simply eBusiness

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 Marktreputation 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.

# Social Commerce Schweiz 2022

**Einkaufstipps kommen von YouTube: Nutzung von Social Media und E-Commerce in der Schweizer Bevölkerung.**

Die neue Studie «Social Commerce Schweiz» zeigt, dass die befragte Schweizer Bevölkerung im Alter ab 18 Jahren fast eine Stunde pro Tag auf Social Media verbringt. WhatsApp, YouTube, Facebook und Instagram nehmen für viele Schweizerinnen und Schweizer eine wichtige Rolle im Alltag ein. Gleichzeitig kaufen mehr als 84 % der befragten Bevölkerung bei den Marktführern Galaxus, Digitec und Zalando online ein. 24 % der Befragten gab an, dass YouTube ihnen dabei hilft, Kaufentscheide zu fällen.

**Wichtige Resultate der FHNW-Studie «Social Commerce 2022»:**

**Social Media**

- WhatsApp (87 %), YouTube (80 %), Facebook (48 %) und Instagram (34 %) sind die am häufigsten genutzten Social-Media-Plattformen bei der befragten Schweizer Bevölkerung.
- Frauen und Männer unterscheiden sich in ihrem Verhalten auf Social Media: Frauen nutzen häufiger WhatsApp, Facebook und Instagram, Männer nutzen häufiger YouTube, LinkedIn und Telegram.
- TikTok, YouTube, Pinterest, Xing und Twitter werden mehrheitlich passiv genutzt, d. h. Beiträge werden nur gelesen bzw. angeschaut.
- Gemäss Selbsteinschätzung verbringen die Befragten 1,7 Stunden täglich am Handy, davon rund die Hälfte (fast eine Stunde) auf Social Media.

**Mehr als vier Fünftel (84 %) der befragten Bevölkerung kaufen online ein.**

**E-Commerce/Onlineshopping**

- 84 % der befragten Bevölkerung kaufen online ein.
- 14 % der befragten Bevölkerung kaufen einmal oder mehrmals wöchentlich online ein.
- Je höher das monatliche Haushaltseinkommen, desto häufiger wird online eingekauft. Am häufigsten werden Modeartikel wie Kleidung, Schuhe oder Schmuck (42 %) online gekauft, gefolgt von technischen Produkten (33 %) sowie Musik und Büchern (inklusive Streaming-Diensten: 22 %).
- Galaxus (22 %), Digitec (20 %) und Zalando (17 %) sind die drei am häufigsten genutzten Onlineshops.

**Social Commerce: Schnittstelle von Social Media und E-Commerce**

- 24 % der Befragten gab an, dass YouTube ihnen dabei hilft, Kaufentscheide zu fällen.
- Facebook (9 %), Instagram (6 %) und Pinterest (2 %) wurden ebenfalls als Hilfe für Kaufentscheidungen genannt.
- 64 % der Befragten sind der Meinung, dass ihnen gar keine Social-Media-Plattform bei Kaufentscheidungen hilft.
- 11 % der Befragten posten Erfahrungen, Zufriedenheit oder Empfehlungen zu Produkten/Dienstleistungen auf Social Media mindestens einmal monatlich.

**Knapp ein Viertel (24 %) der Befragten gab an, dass YouTube ihnen dabei hilft, Kaufentscheide zu fällen.**

Bei Social Commerce handelt es sich um eine neue Art der Vernetzung von Kundinnen und Kunden mit dem elektronischen Handel, um den Absatz über Social Media zu steigern. Die stetig wachsende Beliebtheit von Social Media bietet sich insbesondere für KMUs (kleine und mittelgrosse Unternehmen) an, um einen relativ effizienten und direkten Kommunikations- und Verkaufskanal aufzubauen.

Die Forschungsresultate zeigen, dass die Nutzung von Social Commerce noch ein junges Thema in der Schweiz ist. In diesem dynamischen und sich stetig verändernden Markt bietet die FHNW Hochschule für Wirtschaft in den Bereichen Digital Marketing, Digital Leadership und Digital Transformation modularisierte CAS (Certificate of Advanced Studies), DAS (Diploma of Advanced Studies) und MAS (Master of Advanced Studies) an. Diese kundenzentrierten Weiterbildungsangebote bilden die steigende Nachfrage nach individualisierten Programmen auf dem Markt ab.

**«Unser Ziel ist es, diese Studie als Langzeitstudie durchzuführen, um Marktveränderungen und Trends zu erkennen. Wir hoffen, damit einen wichtigen Beitrag zum Umfang und zum Verständnis von Social Commerce in der Schweiz zu leisten.»**

Prof. Dr. Marc K. Peter
Leiter Kompetenzzentrum Digitale Transformation, FHNW Hochschule für Wirtschaft

*Der Projektbericht kann unter www.social-commerce-schweiz.ch kostenlos bezogen werden.*

*Ce rapport est publié uniquement en allemand.*

# Ein gesundes Unternehmen benötigt gesunde Mitarbeitende – und umgekehrt!

Die diesjährige Nationale Tagung für betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) zeigte, wie wichtig es für Unternehmen ist, BGM-Kommunikation – von den Kommunikationszielen bis zum Wirkungsmanagement – unter die Lupe zu nehmen. Ein gesundes Unternehmen benötigt gesunde Mitarbeitende – und umgekehrt! Dies erweist sich in der heutigen Arbeitswelt als grosse Herausforderung und erfordert einen Kulturwandel, bei dem die Organisationsentwicklung eine zentrale Rolle spielt. An der nationalen BGM-Tagung 2022 wurde die BGM-Kommunikation aus drei Perspektiven beleuchtet: Kulturwandel, Kommunikationskanäle und Employer Branding.

Wie können Unternehmen die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden fördern, indem sie ihr BGM durch gezielte Kommunikation unterstützen? Diese Frage stand im Zentrum der 18. Nationalen BGM-Tagung unter dem Titel **«Hörst du mich oder verstehst du mich schon?»**, die von Gesundheitsförderung Schweiz und ihren Kooperationspartnern Schweizerische Unfallversicherung Suva und Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) organisiert wurde. Über 600 Fachpersonen nahmen an der Tagung im Kursaal in Bern teil.

Prof. Dr. Thomas Mattig

Die 18. Nationale BGM-Tagung war ein voller Erfolg oder wie es Thomas Mattig, Direktor der Stiftung Gesundheitsförderung Schweiz formulierte: «Nach zwei Jahren war es wunderbar, alle wieder vor Ort zu sehen und zusammen auf das BGM anzustossen. Die BGM-Tagung ist DER Anlass im Jahr, wo sich die BGM-Community austauschen kann. Inhaltlich haben mir u. a. die Erfahrungsberichte aus der Praxis, beispielsweise jener der Familie Wiesner Gastronomie, gezeigt, wie wichtig es ist, dass Mitarbeitende nicht nur Ziele und Strategien kennen und verstehen, sondern dass auch die Transparenz gerade in Lohnfragen zu einer gesunden Unternehmenskultur und zu motivierteren Mitarbeitenden beitragen kann.»

Das detaillierte Programm, die Präsentationen und Videos der einzelnen Wortbeiträge sind auf der Website der BGM-Tagung abrufbar: *www.bgm-tagung.ch*.

**Save the date**
Die nächste nationale Tagung für betriebliches Gesundheitsmanagement findet am Mittwoch, 20. September 2023 im Kursaal Bern statt.
*www.gesundheitsfoerderung.ch*

# Une entreprise en bonne santé a besoin de personnel en bonne santé – et vice versa!

Le Congrès national 2022 de la gestion de la santé en entreprise (GSE) a montré à quel point il est important pour les entreprises d'examiner de près la communication GSE – depuis les objectifs de communication jusqu'à la gestion des impacts. Une entreprise en bonne santé a besoin de personnel en bonne santé – et vice versa! Cette évidence s'avère être un défi majeur dans le monde professionnel d'aujourd'hui, exigeant un changement culturel dans lequel le développement organisationnel joue un rôle essentiel. Lors du Congrès national GSE 2022, la communication GSE a été examinée sous trois angles: changement culturel, canaux de communication et image de marque d'employeur.

Comment les entreprises peuvent-elles promouvoir la santé de leurs salarié-e-s en soutenant leur GSE par une communication ciblée? Cette question était au centre du 18e Congrès national de la GSE, intitulée **«M'entends-tu seulement ou me comprends-tu déjà?»**, organisée par Promotion Santé Suisse et ses partenaires, à savoir la Caisse nationale suisse d'assurance en cas d'accidents Suva et le Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO). Plus de 600 professionnels participé au congrès qui s'est tenu à Berne, au Kursaal.

Le 18e Congrès national de la GSE a été un succès total ou comme l'a exprimé Thomas Mattig, Directeur de la Fondation Promotion Santé Suisse: «Après deux ans, c'était merveilleux de revoir tout le monde et de porter ensemble un toast à la GSE. Le congrès GSE est, par excellence, le rendez-vous de l'année où la communauté GSE peut échanger. En termes de contenu, les comptes-rendus d'expériences sur le terrain, comme celui de la Famille Wiesner Gastronomie, m'ont montré à quel point il est important que les employé-e-s non seulement connaissent et comprennent les objectifs et les stratégies, mais aussi que la transparence, en particulier en matière de salaires, contribue à une culture d'entreprise saine et à une plus grande motivation des employé-e-s.»

Le programme détaillé, les présentations et les vidéos des contributions individuelles sont disponibles sur le site du Congrès GSE: *www.congres-gse.ch*

**Save the date**
Le prochain Congrès national de la santé en entreprise aura lieu le 20 septembre 2023 au Kursaal de Berne.
*www. promotionsante.ch*

# Attraktive Berufsbildung – Herausforderungen in der akademischen Ausbildung

Junge Berufsleute aus der ganzen Schweiz standen einmal mehr im Mittelpunkt der **SwissSkills-Meisterschaften 2022**, die eine bemerkenswerte Plattform für die Förderung der Berufsbildung darstellen. Gleichzeitig gibt es auf der Seite der akademischen Ausbildung den paradoxen Wunsch, die Studiendauer zu verlängern und den Eintritt der jungen Absolventen in das Berufsleben unnötig zu verzögern.

**Berufsbildung im Fokus…**

Die Schweizer Berufsmeisterschaften, SwissSkills, fanden Anfang September in Bern statt. An den fast 90 Wettbewerben nahmen über 1000 junge Lernende teil – darunter einige der besten aus dem ganzen Land. 279 Teilnehmende durften eine Medaille und die Glückwünsche von Bundesrat Guy Parmelin entgegennehmen. An dieser Veranstaltung nahmen rund 120 000 Personen teil, darunter 64 000 Schülerinnen und Schüler. Die nächste Ausgabe wird 2025 stattfinden.

Ziel dieser Meisterschaften ist es, jungen Menschen Anregungen für ihre berufliche Zukunft zu geben, indem sie den Weg der Berufsausbildung, die Vielfalt und den Reichtum der vorgestellten Berufe sowie die Möglichkeiten der Spezialisierung und Weiterbildung innerhalb der Branchen hervorheben. Für die Auszubildenden, die an den Wettbewerben teilnehmen, ist es eine Gelegenheit, ihr Können unter Beweis zu stellen, sich in anspruchsvollen und wertschätzenden Projekten zu übertreffen und so die Freude an ihrer Ausbildung zu verstärken. Zusammenfassend kann man sagen, dass SwissSkills eine bemerkenswerte Plattform zur Förderung der Berufsbildung und insbesondere der dualen Ausbildung – in Betrieb und Schule – ist.

Eine solche Förderung ist willkommen und notwendig, denn das Schweizer Berufsbildungssystem trägt zur Stärke und zum Erfolg der Schweizer Wirtschaft bei. Angesichts der manchmal spürbaren Versuchung, die akademische Ausbildung zu bevorzugen oder ihr eine prestigeträchtigere Aura zu verleihen, erinnern die SwissSkills-Meisterschaften glücklicherweise daran, dass die Berufslehre keine «zweite Wahl» ist, sondern das wichtigste Tor zum Berufsleben darstellt, indem sie den Nachwuchs in Berufen ausbildet, die für das Funktionieren unserer Gesellschaft absolut unerlässlich sind.

**… während sich die akademischen Studien verlängern**

Die Betonung des beruflichen Weges bedeutet natürlich nicht, dass die akademische Ausbildung vernachlässigt werden darf. Diese muss ein hohes Anspruchsniveau beibehalten und gleichzeitig auf eine vielfältige und erfüllende berufliche Laufbahn vorbereiten. In dieser Hinsicht ist die derzeitige Tendenz, die Studiendauer unnötig zu verlängern, zu bedauern. Diese Tendenz ist vor allem auf universitärer Ebene zu beobachten, wo in den letzten 15 Jahren schrittweise das Bologna-System eingeführt und sich die Masterstudiengänge verbreitet haben. Sie zeigt sich heute aber auch in der Absicht des Bundes, auf der Ebene der Sekundarstufe eine einheitliche Mindestdauer von vier Jahren für die gymnasiale Ausbildung einzuführen.

Diese Neuerung wird mehrere Westschweizer Kantone betreffen, die derzeit eine dreijährige gymnasiale Ausbildung kennen. Die neue Verordnung über die Anerkennung von gymnasialen Maturitätsausweisen (MAV), die diesen Sommer und bis Ende dieses Monats in die Vernehmlassung geschickt wurde, würde ihnen eine Mindestdauer von vier Jahren vorschreiben, wobei das Hauptargument in der besseren Vergleichbarkeit der Maturitätszeugnisse liegt. Diese Vereinheitlichung beruht jedoch nicht auf einer Statistik, die es ermöglichen würde, die Erfolgsquote der Absolventen jedes Kantons bei der Aufnahme eines Hochschulstudiums (Universitäten oder Fachhochschulen) oder die Quote der Maturanden, die ein Hochschulstudium abbrechen, zu vergleichen; ein solcher Vergleich wäre notwendig, um die Überlegenheit eines vierjährigen Gymnasiums zu belegen.

**Die Herausforderung, sich an die Realität der Berufswelt anzupassen**

Die neue Verordnung enthält positive Elemente und sollte nicht pauschal abgelehnt werden, aber der obligatorische Übergang zu einer vierjährigen Maturität ist nicht vertretbar.

Ein solches Obligatorium bringt nicht nur zahlreiche Herausforderungen in Bezug auf Finanzierung, Logistik, Räumlichkeiten und Lehrkräfte mit sich, sondern ist vor allem auch gegen die Interessen der Jugendlichen gerichtet, da jedes zusätzliche Jahr ihren Eintritt ins Berufsleben und damit ihre finanzielle Unabhängigkeit verzögert – und zudem den Aufbau ihres Vorsorgekapitals verlangsamt. Ein immer längeres Studium ist umso weniger gerechtfertigt in einer Zeit, in der von jedem Einzelnen erwartet wird, dass er sich während seines gesamten Berufslebens weiterbildet, sei es, um sich an die Entwicklung seines Berufs anzupassen oder um neue Berufe zu erlernen. In der heutigen Welt sollte ein wachsender Anteil der Ausbildung das Berufsleben begleiten und nicht etwa verzögern.

*Autor: Pierre-Gabriel Bieri*
*Übersetzung: Thomas Schaumberg*
*Quelle: Centre Patronal, Bern, 14.09.2022*
*www.centrepatronal.ch*

# Atouts de la formation professionnelle – défis des études universitaires

Les apprentis de toute la Suisse ont été une nouvelle fois mis à l'honneur lors des **championnats SwissSkills 2022**, qui constituent une remarquable plateforme de promotion de la formation professionnelle. En même temps, du côté des formations universitaires on assiste à une volonté paradoxale d'allonger la durée des études et de retarder inutilement l'entrée des jeunes diplômés dans la vie active.

Foto: SwissSkills, Tatjana Schnalzger

**La formation professionnelle à l'honneur…**
Les championnats suisses des métiers, SwissSkills, se sont déroulés à Berne début septembre et ont accueilli près de 90 compétitions auxquelles ont participé plus de 1000 jeunes apprentis – parmi les meilleurs de tout le pays. Les Romands se sont distingués avec 48 médailles, dont 21 médailles d'or. Cette manifestation a vu défiler quelque 120 000 personnes, dont 64 000 écoliers. La prochaine édition aura lieu en 2025.

Le but de ces championnats est de donner aux jeunes des idées pour orienter leur avenir professionnel, en mettant en valeur la voie de l'apprentissage, la variété et la richesse des métiers présentés, ainsi que les possibilités de spécialisation et de perfectionnement au sein des branches. Pour les apprentis qui participent aux concours, c'est l'occasion de prouver leur savoir-faire, de se surpasser dans des projets exigeants et valorisants, en renforçant ainsi le plaisir qu'ils trouvent dans leur formation.

En résumé, on peut dire que SwissSkills est une remarquable plateforme de promotion de la formation professionnelle et plus particulièrement de la formation duale – en entreprise et en école. Une telle promotion est à la fois bienvenue et indispensable, car le système suisse de formation professionnelle contribue à la solidité et à la prospérité de l'économie helvétique. Face à la tentation parfois perceptible de privilégier les formations universitaires ou d'accorder à ces dernières une aura plus prestigieuse, les championnats SwissSkills viennent heureusement rappeler que la voie de l'apprentissage ne constitue pas un «second choix», mais représente la principale porte d'entrée dans la vie professionnelle, en formant la relève dans des métiers absolument indispensables au fonctionnement de notre société.

**… tandis que les études universitaires s'allongent**
Cette mise en valeur de la voie professionnelle n'implique évidemment pas qu'il faille négliger les formations universitaires. Celles-ci se doivent de conserver un niveau d'exigence élevé, tout en préparant, elles aussi, à des carrières professionnelles variées et épanouissantes. De ce point de vue, il faut regretter la tendance actuelle à vouloir allonger inutilement la durée des études. Cette tendance se constate principalement au niveau universitaire avec l'introduction progressive, depuis une quinzaine d'années, du système de Bologne et la généralisation des Masters. Mais elle se manifeste aussi aujourd'hui au niveau de l'enseignement secondaire, avec la volonté de la Confédération d'introduire une durée minimale unifiée de quatre ans pour les études gymnasiales.

Cette nouveauté va toucher plusieurs cantons romands qui connaissent actuellement un cursus gymnasial de trois ans. La nouvelle ordonnance sur la reconnaissance des certificats de maturité gymnasiale (ORM), mise en consultation durant cet été et jusqu'à la fin de ce mois, leur imposerait une durée minimale de quatre ans, l'argument principal résidant dans une meilleure comparabilité des certificats de maturité. Cette volonté d'uniformisation ne repose cependant sur aucune statistique qui permettrait de comparer le taux de réussite des études supérieures (universités ou HES) des diplômés de chaque canton, ou le taux de porteurs de maturité qui interrompent des études supérieures; une telle comparaison serait nécessaire pour démontrer la supériorité d'un gymnase en quatre ans.

**Le défi de s'adapter à la réalité du monde professionnel**
La nouvelle ordonnance contient des éléments positifs et ne doit pas être rejetée en bloc, mais le passage obligatoire à une maturité en quatre ans n'est pas défendable. Une telle obligation pose en effet de multiples défis en termes de financement, de logistique, de locaux et d'enseignants, mais elle est aussi et surtout contraire à l'intérêt des jeunes puisque chaque année supplémentaire retarde leur entrée dans la vie professionnelle et donc leur indépendance financière – en ralentissant par ailleurs la constitution de leur capital de prévoyance. Des études de plus en plus longues se justifient d'autant moins à une époque où chaque individu est appelé à se former tout au long de sa vie professionnelle, que ce soit pour s'adapter à l'évolution de son métier ou pour en apprendre de nouveaux. Dans le monde actuel, une part croissante de la formation doit accompagner la vie professionnelle, et non la retarder.

*Auteur: Pierre-Gabriel Bieri*
*Source: Centre Patronal, Lausanne, 14.09.2022*
*www.centrepatronal.ch*

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital

# Nach den Cookies ist vor den Cookies

Wie können Cookies zum Win-win für Unternehmen sowie Kundinnen und Kunden werden?

**Cookies? Was steckt dahinter?**
Ein Nutzen von Cookies kann im Allgemeinen nur selten klar benannt werden.
Welche Informationen Cookies speichern und übermitteln ist meist unklar.
Bild: IFH, Köln, Ausschnitt aus der erwähnten Studie.

Wie war das doch gleich mit den Cookies? Alle akzeptieren, nur unbedingt erforderliche, dann noch was mit Leistungs-, Funktions- und Social Media Cookies? Kein Wunder also, dass der Grossteil der Konsumentinnen und Konsumenten vollkommen planlos über die Webseiten rangiert – hier alles angenommen, da möglichst viel abgelehnt, je nach Lust und Laune. Deutlich wird: Niemand weiss so Recht, was hinter diesen verlockend klingenden Trackern steht. Und schon gar nicht, was jetzt der Unterschied zwischen 1st und 3rd Party Cookie sein soll. Klar ist allerdings, dass es weniger zielführend ist, wenn mir nach meinem getätigten Waschmaschinenkauf eben dieses gekaufte Produkt erneut über Banner, Pop-Ups und Ähnliches angepriesen wird. Danke, aber eine zweite Waschmaschine ist aktuell mehr als überflüssig.

**1st Party Cookies gewinnen**

Wenn wir also mal genauer hinschauen, scheint das Konstrukt der 3rd Party Cookies seine Macken zu haben und da kommt doch die geplante Abschaffung gerade Recht. Bahn frei für die Cookies der Marken und Händler meines Vertrauens, ihr dürft mich gern als Kunden wiedererkennen und mir für mich relevante Ideen und Inspirationen an die Hand geben. Ja, und wenn ihr das einigermassen gut macht, mich nicht zu sehr nervt und wirklich darauf schaut, was ich mag, dann klicke ich gern auf «alle akzeptieren». Win-win, so einfach ist das.

**Was denken Kundinnen und Kunden, was denken Unternehmen?**

Nun aber mal Spass beiseite, das IFH KÖLN hat im Auftrag von Capgemini und Adobe (den Link für die gesamte Studie am Schluss dieses Berichtes) mal nachgefragt – auf Seite der Kund*innen und auf Seite der Unternehmen. Die Sicht der Kund*innen bleibt verwirrt und es wird sogar Niederträchtiges vorgeworfen. Immer wieder dabei ist der Wunsch nach mehr Transparenz und Aufklärung, was hinter den vermeintlichen Datenkraken steckt und welcher Vorteil mir als Kund*in durch die Speicherung nützlicher Profile zu Teil wird.

**Status quo: kein Plan!**

Die Unternehmen sollten es aber genauer wissen und gerade vor dem Hintergrund neuer Wege in Richtung Tracking und Datentransparenz ihre eigene Strategie schlagkräftig im Unternehmen umsetzen. Und das immer mit dem Fokus, Kund*innen in den Mittelpunkt ihrer Bemühungen zu stellen, transparent und ehrlich aufzutreten und so am Ende die Gunst Ihrer Käufer*innen zu gewinnen. Denn neue Wege des Profilings stehen auf der Agenda. Wer sich jetzt frühzeitig mit direkteren und damit auch effektiveren Ansprachen beschäftigt und intern Strukturen schafft, alle Daten miteinander zu vereinen, der wird auch zukünftig seine Kund*innen in den Bann ziehen und – noch wichtiger – halten können. Nach den Cookies ist vor den Cookies. Renaissance in Sicht!

**Zum Inhalt der Studie:**
Mit dem Wegfall von Drittanbieter Cookies kündigt sich ein Umschwung in der Werbebranche an. Verhaltensbasiertes Targeting wird nicht mehr wie gewohnt möglich sein und Unternehmen stehen vor der Herausforderung, sich umzuorientieren und eine zukunftssichere Datenstrategie zu entwickeln.
Die Kurzstudie beschäftigt sich mit dem Umgang des Wegfalls von 3rd Party Cookies aus Konsument*innen- sowie Unternehmenssicht und gibt aufschlussreiche Einblicke darüber, mit welchen Hürden Unternehmen zukünftig zu kämpfen haben und besonders welche Chancen optimal genutzt werden können.

Link zur Studie

*www.ifhkoeln.de*
*Link zur Studie: https://www.ifhkoeln.de/produkt/route-wird-neu-berechnet*

*Ce rapport est publié uniquement en allemand.*

Weitere Infos
Plus d'informations
**Swissavant digital**

# Onlinehändlerbefragung 2022 – abgeschwächtes Wachstum – Galaxus führt Marktplatz-Ranking an

Die Schweizer Onlinehändlerbefragung wurde zum fünften Mal von der ZHAW durchgeführt. 625 Onlineshops haben an der repräsentativen Befragung teilgenommen. Von den befragten Unternehmen aus Österreich (109 Onlineshops; 18 Prozent) und der Schweiz sind 88 Prozent im B2C-Bereich tätig, 43 Prozent im B2B-Bereich und 13 Prozent sind Herstellershops. Mehr als die Hälfte der Teilnehmenden betreibt einen kleinen Onlineshop mit ein bis vier Mitarbeitenden und einem Umsatz von unter 500 000 Schweizer Franken oder Euro. Dabei sind mit 51 Prozent die Hälfte der befragten Händler Omni-/Multichannel-Händler und 28 Prozent reine Onlinehändler ohne Filiale. *Die Studie kann kostenlos mit untenstehendem Link heruntergeladen werden.*

**Abschwächung des Wachstums auf Vor-Corona-Niveau**

Von 2019 bis 2021 wuchsen die Umsätze von Schweizer Onlineshops um 40 % (von CHF 10,3 auf CHF 14,4 Mrd.). Der Onlinehandel konnte in der Coronakrise ein starkes Wachstum verzeichnen.

Anfang August publizierte der GfK Marktmonitor für das erste Halbjahr 2022 ein Minus von 5,7 % beim Detailhandel und einen Rückgang beim B2C Onlinehandel von 8 %.
Der für den Onlinehandel dedizierte Distanzhandelsmonitor (GfK, HANDELSVERBAND.swiss, Post) offenbarte einen etwas kleineren Rückgang der Onlineumsätze um 6,1 % gegenüber Vorjahr 2021.
Die Studienautoren der Onlinehändlerbefragung gehen dennoch davon aus, dass der Schweizer Onlinehandel im Jahr 2022 um fünf bis sechs Prozent auf rund CHF 15 Mrd. wachsen wird (vgl. Abb. 1), was ungefähr einem Wachstumsniveau von vor der Corona-Pandemie entspricht.

Fast alle teilnehmenden Händler (97 %) geben an, einen eigenen Onlineshop zu betreiben, davon geben 86 % an, dass dieser Kanal umsatzrelevant ist. Damit hat der Onlineshop für die Onlinehändler weiterhin die höchste Umsatz-Relevanz, gefolgt von Ladengeschäften und dem persönlichen Verkauf vor Ort. Die Mehrheit der Onlinehändler verkauft über verschiedene Kanäle.

Bereits fast drei Viertel der Schweizer und österreichischen Onlinehändler verkaufen im Social Commerce über soziale Netzwerke. Das sind über 50 Prozent mehr als noch letztes Jahr. Jeder dritte Händler gibt an, dass dieser Kanal für ihn umsatzrelevant sei. Interessant ist, dass der Kanal Social Commerce, was die Umsatzrelevanz angeht, damit gleichauf liegt mit digitalen Marktplätzen, wie Galaxus, Amazon oder eBay.

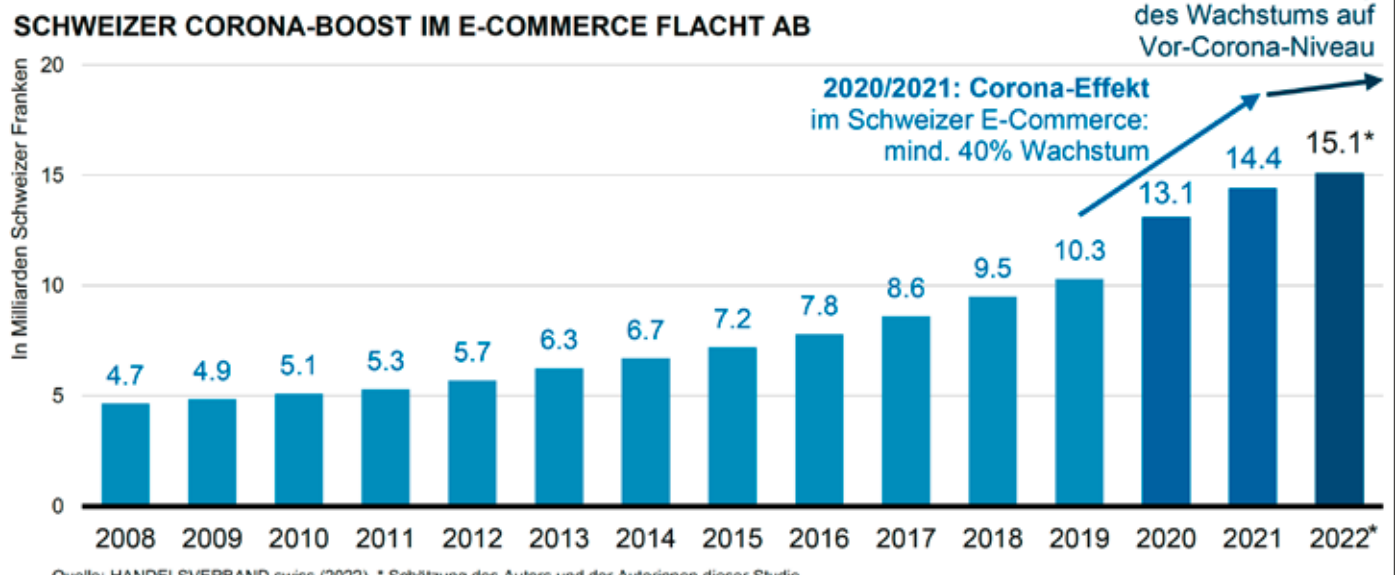
**Galaxus führt Marktplatz-Ranking weiterhin an**

Bei den befragten Händlern, die auf digitalen Marktplätzen verkaufen, ist Digitec Galaxus mit gerundet 31 Prozent der Nennungen bei Schweizer Händlern mit Abstand die Nummer eins vor ricardo.ch, Amazon, tutti.ch sowie Microspot unter den Top fünf.

*Autorin: Alexandra Scherrer*
*Quelle: Carpathia*
*Studie: ZHAW*

***Link zur Studie:***
*https://www.zhaw.ch/storage/hochschule/medien/news/2022/Onlinehaendlerbefragung_2022.pdf*

Abbildung 1: E-Commerce-Wachstum in der Schweiz von 2008 bis 2022




Quelle: HANDELSVERBAND.swiss (2022), * Schätzung des Autors und der Autorinnen dieser Studie

*Ce rapport est publié uniquement en allemand.*

# Messe Hardware bietet einzigartigen Branchenüberblick

Bereits zum 13. Mal bündelt die Hardware die gesamte Kompetenz der Eisenwaren- und Werkzeugbranche. **Vom 8. bis 10. Januar 2023** bietet der Branchentreffpunkt in Luzern die Möglichkeit, Netzwerke zu pflegen, neue Produkte zu entdecken und sich einen aktuellen und schweizweit einzigartigen Überblick zu verschaffen.

# Le salon Hardware offre un aperçu unique de la branche

Hardware regroupe déjà pour la 13e fois l'ensemble des compétences du secteur de l'outillage et de la quincaillerie. **Du 8 au 10 janvier 2023**, le rendez-vous de la branche à Lucerne offre aux visiteurs la possibilité d'entretenir leur réseau, de découvrir de nouveaux produits et d'avoir un aperçu actuel unique à l'échelle de la Suisse.

Aufgrund der Coronapandemie konnten sich die Expertinnen und Experten der Eisenwaren- und Werkzeugbranche im Jahr 2021 nur digital austauschen. Jetzt ist die Hardware wieder zurück: Vom 8. bis 10. Januar 2023 wird die Fachmesse zum Treffpunkt der Eisenwaren- und Werkzeugbranche und bietet viel Inspiration sowie frische Ideen, um erfolgreich in das neue Geschäftsjahr 2023 zu starten.

**Wichtiger Branchentreffpunkt**

«Endlich können wir der Eisenwaren- und Werkzeugbranche diese wichtige Plattform wieder ermöglichen», sagt Projektleiterin Renate Ulrich. Denn das Bedürfnis nach einem gemeinsamen Treffpunkt, auf dem man sich persönlich austauschen kann, sei gross. Renate Ulrich erklärt: «Aufgrund der Auswirkungen der Pandemie konnte in den vergangenen zwei Jahren der persönliche Kontakt nur bedingt stattfinden. Dies hat deutlich gemacht, wie wichtig der direkte Austausch für erfolgreiche Projekte und Geschäftsanbahnungen ist.» Entsprechend bietet die kompakte und professionelle Hardware wieder viel Raum für persönliche Gespräche unter Profis: «Hier ist man am Puls des Geschehens und profitiert von effizienten Kundenkontakten. Die Hardware ist zu einem unverzichtbaren Netzwerkanlass geworden», sagt die Projektleiterin.

En raison de la pandémie de coronavirus, les expertes et experts du secteur de l'outillage et de la quincaillerie n'ont pu échanger qu'en ligne en 2021. À présent, le salon Hardware est de retour: du 8 au 10 janvier 2023, le salon spécialisé sera le rendez-vous du secteur de l'outillage et de la quincaillerie, offrant beaucoup d'inspiration ainsi que des idées nouvelles pour bien démarrer l'année 2023.

**Rendez-vous important du secteur**

«Nous pouvons enfin offrir à nouveau cette plateforme importante aux secteurs de l'outillage et de la quincaillerie», explique Renate Ulrich, responsable de projet. En effet, il existe un fort besoin de rencontres au cours desquelles on peut échanger personnellement. Renate Ulrich explique: «Ces deux dernières années, les conséquences de la pandémie ont fortement limité les échanges personnels, mettant en évidence l'importance de l'échange direct pour la réussite des projets et des relations commerciales.» En conséquence, le salon professionnel et compact Hardware donne à nouveau beaucoup de place aux entretiens personnels entre professionnels: «Ici, on est au cœur de l'action et on profite de contacts clients efficaces. Le salon Hardware est devenu un événement de réseau incontournable», souligne la responsable de projet.

**Un aperçu unique**

▶▶

**Einzigartiger Überblick**
An der Hardware 2023 sind alle namhaften Lieferanten, Grossisten und Produzenten mit dabei und präsentieren eine grosse Produktvielfalt sowie auserlesene Neuheiten. Insgesamt werden Produkte von rund 450 Marken vor Ort zu entdecken sein. «Was die Schweizer Werkzeug- und Eisenwarenbranche zu bieten hat, ist an der Hardware präsent und erlebbar. Das ist schweizweit einzigartig», sagt Renate Ulrich.

Renate Ulrich

## «Nehmen Sie sich die Zeit und kommen Sie nach Luzern. Lassen Sie sich inspirieren!»
Stephan Büsser, Präsident des Messebeirates

**Ergänzung durch digitale Kanäle**
Die Hardware wurde seit der letzten Austragung im Jahr 2019 weiterentwickelt, um sie im digitalen Zeitalter zu positionieren. **«Wir stellen die Aussteller und ihre Kompetenzen noch mehr ins Zentrum»,** so die Projektleiterin. Und zwar nicht nur an der Hardware selbst, sondern auch davor und danach auf den neuen digitalen Kanälen. **«Unsere Aussteller gewinnen damit Aufmerksamkeit beim Zielpublikum, erreichen neue Kunden und mehr Besucheraufkommen an ihrem Stand»,** erklärt sie. Die Besuchenden finden bereits jetzt auf der Messewebsite neue und spannende Produkte, welche an der Hardware im Januar 2023 präsentiert werden.
*www.hardware-luzern.ch*

Tous les fournisseurs, grossistes et producteurs renommés seront présents au salon Hardware 2023 pour présenter une grande diversité de produits ainsi qu'une sélection de nouveautés. Au total, des produits de près de 450 marques sont à découvrir sur place. «Tout ce que propose le secteur de l'outillage et de la quincaillerie est présent et peut être expérimenté au salon Hardware. C'est unique à l'échelle de la Suisse», explique Renate Ulrich.

**Canaux numériques en complément**

## «Prenez le temps de venir à Lucerne. Laissez-vous inspirer!»
Stephan Büsser, président du comité consultatif du salon

Le salon Hardware s'est considérablement développé depuis la dernière édition en 2019 pour s'adapter à l'ère numérique. **«Nous donnons encore davantage la priorité aux exposants et à leurs compétences»,** souligne la responsable de projet. Et ce non seulement au salon Hardware lui-même, mais aussi avant et après sur les nouveaux canaux numériques. **«Ainsi, nos exposants attirent davantage l'attention du public cible, atteignent de nouveaux clients et profitent d'une affluence plus élevée sur leur stand»,** explique-t-elle. Sur le site web du salon, les visiteurs trouvent dès maintenant de nouveaux produits passionnants qui seront présentés au salon Hardware en janvier 2023.
*www.hardware-luzern.ch/fr*

Einige Impressionen von der Messe Hardware 2019

Quelques impressions du salon Hardware 2019

Fotos: Messe Luzern, Arnet Foto Grafik, Christoph Arnet

8. bis 10. Januar 2023
Messe Luzern

Hardware

# AUSSTELLER/EXPOSANTS

**ALLCHEMET**
BEFESTIGUNG · WERKZEUG UND MASCHINEN · CHEMIE · BESCHLÄGE
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**
**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

Snickers · Hultafors · SOLID GEAR · EMMA · TOE GUARD · CLC · Hellberg · wibe
HULTAFORS **GROUP**

**KÄRCHER**

**LIMEX**
SWITZERLAND
LIMEX Handels GmbH
8716 Schmerikon
www.limex.ch

**MAPO**
**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

Milwaukee
Nothing but HEAVY DUTY.™

nexmart
nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen
www.nexmart.com

NORDRIDE®
Die Schweizer Lichtmarke für Profis.
www.nordride.ch

PB SWISS TOOLS
PB Swiss Tools AG
3457 Wasen/Bern
www.pbswisstools.com

perspective
*perspective*
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen

polaris förderstiftung
Förderstiftung polaris
8304 Wallisellen
www.polaris-stiftung.ch

PREBENA®
Prebena AG Schweiz
3661 Uetendorf
www.prebena.ch

PREMIUMTOOLS
— quality for success —
STAHLWILLE KNIPEX Wera PICARD HALDER
RUTHE RENNSTEIG ORBIS LYRA PREMIUMTOOLS

PROFIX FÜR PROFIS.
PROFIX AG
Kanalstrasse 23, 4415 Lausen
T: +41 61 500 20 20
info@profix.swiss, www.profix.swiss

puag
do it + professional
Puag AG, Oberebenestrasse 51, CH-5620 Bremgarten
info@puag.ch, www.puag.ch, Tel. +41 56 648 88 88

Rieffel® SWITZERLAND
Premium Tools & Security Products
www.rieffel.ch

StanleyBlack&Decker
Stanley Works (Europe) GmbH
In der Luberzen 42
8902 Urdorf
Tel. 044 755 60 70
www.stanleyblackanddecker.com
STANLEY DEWALT BLACK+DECKER FACOM BOSTITCH

Steinemann
www.steinemann.ag

SÜDO GEDORE
www.suedo.ch

swissavant
Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt
Association économique Artisanat et Ménage
Associazione economica Artigianato e Casalinghi
Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

ZARGES
Leitern, Gerüste, Kisten und mehr...
Zarges GmbH
Oberdorf 1
8222 Beringen
Tel. 052 682 06 00
Fax 052 682 06 04
schweiz@zarges.ch
www.zarges.ch

# Gelungener Re-Start der EISENWARENMESSE KÖLN

Die INTERNATIONALE EISENWARENMESSE 2022 feierte nach mehr als vier Jahren ein erfolgreiches Comeback in Köln. Rund 1400 Aussteller aus 50 Ländern nutzten die Gelegenheit, wieder ihre Produkte und Innovationen der gesamten Hartwarenbranche zu präsentieren. Das Angebot reichte von Werkzeugen und Zubehör über Bau- und Heimwerkerbedarf bis hin zu Beschlägen, Befestigungs- und Verbindungstechnik.

Nach vier erfolgreichen Messetagen schloss die INTERNATIONALE EISENWARENMESSE 2022 in Köln ihre Tore. Mit rund 25 000 Fachbesuchern aus 125 Ländern bestätigte die Messe nach 4,5 Jahren Abstinenz auf Anhieb ihre Bedeutung als Nummer 1 der internationalen Hartwarenbranche.

Oliver Frese

«Die Erleichterung darüber, sich nach dieser langen Zeit wieder physisch zu treffen und Geschäfte im persönlichen Austausch abschliessen zu können, war während der gesamten Messezeit jederzeit bei allen Ausstellenden sowie Fachbesucherinnen und Fachbesuchern deutlich spürbar», stellte Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse GmbH, fest. «Man hatte das Gefühl, dass eine grosse Familie nach langer Zeit wieder zusammengekommen ist.»

«Die Messe war ein Erfolg, vor allem im Kontext noch bestehender Reiserestriktionen für Asiaten, der akuten Energie- und Rohstoffkrise und der geopolitischen Situation in vielen Ländern. Das Feedback der Aussteller im Hinblick auf die geschäftlichen Kontakte ist durch die Bank positiv. Offensichtlich haben die Unternehmen ganz gezielt ihre Entscheidungen für den Besuch der IEM getroffen – die Entscheider waren da», resümiert Oliver Frese.

Die nächste INTERNATIONALE EISENWARENMESSE KÖLN findet vom 3. bis 6. März 2024 statt.
*www.eisenwarenmesse.de*

# Redémarrage réussi du Salon de la quincaillerie à Cologne

Après plus de quatre ans, le salon international de la quincaillerie a fait son retour réussi à Cologne. Quelque 1400 exposants venus de 50 pays ont profité de l'occasion pour présenter à nouveau leurs produits et leurs innovations à l'ensemble du secteur dont l'offre s'étendait des outils et accessoires aux ferrures, techniques de fixation et d'assemblage, en passant par le matériel de construction et de bricolage.

Le salon international de la quincaillerie a fermé ses portes à Cologne après quatre jours de salon couronnés de succès. Avec près de 25 000 visiteurs professionnels venus de 125 pays, le salon a d'emblée confirmé son importance en tant que numéro 1 du secteur international des produits des secteurs de la quincaillerie et de l'outillage, après 4,5 ans d'absence.

«Le soulagement de pouvoir à nouveau se rencontrer physiquement après cette longue période et de pouvoir conclure des affaires dans le cadre d'échanges personnels était clairement perceptible à tout moment pendant toute la durée du salon chez tous les exposants ainsi que chez les visiteurs professionnels», a constaté Oliver Frese, directeur de Koelnmesse GmbH. «On avait l'impression qu'une grande famille s'était à nouveau réunie après une longue période».

«Le salon a été un succès, surtout dans le contexte des restrictions de voyage encore en vigueur pour les Asiatiques, de la crise aiguë de l'énergie et des matières premières et de la situation géopolitique dans de nombreux pays. Les réactions des exposants concernant les contacts commerciaux sont toutes positives. Manifestement, les entreprises ont pris la décision de visiter le salon IEM de manière très ciblée - les décideurs étaient là», résume Oliver Frese.

La prochaine salon international de la quincaillerie aura lieu du 3 au 6 mars 2024.
*www.eisenwarenmesse.de*

# Neuer Systemkoffer technocraft Metabox «mechanic»

Die technocraft Metabox «mechanic» ist die ideale Werkzeug-Aufbewahrungs- und Transportlösung für den Handwerker.

Die neue Metabox **«mechanic»** von technocraft ermöglicht es dem Handwerker, sein Werkzeug mit seinen Elektrogeräten zu kombinieren. Der in der Schweiz entwickelte Systemkoffer ist stapelbar und mit dem Metabo Koffersystem kompatibel. Das spart Platz und vermeidet unhandliches Schleppen von unterschiedlichen Koffern.
Die Werkzeugzusammenstellung wurde für allgemeine Arbeiten mit mechanischer Ausrichtung konzipiert. Jedes Werkzeug hat seinen festen Platz in der Metabox, was zu einer besseren Übersicht und Ordnung führt und somit viel Zeit spart.
Die Premium-Version der Metabox «mechanic» ist mit hochwertigem Markenwerkzeug wie PB Schraubendreher und Knipex Zangen bestückt.
Noch mehr Flexibilität bietet die Metabox **Adapterplatte**. Mit dieser Ergänzung können alle gängigen Koffersysteme auf der Metabox schnell und einfach fixiert werden.
Für den einfachen Transport der Metabox «mechanic» wird das Sortiment mit dem Metabox **Rollwagen** ergänzt. Mit der Metabox **Adapterplatte für Regale** kann die Metabox «mechanic» auch in Fahrzeugen oder auf Regalen sicher und geordnet fixiert werden.
*www.allchemet.ch*

# Nouvelle mallette système technocraft Metabox «mechanic»

La Metabox «mechanic» de technocraft est la solution idéale de rangement et de transport d'outils pour l'artisan.

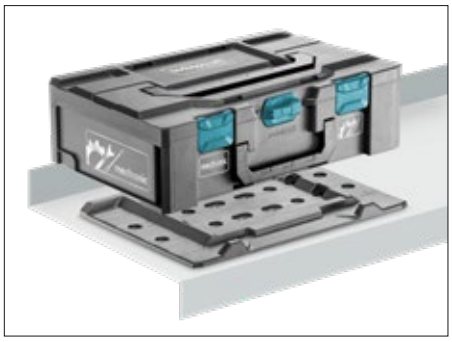
La nouvelle Metabox **«mechanic»** de technocraft permet à l'artisan de combiner ses outils avec ses appareils électriques.
La mallette système développée en Suisse est empilable et compatible avec le système de mallettes Metabo. Elle permet de gagner de la place et d'éviter le transport encombrant de valises de plusieurs types différents.
La composition des outils a été conçue pour les travaux généraux à orientation mécanique. Chaque outil a sa place fixe dans la Metabox, ce qui permet une meilleure vue d'ensemble et un meilleur ordre, et donc un gain de temps considérable.
La version premium de la Metabox «mechanic» est équipée d'outils de marque de haute qualité comme les tournevis PB et les pinces Knipex.
**La plaque d'adaptation** Metabox offre encore plus de flexibilité. Ce complément permet de fixer rapidement et facilement tous les systèmes de valises courants sur la Metabox.
Pour faciliter le transport de la Metabox «mechanic» l'assortiment est complété par **le chariot** Metabox. Avec **la plaque d'adaptation Metabox pour étagères**, la Metabox «mechanic» peut également être fixée de manière sûre et ordonnée dans des véhicules ou sur des étagères.
*www.allchemet.ch*

Die Adapterplatte als ideale Ergänzung für andere gängige Systeme.

La plaque d'adaptation comme complément idéal pour d'autres systèmes courants.

Der Rollwagen als willkommene Transporthilfe.

Le chariot à roulettes, une aide au transport bienvenue.



Die Adapterplatte für Regale zur sicheren und geordneten Befestigung in Fahrzeugen.

La plaque d'adaptation pour les étagères pour une fixation sûre et ordonnée dans les véhicules.

# #TOGETHER – mit dem Handel und dem Handwerk Hand in Hand

Auf der Berlin Partner Conference präsentierten Anfang Oktober HiKOKI, Carat und Metabo erstmals gemeinsam mehr als 1000 Händlern aus ganz Europa Highlights aus dem Programm des Elektrowerkzeug-Konzerns Koki Holdings.

# #TOGETHER – main dans la main avec le commerce et l'artisanat

Lors de la Berlin Partner Conference début octobre, HiKOKI, Carat et Metabo ont, pour la première fois, présenté ensemble à plus de 1000 revendeurs de toute l'Europe les points forts de la gamme du groupe d'outils électriques Koki Holdings.

**Henning Jansen,**
CEO von Metabo und COO der Koki Holdings Europe

**Nadine Lillich,**
Vice President Marketing & Communication bei Koki Holdings

**Dr. Andreas Siemer,**
Vice President Product Management bei Koki Holdings

An der Pressekonferenz standen die Vertreter von Metabo, HiKOKI und Carat der versammelten Presse auf charmante Art Red und Antwort. Henning Janssen, Nadine Lillich und Dr. Andreas Siemer (v.l.n.r.)

Lors de la conférence de presse, les représentants de Metabo, HiKOKI et Carat ont répondu de manière charmante à la presse rassemblée. Henning Janssen, Nadine Lillich et Dr. Andreas Siemer (de g. à dr.)

**Premiere in Berlin**
Auf der Berlin Partner Conference präsentierte der Elektrowerkzeug-Konzern Koki Holdings 1000 Händlern aus ganz Europa erstmals seine drei Marken Metabo, HiKOKI und Carat unter einem Dach.
«Jede dieser Marken hat eine jahrzehntelange Historie mit Werten und individuellen Stärken, die fest in der Marken-DNA verankert sind», erklärte Henning Jansen, als CEO von Metabo und COO der Koki Holdings Europe für das Europa-Geschäft des Konzerns und weltweit für die Marke Metabo verantwortlich. «In Summe bringen wir so das Beste aus drei Welten zusammen. Und dabei gibt es eine Motivation, die alle unsere Mitarbeitenden bei allen drei Marken verbindet: die ständige Suche nach Lösungen, um die Arbeit derjenigen zu erleichtern, die unsere Welt bauen. Das treibt uns alle gemeinsam zu Höchstleistungen an. Das spiegelt sich auch im Motto der Berlin Partner Conference wider: #TOGETHER – mit dem Handel und dem Handwerk Hand in Hand.»

**Zwei der weltweit besten Akku-Systeme**
Der Wachstumstreiber bleibt auch in diesem Jahr laut Jansen vor allem die Akku-Technologie. Hier haben sowohl HiKOKI als auch Metabo

**Première à Berlin**
À la Berlin Partner Conference, le groupe d'outillage électroportatif Koki Holdings a présenté pour la première fois à 1000 revendeurs de toute l'Europe ses trois marques Metabo, HiKOKI et Carat sous le même toit.
«Chacune de ces marques a une histoire de plusieurs décennies avec des valeurs et des atouts individuels solidement ancrés dans l'ADN de la marque», a expliqué Henning Jansen, CEO de Metabo et COO de Koki Holdings Europe, responsable des activités européennes du groupe et de la marque Metabo au niveau mondial. «Au total, nous réunissons ainsi le meilleur de trois mondes. Et pour cela, il y a une motivation qui unit tous nos collaborateurs dans les trois marques: la recherche permanente de solutions pour faciliter le travail de ceux qui construisent notre monde. C'est ce qui nous pousse tous ensemble à donner le meilleur de nous-mêmes. Cela se reflète également dans le slogan de la Berlin Partner Conference: #TOGETHER – main dans la main avec le commerce et l'artisanat».

**Deux des meilleurs systèmes de batteries au monde**
Selon Jansen, la technologie des batteries reste, cette année aussi, le premier moteur de la croissance. Dans ce domaine, HiKOKI et Metabo

▶▶

Systeme entwickelt, die nach den Worten des CEO zum Besten zählen, was die Branche weltweit zu bieten hat.
HiKOKI arbeitet mit dem MultiVolt-System. Bei dieser Akku-Technologie können die Akkus sowohl auf 18 Volt ausgelegte Maschinen für weniger leistungsintensive Anwendungen als auch 36-Volt-Maschinen für Einsätze mit hohen Leistungsansprüchen antreiben.

**CAS soll eines der drei weltweit wichtigsten Akku-Systeme werden**
Metabo setzt im Akku-Bereich auf CAS, die Cordless System Alliance. Diese weltweit erste herstellerübergreifende Akku-Allianz wurde 2018 von Metabo initiiert. CAS hat aktuell mehr als 30 Hersteller mit in Summe mehr als 300 Maschinen, die alle mit einem Akku betrieben werden können. «Ende des Jahres werden wir 35 Partner in der Allianz haben, und für Ende 2023 rechnen wir mit einer Steigerung auf 50. Unser klares Ziel ist es, mit CAS eines der drei wichtigsten Akku-Systeme weltweit zu werden», erläuterte Jansen.
Dass mit dem holländischen Betonverarbeitungsspezialisten **LIEVERS** bereits der 35. Partner für die CAS-Allianz gefunden werden konnte, erläuterte Jansen erfreut den anwesenden Gästen an der Pressekonferenz.
Der 34. Partner der CAS-Allianz – der spanische Fliesenlegerwerkzeugspezialist **Rubi** wird auf Seite 38 dieser Ausgabe vorgestellt.

**Innovations-Feuerwerk mit 200 neuen Maschinen**
Nicht nur bei CAS stehen die Zeichen weiterhin auf Wachstum. Auch die drei Marken der Koki Holdings haben mit einer in der Branche einzigartigen Innovations-Offensive die Voraussetzungen für weiteres Wachstum geschaffen. «Wir werden allein im Jahr 2022 in der Koki-Gruppe 200 neue Maschinen auf den Markt bringen, von denen die meisten bereits hier in Berlin zu sehen sind», sagte Dr. Andreas Siemer, Vice President Product Management bei Koki Holdings.
Siemer zeigte anhand einiger Beispiele, dass bei HiKOKI und Metabo nicht nur einzelne Produkte neu hinzugekommen sind, sondern ganze Ranges erneuert und erweitert wurden – beispielsweise bei HiKOKI die Nagler- und die Hämmer-Produktfamilien und bei Metabo das Winkelschleifer- sowie Hämmer-Sortiment oder auch das erweiterte Programm an Kapp- und Gehrungssägen.

ont tous deux développé des systèmes qui, selon le CEO, comptent parmi les meilleurs que la branche puisse offrir au niveau mondial.
HiKOKI travaille avec le système MultiVolt. Cette technologie de batteries permet d'alimenter aussi bien des machines conçues en 18 volts pour des applications moins exigeantes en termes de puissance que des machines en 36 volts pour des utilisations nécessitant des performances élevées.

**Le CAS appelé à devenir l'un des trois systèmes sans fil les plus importants au monde**
Dans le domaine des batteries, Metabo mise sur CAS, la Cordless System Alliance. CAS compte actuellement plus de 30 fabricants avec un total de plus de 300 machines toutes utilisables avec un seul type de batterie. «À la fin de l'année, nous aurons 35 partenaires dans l'alliance et nous prévoyons de passer à 50 à la fin de 2023. Notre objectif clair est de devenir, avec CAS, l'un des trois principaux systèmes de batterie au monde», a expliqué Jansen.
C'est avec plaisir que Jansen a expliqué aux invités présents à la conférence de presse qu'avec le spécialiste hollandais du traitement du béton **LIEVERS**, l'alliance CAS a déjà pu trouver son 35e partenaire.
Le 34e partenaire de l'alliance CAS – le spécialiste espagnol de l'outillage pour carreleurs **Rubi** – est présenté à la page 38 de ce numéro.

**Feu d'artifice d'innovations avec 200 nouvelles machines**
Il n'y a pas que chez CAS que les signes de croissance se poursuivent. Les trois marques de Koki Holdings ont également créé les conditions d'une croissance supplémentaire par une offensive d'innovation unique dans le secteur. «Rien qu'en 2022, le groupe Koki va lancer sur le marché 200 nouvelles machines dont la plupart sont déjà présentées ici à Berlin», a déclaré le Dr Andreas Siemer, vice-président de la gestion des produits chez Koki Holdings.
Siemer a montré à l'aide de quelques exemples que chez HiKOKI et Metabo, ce ne sont pas seulement des produits individuels qui ont été ajoutés, mais des gammes entières qui ont été renouvelées et étendues – par exemple, chez HiKOKI, les familles de produits cloueurs et marteaux, et chez Metabo, la gamme de meuleuses d'angle et de marteaux ou encore la gamme étendue de scies à onglet.

CAS hat aktuell 35 Hersteller mit in Summe mehr als 300 Maschinen, die alle mit einem Akku betrieben werden können.

CAS compte actuellement 35 fabricants avec, au total, plus de 300 machines qui peuvent toutes fonctionner avec une batterie.

Die Multi-Volt-Akkus von HiKOKI sind sowohl mit 36-Volt- als auch mit 18-Volt-Geräten kompatibel.

Les batteries Multi-Volt de HiKOKI sont compatibles aussi bien avec les outils de 36 volts qu'avec les outils de 18 volts.

Weitere Infos
Plus d'informations
**Swissavant digital**

# Der Stärkste seiner Klasse

Kraftpaket und Allrounder in einem – so lässt sich der neue 18-Volt-Akku-Schlagschrauber von Metabo am besten beschreiben. Der SSW 18 LTX 800 BL mit ½"-Spindel überzeugt mit einer enormen Kraft und eignet sich für verschiedenste Schraubanwendungen. Er schafft bis zu 800 Nm im Anzugsdrehmoment und bis zu 1200 Nm beim Lösen von Schrauben.

**Lösen und Anziehen leicht gemacht**
Der neue Akku-Schlagschrauber hat einen bürstenlosen Motor, der für höchste Effizienz bei allen Anwendungen sorgt. Wird der APS-Modus (Automatic Power Shift) aktiviert, reduziert sich die Drehzahl, sobald sich die Schraube oder Mutter löst – und minimiert damit das Risiko, dass diese herunterfallen und den Anwender verletzen, oder etwas beschädigen. Der APS-Modus funktioniert auch beim Anziehen von Schrauben oder Muttern: Hierbei stoppt das Gerät automatisch, sobald der Schrauber in den Schlagmodus schaltet. So können Schrauben nicht überdrehen.

**Vielfältiger Einsatz**
Für maximale Flexibilität sorgen die zwölf Drehzahl- und Drehmomentstufen. Je nach Arbeitsaufgabe wählen Anwender die für sie passende Einstellung.
Der Akku-Schlagschrauber ist Teil des 18-Volt-Systems von Metabo und ergänzt die markenübergreifende Akku-Allianz CAS (Cordless Alliance System). Innerhalb CAS sind derzeit mehr als 300 Maschinen von mehr als 30 unterschiedlichen Herstellern mit einem Akku kompatibel und beliebig kombinierbar.
*www.metabo.ch*

# La plus puissante de sa catégorie

Un concentré de puissance et un outil polyvalent en un – c'est ainsi que l'on peut le mieux décrire la nouvelle visseuse à choc sans fil 18 volts de Metabo. La SSW 18 LTX 800 BL avec broche ½" convainc par son énorme puissance et convient aux applications de vissage les plus diverses. Elle atteint jusqu'à 800 Nm en couple de serrage et jusqu'à 1200 Nm en couple de desserrage de vis.

**Desserrer et serrer en toute simplicité**
La nouvelle visseuse à choc sans fil est dotée d'un moteur sans balais qui garantit une efficacité maximale dans toutes les applications. Lorsque le mode APS (Automatic Power Shift) est activé, la vitesse de rotation diminue dès que la vis ou l'écrou se desserre – minimisant ainsi le risque qu'ils tombent et blessent l'utilisateur, ou endommagent quelque chose. Le mode APS fonctionne également lors du serrage de vis ou d'écrous: dans ce cas, l'appareil s'arrête automatiquement dès que la visseuse passe en mode percussion. Ainsi, les vis ne peuvent pas foirer.

**Une utilisation polyvalente**
Les douze niveaux de vitesse et de couple assurent une flexibilité maximale. En fonction du travail à effectuer, les utilisateurs choisissent le réglage qui leur convient le mieux.
La visseuse à choc sans fil fait partie du système 18 volts de Metabo et complète l'alliance de batteries inter-marques CAS (Cordless Alliance System). Au sein de CAS, plus de 300 machines de plus de 30 fabricants différents sont actuellement compatibles avec un seul type de batterie et peuvent être combinées à volonté.
*www.metabo.ch*

Der neue Akku-Schlagschrauber wird überall da eingesetzt, wo es Gewindeschrauben und Muttern gibt – zum Beispiel in der Industrie.

La nouvelle visseuse à choc sans fil est utilisée partout où il y a des vis et des écrous filetés – par exemple dans l'industrie.

Der APS-Modus (Automatic Power Shift) ist zum Beispiel beim Reifenwechsel in Kfz-Werkstätten besonders hilfreich.

Le mode APS (Automatic Power Shift) est par exemple particulièrement utile lors du changement de pneus dans les garages automobiles.

nexmart
Simply eBusiness

# Installieren Sie jetzt die TradeApp!

Available on the App Store

ANDROID APP ON Google play

## Kompakt und ab Lager lieferbar

Die Widmer AG aus Müllheim/TG erweitert ihr Elektrowerkzeug-Sortiment in diesem Herbst mit Metalldrehbänken der Marke PROTON.

Die kompakten Tischdrehmaschinen sind ab Lager Müllheim lieferbar und eignen sich für die Bearbeitung von Stahl, Guss, allen NE-Metallen, Aluminium, Messing, bzw. auch für Kunststoffe bestens.
Dank ihrer Bauweise mit regulierter oder stufenloser Geschwindigkeitseinstellung sind die PROTON Maschinen für eine Vielzahl an Verwendungsmöglichkeiten einsetzbar (Gewindeschneiden, Kegeldrehen, Längs- und Plandrehen). Die einfache Handhabung ist benutzer- und bedienfreundlich.
*www.widmertools.ch*

## Compacts et livrables du stock

La société Widmer AG de Müllheim/TG étend cet automne son assortiment d'outils électriques par des tours à métaux de la marque PROTON.

Ces tours d'établi compacts sont livrables depuis le stock de Müllheim et conviennent parfaitement à l'usinage de l'acier, de la fonte, de tous les métaux non ferreux, de l'aluminium, du laiton ou encore des matières plastiques.
Grâce à leur construction avec réglage de vitesse régulé ou en continu, les machines PROTON peuvent être utilisées pour une multitude d'applications (taraudage, tournage conique, tournage longitudinal et dressage). Leur maniement simple est convivial pour l'utilisateur et l'opérateur.
*www.widmertools.ch*

# Neue Verkaufsunterlagen vom Arbeitsplatzprofi

Pünktlich zu den beiden Fachmessen – der AMB in Stuttgart und der Eisenwarenmesse in Köln – hat Bedrunka+Hirth seine neuen Verkaufsunterlagen in deutscher, englischer und französischer Sprache veröffentlicht.

Nach drei Jahren erschien Anfang Oktober 2022 der neue Bedrunka+Hirth Gesamtkatalog 2022-24 in neuem Design. Gemäss Geschäftsleitung konnten zum jetzigen Zeitpunkt die gedruckten Preise trotz extremer Teuerungen der Rohstoff- und Energiekosten stabil gehalten werden. Auf dem Rohstoffmarkt wird nächstes Jahr eine leichte Entspannung (Stahl, Holz) beziehungsweise eine Stabilisierung auf hohem Niveau (Aluminium) erwartet. Skeptisch beobachtet Bedrunka+Hirth die Entwicklung der Energiekosten. Je nach Entwicklung könnten die Preise entsprechend nivelliert werden.

**Optimiertes Layout und Struktur**

Über 600 Seiten funktionale und ergonomische Betriebseinrichtungen sowie Arbeitsplatzsysteme sind das Ergebnis eines neu konzipierten Kataloges. Produktneuheiten und Produktvarianten in den Bereichen Schubladenschränke, Werkbänke, Mobile, CNC-Systeme und Arbeitsplatzsysteme erwartet die Kunden des Produktionsverbindungshandels. Auf der Website der Herstellers wird eine detaillierte Übersicht mit allen Neuheiten dargestellt.

*www.bedrunka-hirth.de, www.construtec.ch*

*Ce rapport est publié uniquement en allemand.*

# Zu Gast bei Trauffer: Bosch lud zum Jahrestreffen!

Anfang September war es wieder soweit – endlich, nach zwei Jahren Pause! Bosch lud die Schweizer Premium Fachhandelspartner zum Jahrestreffen. Es war das 44. Meeting, die «Trauffer Erlebniswelt» bei Brienz bot den idealen Rahmen. Als Gastgeber amtete der Schweizer Mundart-Popsänger Trauffer – auch bekannt als Hersteller von Holzspielwaren, vorwiegend Kühen aus Lindenholz.

# Invités par Bosch chez Trauffer dans l'Oberland bernois!

Début septembre, nous répondions de nouveau présent – enfin, après deux ans de pause! Bosch a invité ses partenaires commerciaux suisses Premium à leur 44e rencontre annuelle pour laquelle le «Monde de l'aventure Trauffer» près de Brienz offrait un cadre idéal. Le maître de maison était Marc Trauffer, chanteur pop en dialecte suisse-allemand – également connu comme fabricant de jouets en bois, principalement des vaches tilleul.

Die «Trauffer Erlebniswelt» in Hofstetten bei Brienz wurde im Juni 2022 eröffnet. Sie ist eine Event-Lokalität mit besonderem Charakter.

Le «Monde de l'aventure» à Hofstetten près de Brienz a ouvert ses portes en juin 2022. Il s'agit d'un lieu événementiel au caractère particulier.

Axel Horisberger, Vertriebsleiter Bosch Professional Schweiz, führte mit Freude und Engagement durch die Tagung.

Axel Horisberger, directeur des ventes de Bosch Professional Suisse, a animé la conférence avec plaisir et engagement.

Ja, in jeder seiner Kühe steckt viel handwerkliche Sorgfalt und Mühe. Das wurde in der Schauwerkstatt in Hofstetten bei Brienz mehr als deutlich. Und das «Hand-Werk» steht natürlich auch bei Elektrowerkzeugen im Zentrum. Insofern ist Bosch mit der Wahl dieser Location für das Premium Partner Meeting 2022 ein Volltreffer gelungen.

**Erlebniswelt mit Marke**

Die Geschichte von «Trauffer» ist einmalig und reicht mit der Gründung einer industriellen Holzspielwarenherstellung ins Jahr 1938 zurück. Wobei industriell hier nicht eine maschinelle Massenproduktion meint, sondern die Bedeutung des lateinischen Wortes «Industria» für «Fleiss».

Mit viel Fleiss, Geschick und sicher auch Mühe wurde der Familienname Trauffer zur Marke. Der Familienname ist zugleich auch die Marke des populären Schweizer Sängers «Trauffer». Wenn also Marc A. Trauffer von «Müeh mit de Chüeh» singt, dann ergibt das mehrfach Sinn … – Die Trauffer Erlebniswelt ist seit Anfang Juni 2022 offen.

Oui, chacune de ses vaches est le fruit de beaucoup de soin et d'efforts artisanaux. C'est ce qui est apparu très clairement dans l'atelier de démonstration de Hofstetten près de Brienz. Et le «travail manuel» est bien sûr aussi au centre des outils électriques. En choisissant ce lieu pour le Premium Partner Meeting 2022, Bosch a donc fait mouche.

**Un monde d'expériences avec une marque**

L'histoire de «Trauffer» est unique et remonte à 1938 avec la création d'une entreprise industrielle de fabrication de jouets en bois. Le terme «industriel» ne désigne pas ici une production mécanique de masse, mais correspond au sens du mot latin «Industria», qui signifie «travail». Avec beaucoup de travail, d'habileté et certainement aussi d'efforts, le nom de famille Trauffer est devenu une marque. Le nom de famille est également la marque du chanteur suisse populaire «Trauffer». Lorsque Marc A. Trauffer chante «Müeh mit de Chüeh», ce titre de chanson (les vaches rendent la vie difficile) a donc plusieurs sens ... – Le monde de l'aventure de Trauffer est ouvert depuis début juin 2022.

▶▶

## Umgruppierung bei den Akku-Allianzen

Eine der wesentlichen Neuheiten am Meeting war die Nachricht, dass Bosch eine eigene 18 V Akku-Allianz neu aufbaut. Vor einigen Jahren war dieses Vorhaben bereits einmal aufgegleist worden, jetzt sieht es nach deutlich mehr Schub aus.
Die offizielle Verlautbarung aus Stuttgart dazu kam just zum Meeting, so dass der Schweizer Fachhandel die Info brühwarm mitnehmen konnte. Diese Akku-Allianz tritt unter dem Logo-Namen **«AMPShare – Powered by Bosch»** auf.

## Regroupement des alliances de batteries

L'une des principales nouveautés de la réunion a été l'annonce de la création, par Bosch, de sa propre alliance de batteries 18 V. Ce projet avait déjà été mis sur les rails il y a quelques années, mais il semble aujourd'hui avoir pris un nouvel élan. L'annonce officielle de Stuttgart est arrivée juste au moment de la réunion, de sorte que le commerce spécialisé suisse a reçu cette information toute fraîche. Cette alliance autour d'une batterie unique se nomme **«AMPShare – Powered by Bosch»**.

Die Idee selbst ist nicht neu. Spätestens seit der Lancierung von CAS (Cordless Alliance System) durch Metabo weiss man um Sinn und Zweck einer markenübergreifenden Akku-Allianz: Die Mehrfachverwendung ein und desselben Kraftpakets in Elektrowerkzeugen und Hilfsgeräten verschiedener Marken – einheitliche Lademöglichkeit inklusive. Knackpunkte sind dabei die Akku-Schnittstelle und die elektrisch-elektronische Kompatibilität mit den einzelnen Anwendungen.

L'idée elle-même n'est pas nouvelle. Depuis le lancement de CAS (Cordless Alliance System) par Metabo, on connaît le sens et l'objectif d'une alliance de marques d'accumulateurs: l'utilisation multiple d'un seul et même bloc d'alimentation des outils électriques et des appareils auxiliaires de différentes marques – possibilité de chargement uniforme comprise. Les points délicats sont l'interface de la batterie et la compatibilité électrique et électronique entre les différentes applications.

Eine besondere Note bekommen die Vorgänge unter dem Aspekt, dass mit Rothenberger und Fischer bisher (mindestens) zwei namhafte Marken von CAS zu AMPShare gewechselt haben. Zu den Hintergründen lässt sich aus den offiziellen Verlautbarungen nur wenig entnehmen, die schiere Marktgrösse und die globale Verbreitung dürften mitgespielt haben.
So gibt Bosch die Anzahl seiner weltweit im Einsatz stehenden kompatiblen Akkus mit 80 Mio. Stück an, während man bei Metabo von 20 Mio. ausgeht – die entsprechenden Ladegeräte dürften in ähnlichen Proportionen zueinander stehen. Auf der anderen Seite fragt es sich, wie die genannten Marken ihren Kunden den Systemwechsel plausibel machen werden. Denn der Begriff «Allianz» steht zunächst einmal für ein Bündnis, also ein vertraglich geregeltes Verhältnis zwischen gleichberechtigten Partnern …

Le fait qu'au moins deux marques renommées, Rothenberger et Fischer, soient passées de CAS à AMPShare donne un relief particulier à ce processus. Les déclarations officielles ne donnent que peu d'informations sur les raisons de ce changement, mais la taille du marché et la diffusion mondiale ont probablement joué un rôle.
Ainsi, Bosch indique que le nombre de ses batteries compatibles utilisées dans le monde entier s'élève à 80 millions, tandis que Metabo part du principe qu'il y en a 20 millions – les chargeurs correspondants devraient être dans les mêmes proportions. D'un autre côté, on peut se demander comment les marques citées vont rendre le changement de système plausible pour leurs clients. Car le terme «alliance» désigne tout d'abord une alliance, c'est-à-dire une relation réglée par contrat entre des partenaires égaux ...

AMPShare
Powered by BOSCH

▶▶

►► ...FORTSETZUNG / ...SUITE

**Messtechnik-Jubiläum und Profi-Gartengeräte**
Die Messtechnik wurde von Bosch vor 30 Jahren als Thema aufgegriffen und kontinuierlich weiter entwickelt. Man feiert das Jubiläum aber nicht mit einer grossen Party, sondern mit der Kampagne «Durability». Im Rahmen dieser Aktionszeit gibt es für die Premium Partner besondere Konditionen, unterstützt durch gezielte Informationen zur unverwüstlichen Qualität der blauen Messgeräte.
Nicht zum ersten Mal lanciert Bosch Gartengeräte in Profiblau. Waren es seinerzeit zwei grössere Rasenmähermodelle, startet man nun mit fünf Geräten auf Profiniveau: Ein Laubbläser, zwei Trimmer, eine Heckenschere und wiederum ein Rasenmäher sind die Vorhut eines noch auszubauenden Sortiments an blauen Gartengeräten – absehbar alle mit 18 V-Akku ausgerüstet. Bereits heute arbeiten 75 % aller von Bosch ausgelieferten Geräte kabellos. Die erwähnten blauen Gartengeräte sind ab 2023 verfügbar, das Sortiment wird ausgebaut.

**Drei Zubehörklassen – nachhaltige Verpackungen**
Wie weiter zu vernehmen war, will man das Zubehörsortiment für Profis in drei Leistungsklassen aufteilen: «Bosch – Bewährte Qualität», «Pro – Ausrüstung für mehr Effizienz» und «Expert – Das Beste für Ihr Werkzeug» sollen sie heissen und optimal auf den jeweiligen Anwendungsfall abgestimmt sein. Die Idee dahinter ist die Anpassung des Zubehörs an die faktischen Anforderungen – qualitativ wie dann auch preislich. Zudem soll die Expert-Klasse dank allerhöchster Qualität und Langlebigkeit auch zur Ressourcenschonung beitragen. – Grundsätzlich betritt Bosch mit einem verstärkten Augenmerk auf Nachhaltigkeit und Ökologie kein Neuland. Es gibt aber nun bei den Verpackungen dazu vier konkrete Stossrichtungen mit definierten Zielen. Zum einen sollen ab 2022 sämtliche holzbasierten Materialien nur noch aus FSC-zertifizierten Quellen stammen (Kartons, Papier [auch Trägerpapiere für flexible Schleifmittel]).
Ebenfalls ab sofort sollen bei den Verpackungen bessere Kunststoffe, insbesondere zu 30 % rezykliertes PE eingesetzt werden. Im Jahr 2023 kommen ausschliesslich mineralölfreie Druckfarben zur Anwendung, und ab 2024 wird es nur noch PVC-freie Verpackungen geben. In die gleiche Richtung geht auch der Trend zu Gross- statt Einzelpackungen. Man will damit bei weniger Verpackung mehr Inhalt an die Kunden abgeben.
*Bericht und Fotos: Andreas Grünholz*

**Anniversaire de la métrologie et outils de jardinage professionnels**
Bosch s'est penché sur la métrologie il y a 30 ans et l'a continuellement développée. On ne célèbre toutefois pas cet anniversaire par une grande fête, mais par la campagne «Durability».
Dans le cadre de cette période promotionnelle, les partenaires Premium bénéficient de conditions spéciales, soutenues par des informations ciblées sur la qualité indestructible des appareils de mesure bleus.
Ce n'est pas la première fois que Bosch lance des outils de jardinage en bleu professionnel. Alors qu'il s'agissait à l'époque de deux grands modèles de tondeuses à gazon, on commence maintenant avec cinq appareils de niveau professionnel: un souffleur de feuilles, deux coupe-herbes, un taille-haies et à nouveau une tondeuse à gazon constituent l'avant-garde d'une gamme d'outils de jardin bleus qui doit encore être élargie – tous seront vraisemblablement équipés d'une batterie 18 V. Aujourd'hui, 75 % des appareils livrés par Bosch fonctionnent déjà sans fil. Les outils de jardin bleus mentionnés seront disponibles à partir de 2023 et la gamme sera étendue.

**Trois catégories d'accessoires - des emballages durables**
On a aussi appris que l'assortiment d'accessoires pour les professionnels sera divisé en trois classes de performance: «Bosch – Qualité éprouvée», «Pro – Équipement pour plus d'efficacité» et «Expert – Le meilleur pour votre outil», et qu'il sera adapté de manière optimale à chaque cas d'utilisation. L'idée est d'adapter les accessoires aux exigences réelles – en termes de qualité et de prix. De plus, la classe Expert devra contribuer à la préservation des ressources grâce à une qualité et une longévité maximales. – En principe, Bosch ne s'aventure pas en terrain inconnu en accordant une attention accrue à la durabilité et à l'écologie. Mais il existe désormais quatre orientations concrètes avec des objectifs définis pour les emballages. Premièrement, à partir de 2022, tous les matériaux à base de bois devront provenir de sources certifiées FSC (cartons, papier [y compris les papiers supports pour les abrasifs flexibles]). D'autre part, il faudra fabriquer les emballages en matières plastiques de meilleure qualité, notamment avec 30 % de PE recyclé. En 2023, seules des encres d'imprimerie sans huile minérale seront utilisées, et à partir de 2024, il n'y aura plus que des emballages sans PVC. La tendance aux grands emballages plutôt qu'aux emballages individuels va dans le même sens. L'objectif est de fournir aux clients plus de contenu avec moins d'emballage.
*Rapport et photos: Andreas Grünholz*

Ganz wie vor der Pandemie: Engagement und Freude bei den Vorführungen von Neuheiten und Weiterentwicklungen.

Tout à fait comme avant la pandémie: engagement et joie lors des démonstrations de nouveautés et de développements.

Dank beidseitigem Schalter eignet sich die neue Akku-Stichsäge GST 18V-155 SC für Rechts- und Linkshänder wie auch für das Arbeiten von unten.

Grâce à son interrupteur ambidextre, la nouvelle scie sauteuse sans fil GST 18V-155 SC convient aussi bien aux droitiers qu'aux gauchers et permet de travailler par le bas.

# Die neuen MULTIMASTER – jetzt auf AMPShare

Die neuen FEIN Akku MULTIMASTER Modelle 500, 700 und 700 1.7 sind mit der Akku-Schnittstelle des 18-Volt-Systems AMPShare erhältlich.

FEIN bringt die Akku MULTIMASTER Modelle 500, 700 und 700 1.7 mit der neuen Akku-Schnittstelle des 18-Volt-Systems AMPShare auf den Markt. FEIN-Anwender erweitern mit AMPShare ihre Anwendungsmöglichkeiten, indem sie herstellerübergreifend Elektrowerkzeuge mit AMPShare Akkus betreiben können. Dieses nachhaltige System bietet Kunden somit mehr Flexibilität und Kosteneinsparungen.

Die Markteinführung der neuen FEIN Akku MULTIMASTER auf der AMPShare Plattform wird mit einer umfassenden Marketing-Kampagne sowohl online als auch beim Handel begleitet.

Auch was die Aufbewahrung betrifft, verfolgt FEIN den Systemgedanken und bringt die neuen Akku MULTIMASTER Modelle im L-BOXX System auf den Markt. Der Vorteil der L-BOXXen liegt darin, dass alle Koffer miteinander kompatibel sind und zahlreiche Kombinations- und Erweiterungsmöglichkeiten bieten. Die neuen Akku MULTIMASTER 500, 700 und 700 1.7 sind zusammen mit den L-BOXXen ebenso wie die AMPShare Akkus und Ladegeräte ab Oktober 2022 auf dem Markt erhältlich.

**Höchste Qualität trifft auf bestes Akku-System**
Als «extrem wichtigen Schritt für FEIN» bezeichnet Chief Innovation Officer Sebastian Schnaitmann die strategische Entscheidung, den MULTIMASTER für die AMPShare Akku-Plattform zu öffnen. «FEIN legt seit jeher immens viel Wert auf qualitativ hochwertige und sichere Elektrowerkzeuge mit einer langen Lebensdauer.»
Zusammen mit seinen Teams aus den Bereichen Produktmanagement, Entwicklung und Marketing begleitete er die Umstellung der MULTIMASTER Modelle von Beginn an mit – immer mit dem Ziel vor Augen, den Kunden eine einfach zu bedienende und sichere Maschine zu bieten, die flexibel für Tausende von Anwendungen eingesetzt werden kann.
*www.fein.ch*

# Les nouveaux MULTIMASTER – maintenant sur AMPShare

Les nouveaux modèles FEIN Akku MULTIMASTER 500, 700 et 700 1.7 sont disponibles avec l'interface batterie du système 18 volts AMPShare.

FEIN lance sur le marché les modèles Akku MULTIMASTER 500, 700 et 700 1.7 avec la nouvelle interface batterie du système 18 volts AMPShare. Avec AMPShare, les utilisateurs FEIN étendent leurs possibilités d'application aux outils électriques de tous les fabricants avec des batteries AMPShare. Ce système durable offre ainsi aux clients une plus grande flexibilité et des économies de coûts.

Le lancement sur le marché du nouveau FEIN Akku MULTIMASTER sur la plateforme AMPShare s'accompagne d'une vaste campagne de marketing, tant en ligne que dans le commerce.

FEIN poursuit également l'idée de système en ce qui concerne le rangement et lance les nouveaux modèles Akku MULTIMASTER dans le système L-BOXX. L'avantage des L-BOXX réside dans le fait que tous les coffrets sont compatibles entre eux et offrent de nombreuses possibilités de combinaison et d'extension. Les nouvelles batteries MULTIMASTER 500, 700 et 700 1.7 seront disponibles sur le marché avec les L-BOXX, tout comme les batteries et les chargeurs AMPShare, à partir d'octobre 2022.

**La plus haute qualité s'allie au meilleur système de batterie**
Sebastian Schnaitmann, Chief Innovation Officer, qualifie d'«étape extrêmement importante pour FEIN» la décision stratégique d'ouvrir le MULTIMASTER à la plateforme de batteries AMPShare. «FEIN a toujours accordé une immense importance à des outils électriques de haute qualité et sûrs, dotés d'une longue durée de vie.»
Avec ses équipes de gestion des produits, de développement et de marketing, il a accompagné le changement des modèles MULTIMASTER dès le début – avec toujours en tête l'objectif d'offrir aux clients une machine facile et sûre à utiliser de manière flexible pour des milliers d'applications.
*www.fein.ch*

# Neuer Allrounder unter den Kombischeren

Profis und Heimwerker schätzen die neue Kombischere von BESSEY gleichermassen, und das zu Recht. Anfangs sollte die D52-2 nur als Nebendarsteller im Erdi Programm mitlaufen, aber sie erwies sich als ein echter Renner. Die Schere ist enorm vielseitig einsetzbar und darüber hinaus äusserst robust gebaut.

Die 260 mm grosse Schere verfügt über gerade Schneiden, die eine Schnittlänge von 53 mm ermöglichen. Sie trennt mühelos weiche Werkstoffe wie Pappe, Stoff und Papier und ermöglicht sogar Schnitte in bis zu 0,6 mm dicken, kaltgewalzten Stahl.
Die verzahnte, gehärtete Schneide sorgt dafür, dass man beim Arbeiten nicht abrutscht, und der bewährte ERGO-Griff – im charakteristischen rot-schwarzen Design – gibt den Fingern sicheren Halt und lässt die Hand bei der Arbeit nicht ermüden.
Die hohe Stabilität der Schere wird dadurch erzielt, dass Schneide und Griff in einem Stück geschmiedet sind. Ihre Klingen wurden zum Schutz vor Korrosion sandgestrahlt und oberflächenbehandelt.
So ist die Schere auch für den Ausseneinsatz bei schlechtem Wetter bestens gerüstet.

Für den Handel hat BESSEY die neue Kombi-Schere einzeln verpackt. Zehn Stück sind bereits in einem kompakten Verkaufsdisplay vorkonfektioniert.
*www.bessey.de*

# Un nouveau sécateur polyvalent parmi les sécateurs combinés

Professionnels et bricoleurs apprécieront pareillement le nouveau sécateur combiné de BESSEY, et ce à juste titre. Au début, le D52-2 ne devait être qu'un acteur secondaire dans la gamme Erdi, mais il s'est révélé être un véritable succès. Le sécateur est extrêmement polyvalent et sa construction est extrêmement robuste.

Le sécateur 260 mm dispose de lames droites qui permettent une longueur de coupe de 53 mm. Il coupe facilement les matériaux souples comme le carton, le tissu et le papier et permet même de couper l'acier laminé à froid jusqu'à 0,6 mm d'épaisseur.
La lame dentée et trempée ne glisse pas pendant le travail, et la poignée ERGO éprouvée – au design rouge et noir caractéristique – offre une bonne prise aux doigts et évite de fatiguer la main pendant le travail.
La grande stabilité du sécateur provient du fait que la lame et la poignée sont forgés d'une seule pièce. Les lames sont sablées et traitées en surface pour les protéger de la corrosion. Le sécateur est ainsi parfaitement équipé pour une utilisation en extérieur par mauvais temps.

Pour le commerce, BESSEY a emballé le nouveau sécateur combiné individuellement. Dix pièces sont déjà pré-confectionnées dans un présentoir de vente compact.
*www.bessey.de*

«DATEN SIND DER ROHSTOFF DER ZUKUNFT!»

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

SDCC
swiss data clearing center

# Festool Connected: intelligente Produkte und smarte Apps

Egal ob in der Werkstatt, auf der Baustelle oder zuhause: Mit Festool Connected hat man intelligente Produkte und smarte Apps an der Hand, die die täglichen Arbeitssituationen optimal unterstützen.

Die Festool Apps befreien von Aufgaben wie beispielsweise das zeitraubende Erstellen von Einkaufslisten. Sie sollen auch helfen, wenn das Absaugmobil mal piepst und können zeigen, wo der Akkupack liegt oder verloren gegangen ist. Der Hersteller hat mit Festool Connected seine neuesten Werkzeuge mit Internet of Things (IoT) vernetzt.

**Smarte Erweiterung des Festool Systems**
Die smarten Apps (Work App, Order App, How-to App) sind exakt auf die intelligenten Werkzeuge zugeschnitten und erweitern deren Funktionen um ein Vielfaches. Mit dieser smarten Ergänzung ist man für jeden Anwendungsfall ideal gerüstet und erreicht die gewünschten Ergebnisse noch einfacher und schneller.

**Rund um die Uhr die passende Lösung parat**
Die smarten Lösungen von Festool sind eine hilfreiche Unterstützung in jeder Arbeitssituation: ob spontane Bestellung beim Fachhandel, perfekter Anwendungstipp vom Festool Experten oder der passende Hinweis, wenn dem Werkzeug etwas fehlen sollte. Die smarten Festool Apps helfen weiter – unkompliziert und komplett kostenlos zum Herunterladen für Android und iOS Smartphones.
*www.festool.ch*

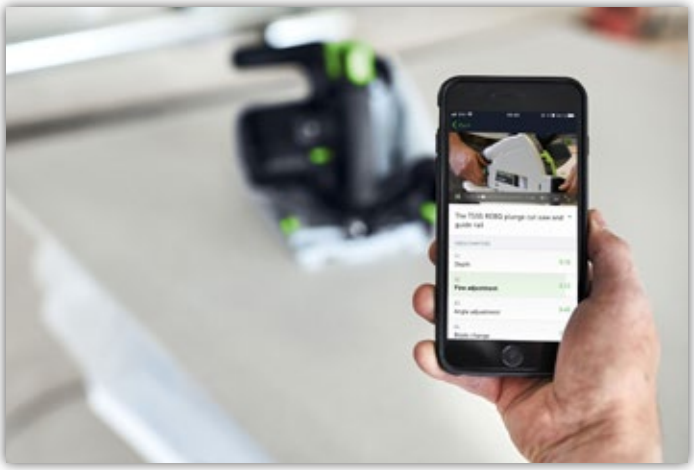
# Festool Connected: smart products, smart apps

Que ce soit à l'atelier, sur le chantier ou à la maison: Festool Connected, ce sont des produits et des apps intelligents à portée de main, fournissant une aide optimale dans les situations de travail quotidiennes.

Les apps de Festool libèrent l'utilisateur de tâches fastidieuses comme, par exemple, celle d'établir des listes d'achats. Elles doivent également aider lorsque l'aspirateur mobile émet des bips et peuvent indiquer où se trouve le bloc batterie ou s'il a été perdu. Avec Festool Connected, le fabricant a mis en réseau ses outils les plus récents avec l'Internet des objets (IoT).

**Une extension intelligente du système Festool**
Les applications intelligentes (Work App, Order App, How-to App) sont exactement adaptées aux outils intelligents et élargissent leurs fonctions de manière considérable. Avec ce complément intelligent, l'utilisateur est idéalement équipé pour chaque cas d'application et obtient les résultats souhaités encore plus facilement et rapidement.

**Une solution adaptée 24 heures sur 24**
Les solutions intelligentes de Festool sont un soutien utile dans chaque situation de travail: qu'il s'agisse d'une commande spontanée chez un revendeur spécialisé, d'un conseil d'utilisation parfait de la part d'un expert Festool ou d'une indication appropriée s'il manque quelque chose à l'outil. Les applications intelligentes de Festool vous aident – de manière simple et entièrement gratuite, elles sont téléchargeables sur les smartphones Android et iOS.
*www.festool.ch*



Ganz egal ob man Produktdaten oder Services verwalten will oder die Werkzeuge individuell einstellen, mit den smarten Apps lassen sich die Werkzeuge konfigurieren, intuitiv bedienen und einfach einrichten.

Que ce soit pour gérer des données de produits ou des services ou de personnaliser des outils, les applications intelligentes permettant de configurer les outils, de les utiliser de manière intuitive et de les installer facilement.

Über den Scanner auf der Startseite können alle Barcodes auf aktuellen Festool Produkten gescannt werden. Dieser Scanner greift auf eine externe Datenbank zu, die Informationen zu über 130 Millionen Produkten enthält.

Le scanner de la page d'accueil permet de lire tous les codes-barres sur les produits Festool actuels. Il accède à une base de données externe contenant des informations sur plus de 130 millions de produits.

# Experte fürs Fliesenlegen: Rubi setzt jetzt auf CAS-Technologie

Das spanische Unternehmen Rubi wird das nächste Mitglied von CAS (Cordless Alliance System) und bringt verschiedene Werkzeuge für Fliesenleger in die Allianz mit ein.

Rubi bringt im 2023 vier neue Maschinen in die von Metabo initiierte, markenübergreifende Akku-Allianz CAS mit ein. Den Anfang macht der akkubetriebene Mischer RUBIMIX E10 Energy CAS.
«Wir entwickeln, produzieren und vertreiben Lösungen, die in der Branche führend sind. Unser Ziel ist es, die Arbeit von Fliesenlegern sicherer, einfacher und effizienter zu machen. Da passt der Kerngedanke von CAS hervorragend dazu», erklärt Carles Gamisans, Deputy General Manager of Rubi Group.

«Fliesenleger arbeiten oft an Orten, wo es keine Stromversorgung gibt – sie müssen maximal flexibel sein. Die Lösung sind Akku-Maschinen. Wir wollten ein kabelloses System auf höchstem Niveau, das zugleich kompatibel und innovativ ist. CAS erfüllt unsere Anforderungen in allen Punkten. Unsere Kunden können mit CAS nicht nur unsere Werkzeuge nutzen, sondern mit einem Akkupack noch viele weitere Geräte betreiben, die sie brauchen.»
Mit Rubi wächst CAS mit mehr als 300 Maschinen konsequent weiter. Auch Metabo CEO Henning Jansen freut sich über den Neuzugang: «Mit Rubi haben wir als Branchenführer einen echten Spezialisten für uns gewonnen und können so unser Angebot für das Bau- und Fliesenlegergewerbe weiter ausbauen.»

**Fliesenlegen von A bis Z**
1951 in Barcelona gegründet, ist Rubi heute ein führender Anbieter von Werkzeugen zum Schneiden und Verlegen von Fliesen. Das spanische Unternehmen hat elf Niederlassungen auf allen fünf Kontinenten und vertreibt seine Spezial-Produkte in über 120 Ländern.
Rubi entwickelt, produziert und vertreibt Werkzeuge und Zubehör für Fliesenleger – vom Mischen von Klebstoff übers Schneiden und Polieren bis hin zum Verlegen von Fliesen. Dazu zählen ausserdem Nivelliersysteme, Werkzeuge für Platten und spezielle Sägeblätter und Bohrer.
«Wir freuen uns, unsere Geräte im nächsten Jahr auf den Markt zu bringen und Teil der grössten markenübergreifenden Akku-Allianz zu sein. Mit CAS können wir unsere Vision realisieren, ein Sortiment an Akku-Maschinen für unsere spezielle Zielgruppe aufzubauen. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit», sagt Carles Gamisans.
*www.metabo.ch, www.rubi.com/de*

# Expert en carrelage: Rubi mise désormais sur la technologie CAS

L'entreprise espagnole Rubi sera le prochain membre du CAS (Cordless Alliance System) et apportera à l'alliance différents outils pour les carreleurs.

En 2023, Rubi apportera quatre nouvelles machines à l'alliance sans fil CAS, initiée par Metabo et regroupant plusieurs marques. C'est le malaxeur à batterie RUBIMIX E10 Energy CAS qui ouvre le bal.
«Nous développons, produisons et distribuons des solutions qui sont à la pointe de la branche. Notre objectif est de rendre le travail des carreleurs plus sûr, plus simple et plus efficace. L'idée centrale de CAS s'inscrit parfaitement dans cette optique», explique Carles Gamisans, directeur général adjoint du groupe Rubi.

«Les carreleurs travaillent souvent dans des endroits où il n'y a pas d'électricité – ils doivent être flexibles au maximum. La solution, ce sont les machines sans fil. Nous voulions un système sans fil de très haut niveau, qui soit à la fois compatible et innovant. CAS répond en tous points à nos exigences. Avec CAS, nos clients peuvent non seulement utiliser nos outils, mais aussi faire fonctionner, avec un seul bloc-batteries, de nombreux autres appareils dont ils ont besoin.»
Avec Rubi, CAS poursuit sa croissance de manière conséquente avec plus de 300 machines. Le PDG de Metabo, Henning Jansen, se réjouit également de ce nouveau venu: «En tant que leader de la branche, nous avons gagné avec Rubi un véritable spécialiste et pouvons ainsi continuer à étendre notre offre pour le secteur du bâtiment et du carrelage.»

**La pose de carrelage de A à Z**
Fondée en 1951 à Barcelone, Rubi est aujourd'hui un fournisseur leader d'outils pour la coupe et la pose de carreaux. L'entreprise espagnole possède onze succursales sur les cinq continents et distribue ses produits spécialisés dans plus de 120 pays.
Rubi développe, produit et distribue des outils et des accessoires pour les carreleurs – du mélange de colle à la pose de carreaux en passant par la découpe et le polissage. Rubi fournit également des systèmes de nivellement, des outils pour les dalles ainsi que des lames de scie et des forets spéciaux.
«C'est avec plaisir que nous lancerons nos appareils sur le marché l'année prochaine en faisant partie de la plus grande alliance de batteries multimarques. Avec CAS, nous pouvons réaliser notre vision de créer une gamme de machines sans fil pour notre groupe cible spécifique. Nous attendons beaucoup de cette collaboration», déclare Carles Gamisans.
*www.metabo.ch, www.rubi.com/fr*

# Länger, stärker, effizienter: der 18 V-Powerstack-Akku mit 5 Ah von DEWALT

Dewalt stellt seinen leistungsstärksten Akku vor. 50 % mehr Leistung, 50 % mehr Laufzeit pro Ladung und eine doppelt so lange Lebensdauer[1]. Kompatibel mit dem 18 V XR System.

Nach der Markteinführung des 2 Ah-Akkus im Frühling 2022 erweitert Dewalt sein Powerstack-System um den 5 Ah Akku, der Anwender und Anwenderinnen 50 % mehr Leistung und eine 50 % längere Laufzeit bei doppelt so langer Lebensdauer[1] verspricht.

Der neue Akku baut auf der innovativen Powerstack-Technologie auf, bei der gestapelte Pouch-Zellen zum Einsatz kommen. Durch diese Technologie gehören die Akkus zu den effizientesten und leichtesten im Markt.

- Mit bis zu 50 % mehr Leistung sorgt dieser Akku für einen schnelleren Arbeitsfortschritt und damit eine höhere Produktivität.
- Mit bis zu 50 % mehr Laufzeit pro Ladung ist der Akku der effizienteste DEWALT Akku in seiner Klasse.
- Die um 100 % höhere Lebensdauer in Bezug auf die Ladezyklen zahlt sich für Anwenderinnen und Anwender in einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis aus.
- Das im unteren Teil gummierte Akkugehäuse ist rutschfest und hilft dabei, empfindliche Oberflächen zu schützen.

*[1]im direkten Vergleich unter Laborbedingungen zum konventionellen DEWALT-XR-Akku mit 18 Volt/5Ah.*

# Plus longue, plus puissante, plus efficace: la batterie 18 V Powerstack 5 Ah de DEWALT

Dewalt présente sa batterie la plus puissante. 50 % de puissance en plus, 50 % d'autonomie supplémentaire par charge et une durée de vie deux fois plus longue[1]. Compatible avec le système 18 V XR.

Après le lancement de la batterie 2 Ah au printemps 2022, Dewalt étend son système Powerstack par la batterie 5Ah qui promet aux utilisateurs 50 % de puissance supplémentaire et 50 % d'autonomie en plus pour une durée de vie deux fois plus longue[1].

La nouvelle batterie est basée sur la technologie innovante Powerstack, qui utilise des cellules Pouch empilées. Grâce à cette technologie, les batteries comptent parmi les plus efficaces et les plus légères du marché.

- Avec jusqu'à 50 % de puissance en plus, cette batterie permet de travailler plus vite et donc d'être plus productif.
- Avec jusqu'à 50 % d'autonomie supplémentaire par charge, cette batterie est la batterie DEWALT la plus efficace de sa catégorie.
- La durée de vie supérieure de 100 % en termes de cycles de charge se traduit pour les utilisateurs par un excellent rapport qualité/prix.
- Le boîtier de la batterie, caoutchouté dans sa partie inférieure, est antidérapant et contribue à protéger les surfaces sensibles.

*[1]En comparaison directe, dans des conditions de laboratoire, avec une batterie conventionnelle DEWALT XR de 18 volts/5Ah.*

Mit seiner kompakten Bauweise erleichtert der neue Powerstack-Akku von Dewalt das Arbeiten in engen Räumen und optimiert den Platz im Werkzeugkasten.

Grâce à sa conception compacte, la nouvelle batterie Powerstack de Dewalt facilite le travail dans les espaces restreints et optimise l'espace dans la boîte à outils.

Im neuen 18 V Powerstack-Akku von Dewalt kommen gestapelte Pouch-Zellen zum Einsatz. Diese innovative Technologie macht ihn leistungsstark, effizient und langlebig.

La nouvelle batterie 18 V Powerstack de Dewalt utilise des cellules Pouch empilées. Cette technologie innovante la rend puissante, efficace et durable.

# Fabian Wyss ist neuer Leiter Berufsbildung

Fabian Wyss

Im Zuge einer ordentlichen Nachfolgeplanung hat Fabian Wyss, Master of Advanced Studies in General Management, am 1. Oktober 2022 die Arbeit auf der Geschäftsstelle von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt aufgenommen und wird per 1. Februar 2023 die Verantwortung für die Berufsbildung (Aus- und Weiterbildung), inkl. ASA-Branchenlösung (EKAS), bei Swissavant vom bisherigen Amtsinhaber, Danilo Pasquinelli, der auf diesen Zeitpunkt hin in den dritten Lebensabschnitt eintreten wird, übernehmen.

Der frühzeitige Stellenantritt von Fabian Wyss garantiert während rund vier Monaten eine ordentliche Arbeitsübergabe vom in den Ruhestand tretenden bisherigen Leiter Berufsbildung und sorgt so für die notwendige bildungspolitische Konstanz sowie Ausbildungskontinuität bei den vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (Eisenwaren, Haushalt, Farben und Elektrofach) und damit für eine professionelle Stabsübergabe in einem der wichtigsten Geschäftsbereiche von Swissavant als Trägerorganisation verschiedener Ausbildungs- und Prüfungsbranchen.

Fabian Wyss als neuer Leiter Berufsbildung Swissavant hat bereits erste wertvolle Erfahrungen im Bereich der Berufsbildung gesammelt, arbeitete der 33-Jährige doch während 15 Jahren in der Branche «öffentlicher Verkehr» und davon die letzten vier Jahre in der Grundbildung (Berufslehre).
Herr Wyss unterrichtete zusätzlich zu seinem Engagement in der Grundbildung an der Berufsfachschule einzelne Lektionen mit «öV-Spezifika» und wirkte engagiert als Autor an verschiedenen offiziellen Lernmedien inhaltlich mit. Mit seiner mehrjährigen beruflichen Erfahrung in der Schweizer Grundbildung, den diversen nebenamtlichen Lehrtätigkeiten auf Stufe Berufsbildung und berufsadäquaten Weiterbildungen wie beispielsweise zum Master of Advanced Studies in General Management ist Fabian Wyss bestens für die anspruchsvollen Aufgaben als Leiter Berufsbildung gerüstet.

**«Als neuer Leiter Berufsbildung bei Swissavant freue ich mich auf die vielseitigen bildungspolitischen wie organisatorischen Aufgaben in der Grundbildung. Der damit verbundene Kontakt zu den Mitgliedern aus Industrie und Handel gleich wie der anstehende Dialog mit den zahlreichen Lernenden wird den Arbeitsalltag inspirierend und interessant gestalten.», meint engagiert der 33-jährige Fabian Wyss bei seinem Stellenantritt.**

In seiner Freizeit bereist Herr Wyss gerne fremde Länder und lässt dann die verschiedenen historisch gewachsenen Kulturen bewusst auf sich wirken. Er ist zudem begeisterter Taucher und widmet sich für einen freien Kopf dann und wann auch dem Laufsport.

An dieser Stelle wünschen wir dem zukünftigen Leiter Berufsbildung bei Swissavant einen gelungenen Einstand und dann nach Übernahme der vielschichtigen Gesamtverantwortung im beruflichen Bildungsbereich viel Freude im anspruchsvollen Arbeitsalltag und angesichts der vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen die notwendige Genugtuung und Zufriedenheit im Umgang mit den Lernenden aus allen Landesteilen der Schweiz.

*Ce reportage sera publié en français dans le prochain numéro de perspective.*

## Radikale Freiheit

*Cornelia Mooslechner-Brüll*
*176 Seiten, 30.90 CHF*
**Goldegg Verlag, 2022**

**Die fünf alles entscheidenden Fragen, die dein Leben verändern**
Fragen, die unser Leben bewegen: Wie hilft Philosophie bei der Sinnsuche? Wir sind oft mit existenziellen Fragen konfrontiert: Was ist der Sinn des Lebens? Jeder von uns trägt solche Lebensthemen mit sich herum, zu denen wir immer wieder zurückkehren. Die Philosophie ist eine Impulsgeberin. In ihrem Ratgeber zeigt Dr. Cornelia Mooslechner-Brüll, wie wir diesen jahrtausendealten Schatz an Denkanstössen für das Hier und Jetzt nutzen können. Die philosophischen Betrachtungen in diesem Buch sind direkt im Alltag anwendbar.

## Die besondere Kraft der achtsamen Sprache

*Thomas W. Albrecht*
*220 Seiten, 28.90 CHF*
**Goldegg Verlag, 2022**

**Wie wir reden, bestimmt unser Leben**
Sprache ist mächtig. Sie beeinflusst direkt unsere Wahrnehmung, so dass auch unser Denken und Verhalten von ihr geprägt wird. Jede Kommunikation beginnt beim inneren Monolog und setzt sich fort im Umgang mit Menschen. Eine positive Einstellung zu uns selbst wirkt sich auch positiv auf die Beziehungen zu unseren Mitmenschen aus. Der Kommunikationsexperte Thomas Wilhelm Albrecht erläutert die Ebenen der Kommunikation und zeigt anhand vieler Beispiele aus dem Beruf und dem Privatleben, wie achtsame Sprache uns weiterbringt.

## Was Sie über Altersvorsorge wissen sollten

*Michael Ferber, Damian Gliott, Florian Schubiger*
*335 Seiten, 58.00 CHF*
**NZZ libro, 2020**

**Intelligent planen – Steuern sparen – Fehler vermeiden**
Laut dem Sorgenbarometer der Credit Suisse war die Altersvorsorge im Jahr 2018 das grösste Anliegen der Schweizerinnen und Schweizer. Die AHV und die Pensionskassen sind von verschiedenen Seiten unter Druck gekommen. Die private Vorsorge wird somit immer wichtiger. NZZ-Finanzredaktor und Pensionskassen-Stiftungsrat Michael Ferber und die Vermögensberater Damian Gliott und Florian Schubiger behandeln alle wichtigen Aspekte der Altersvorsorge in der Schweiz. Sie geben in verständlicher Form konkrete Tipps.

## Das Geheimnis der neuen Führungskräfte

*Harsha Gramminger*
*165 Seiten, 35.90 CHF*
**Springer Verlag, 2022**

**Leistungsstarke Teams mit dem Triple-L-Leadership-Konzept**
Dieses Buch für Führungskräfte vermittelt praktische Ansätze, um mehr Lust, Leidenschaft und Lebenskraft im Unternehmensalltag zu schaffen. Denn nichts ist für die Performance von Organisationen wichtiger als das Engagement der Mitarbeitenden. Doch wie schafft man als Führungskraft optimale Arbeitsbedingungen für unterschiedliche Menschen? Wie macht man sich die individuellen Stärken von Mitarbeitenden zunutze? Auf diese und weitere Fragen bietet das hier vorgestellte Triple-L-Konzept konkrete Antworten.

## Gute Gestaltung

*Rebekka Ludwig*
*280 Seiten, 47.90 CHF*
**dpunkt verlag, 2022**

**Verstehen, beurteilen und sicher beauftragen**
Der Leitfaden für die richtige Beurteilung und Beauftragung von Gestaltung. Mit viel Praxiswissen zu Layout, Formen, Farben, Schriften und Bildern. «Das Logo ist zu klein!» – Grafikdesign wird meist von Nicht-Designern beauftragt und beurteilt. Und wenn dann Welten aufeinander treffen, leidet oft das Ergebnis.
Dieses Buch der leidenschaftlichen Grafikdesignerin Rebekka Ludwig vermittelt Nicht-Grafikern die Grundlagen guter Gestaltung und hilft ihnen so, die beauftragten Grafikdesigner besser zu briefen und zu verstehen.

## Deutsche Grammatik (CH)

*Peter Gallmann, Horst Sitta*
*152 Seiten, 23.85 CHF*
**Lehrmittelverlag Zürich, 2021**

**Ausgabe Schweiz**
Das Werk gibt einen Überblick über die Grammatik, wie sie an den Primar- und vor allem an den Sekundarschulen der Schweiz gelehrt wird. Als wichtigste Merkmale lassen sich nennen: die Ausrichtung auf Proben sowie die klare Unterscheidung von formalen, funktionalen und inhaltlichen Gesichtspunkten. Es wird aber auch auf andere Grammatikkonzepte eingegangen.

# Bestellcoupon

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

Vorname/Name: _____

Firma: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

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

| | | |
|---|---|---|
| ___ Ex. | Radikale Freiheit | 30.90 CHF |
| ___ Ex. | Die besondere Kraft der... | 28.90 CHF |
| ___ Ex. | Was Sie über Altersvorsorge... | 58.00 CHF |
| ___ Ex. | Das Geheimnis der neuen... | 35.90 CHF |
| ___ Ex. | Gute Gestaltung | 47.90 CHF |
| ___ Ex. | Deutsche Grammatik | 23.85 CHF |

# Berufsbildung ist das Rückgrat

Die Anerkennungs- und Förderpreise der Hans Huber Stiftung mit einer Preissumme von 50 000 Franken motivieren sechs Unternehmenspersönlichkeiten und Nachwuchsfördernde aus der Ostschweiz, Liechtenstein und Vorarlberg: Sie wurden am Freitagabend, 30. September 2022, in Heerbrugg ausgezeichnet. Staatsekretärin Martina Hirayama lobte in ihrer Festrede das betriebliche Engagement für die Berufsbildung.

Stiftungsrat Nick Huber gratulierte Katharina Lehmann und Patrik Beck zum Anerkennungspreis sowie Sabrina Böni Keller, Martin Erlacher, Tobias Hugentobler, Florian Lässer und Matthias Reiner zum Förderpreis (v.l.n.r.).

Die Anerkennungspreise der Hans Huber Stiftung werden jährlich an Personen verliehen, die sich besondere Verdienste im Zusammenhang mit dem dualen Berufsbildungssystem erworben haben. Dieses Jahr gingen die Auszeichnungen an **Katharina Lehmann,** Inhaberin der Lehmann Gruppe und des Holzbauunternehmens Blumer Lehmann in Gossau/SG (Schweiz), sowie an **Patrik Beck,** Inhaber von Pitbau Architektur in Triesenberg (Liechtenstein).

**Lehmann: «Hölzernes Herz»**

Katharina Lehmann als Frau mit einem «hölzernen Herz» erhielt den Anerkennungspreis, weil sie ein Herz für komplexe und international erfolgreiche Holzprojekte habe und deshalb ein Herz für den Berufsnachwuchs, den sie besonders stark fördere, sagte Ständerat Benedikt Würth, Stiftungsrat der Hans Huber Stiftung.

Lernende könnten schon kurz nach der Lehre an monumentalen Bauten im Ausland mitwirken. Lehmann präge mit ihrem Engagement die ganze Holzbranche vorbildlich. Die Preissumme wird sie entsprechend in die Stärkung der Berufsbildung im eigenen Unternehmen einsetzen: «Wir werden das Geld für gezielte, neue Informationsveranstaltungen brauchen. Denn wir haben das Ziel, bis 2025 die Anzahl der Lernenden von 26 auf 36 zu erhöhen.»

**Beck: «Bildungspolitischer Fussabdruck»**

Patrik Beck habe den Anerkennungspreis verdient, weil er trotz schlechter schulischer Ausgangslage bewiesen habe, dass man sich sogar rasch emporarbeiten könne, wenn man den eigenen Weg konsequent verfolge und sich praxisnah weiterbilde, sagte Violanda Lanter, Stiftungsrätin und Regierungsrat-Stellvertreterin des Fürstentums Liechtenstein.

Es sei eindrücklich, wie Beck junge und ältere Menschen fördere und fordere und zugleich einen «grossen bildungspolitischen Fussabdruck» hinterlasse. Der Architekt sieht aber noch viel Handlungsbedarf und wird deshalb das Preisgeld dafür einsetzen, dass noch mehr motivierte und lernwillige Nachwuchskräfte einen Ausbildungsplatz in seiner Branche erhalten, wo Lehrstellen Mangelware sind. Dies wolle er zusammen mit «100pro.li» tun, dem Berufsbildungszweig der Wirtschaftskammer Liechtenstein.

**Ehre dank Medaillensegen**

Die ehemalige Liechtensteiner Aussenministerin und Stiftungsrätin der Hans Huber Stiftung, Rita Kieber-Beck, würdigte die Verdienste einer Berufstrainerin und von fünf Trainern aus der Ostschweiz und Vorarlberg: Sie hatten in konsequenter Hintergrundarbeit einigen Nachwuchs-Spitzenkräften zu einer Medaille an den Berufsweltmeisterschaften 2019 in Kazan/RUS verholfen.

Martin Erlacher aus Niederhelfenschwil (CH) und Sabrina Böni Keller aus Heiden (CH) begleiteten eine Restaurationsfachfrau zur Goldmedaille.

Goldregen auch in Vorarlberg: Florian Lässer aus Langen bei Bregenz betreute einen Maschinenbautechniker, und die beiden ehemaligen Lernenden von Matthias Reiner aus Fussach siegten in der Kategorie «Industry 4.0». Tobias Hugentobler aus Braunau (CH) war der «Silbermedaillenschmied» einer Schreinerin, und der von Rolf Wyss aus Amriswil (CH) betreute Drucktechnologe sicherte sich Bronze.

**Betriebe machen's möglich**

«Die duale Berufsbildung ist das Rückgrat unseres erfolgreichen Bildungssystems und der darauf basierenden Wirtschaft», brachte es Festrednerin Martina Hirayama auf den Punkt.

Staatsekretärin Martina Hirayama, SBFI

Die Direktorin des Schweizer Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation machte deutlich, dass der Berufsbildungs- und Werkplatz Schweiz nur deshalb «ausserordentlich innovativ und erfolgreich und kerngesund» sei, weil Bund, Kantone sowie Organisationen der Arbeitswelt gut zusammenwirken. Ohne das Engagement und ohne die Überzeugung der Betriebe für die Sache der Berufsbildung sei dies nicht möglich. Und doch sei es nicht verlässlich vorauszusagen, «wie sich die global eingebundene schweizerische und europäische Gesellschaft in all ihren kulturellen, sozialen und wirtschaftlichen Facetten entwickeln wird». Sicher sei indes, dass der «Prozess umfangreicher Veränderungen auch den gesamten Komplex Bildung betreffen wird».

*www.hanshuberstiftung.org*

# SDCC

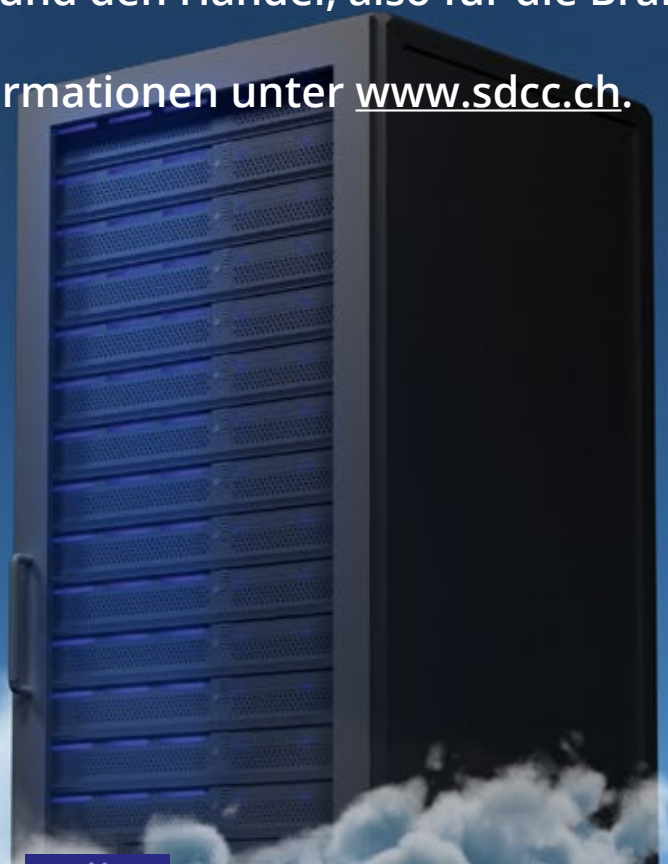
## SWISS DATA CLEARING CENTER

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

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

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

Weitere Informationen unter www.sdcc.ch.



ALLCHEMET · Blaser + Trösch · eth Services AG · FEIN · FESTOOL · h.maeder professional cutting tools · metabo · BOSCH Technik fürs Leben · Steinemann · degum

Bild: vectorfusionart, Adobe Stock

8. bis 10. Januar 2023
Messe Luzern

# Hardware

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

# Einladung zur Messe

**0104 9128 6744 0127**

**Gutschein-Nummer auf der Website hardware-luzern.ch unter «Ticket» eingeben und Online-Ticket erhalten.**

**hardware-luzern.ch**

**Patronat**

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

**Veranstalterin**

MESSELUZERN