



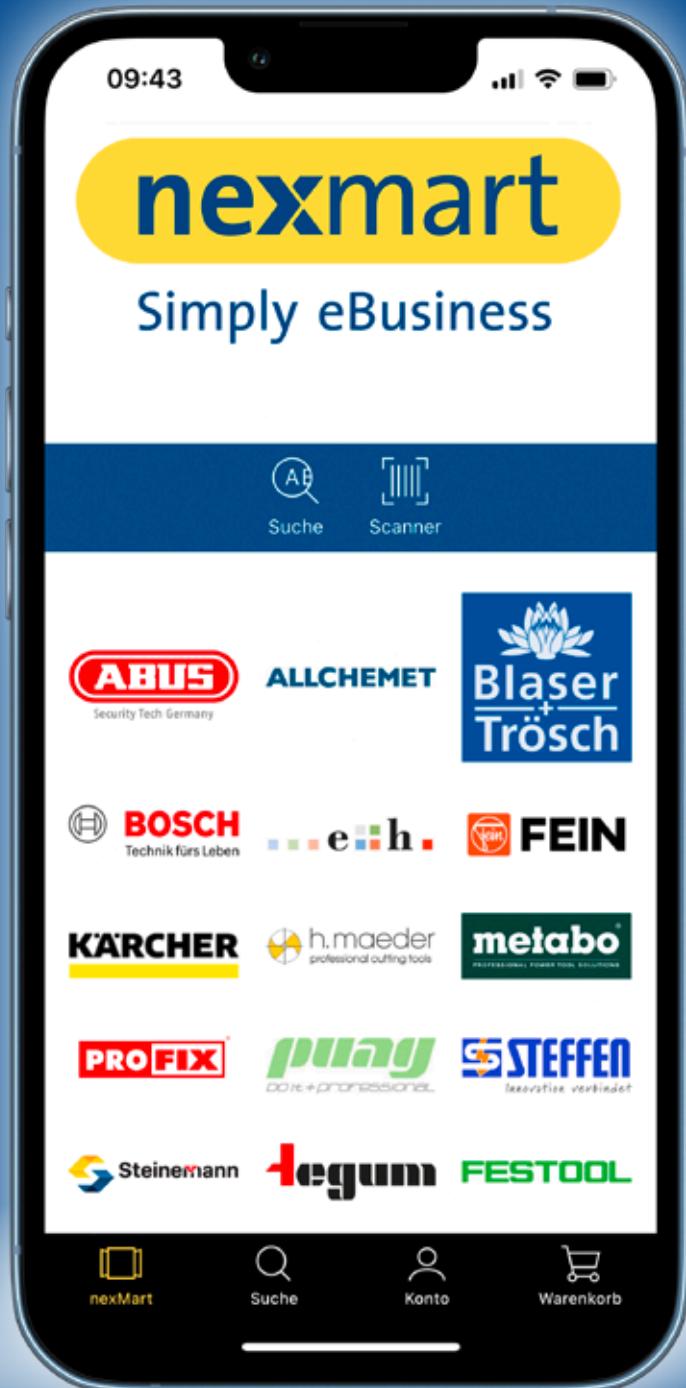
## BE Cool Kühltaschen

Vom Kosmetiktäschchen bis hin zum Kühl-Trolley sind die **BE Cool** Designartikel praktische und zuverlässige Begleiter, wenn es unterwegs um das Kühlen von Speisen und Getränken, oder den Schutz von Kosmetikprodukten und Medikamenten, geht. Ideal beim Einkauf, auf Reisen, im Garten oder auf der Picknickwiese!



**nexmart**

Simply eBusiness



**Installieren Sie jetzt  
die TradeApp 2.0!**



Available on the  
**App Store**

ANDROID APP ON  
**Google play**



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

## Inhalt/Contenu

**4**



**20**



**34**



**4** Nationaler Branchentag 2023 – **Nachlese**

Journée Nationale de la branche 2023 – **Rétrospective**

**16** verkauf 2022+ – das 1. Halbjahr ist vorbei

vente 2022+ – le premier semestre est passé

**18** Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

**27** **Ausbildungsangebot zum neuen Datenschutzgesetz (DSG)**

**32** Produkte

Produits

**38** Die Bücherseite



**Stellenanzeigen**

**Offres d'emploi**

**39 – Assistent\*in des Geschäftsführers – Swissavant**

## 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  
Werner Singer, Andrea Maag

### Freie Mitarbeiter:

Andreas Grünholz, Journalist; Alex Buschor, Fotograf

### Bildquellen/Bildrechte:

Wenn nicht anders angegeben: entsprechende Firmen/Hersteller oder Swissavant

### Druck:

Gebö Druck AG, Stallikonstrasse 79, 8903 Birmensdorf, info@gebodruck.ch

### Jahresabonnement:

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

### Erscheinungsweise:

12 Ausgaben pro Jahr gemäss Redaktions- und Themenplan

printed in  
**switzerland**

## «Allen Leuten Recht getan ...» – Das Beitragsmodell als harte Nuss

Auch die GV 2023 von Swissavant hätte, wie so viele ihrer Vorveranstaltungen, in Minne und kollektiver Einigkeit über die Bühne gehen können. Hätte – wäre nicht das neue Mitgliederbeitragssystem zur Diskussion gestanden. Der Meinungsaustausch war engagiert, die konsultative Abstimmung mündete in eine Ablehnung des Vorschlags. Mit den Leistungen des Verbands habe das aber nichts zu tun, wie mehrfach zu hören war.

## Rendre justice à tous: le modèle de cotisations comme casse-tête

L'assemblée générale 2023 de Swissavant aurait aussi pu, comme beaucoup de précédentes, se dérouler dans une entente cordiale et collective. Aurait pu, si le nouveau système de cotisations des membres n'avait pas figuré à l'ordre du jour. L'échange d'opinions a été vif, la votation consultative a débouché sur le rejet du projet. Toutefois, ce résultat n'avait rien à voir avec les prestations de l'Association, comme plusieurs personnes l'ont affirmé.



Einzig das Traktandum 8 der Swissavant Generalversammlung vom 3. April 2023 in Zürich-Kloten versprach Spannung. Die vorgängigen Geschäfte und Informationsblöcke liefen unter «business as usual», was im Rahmen von Generalversammlungen kein schlechtes Omen ist. Verbandspräsident Andreas Müller beleuchtete in seiner Präsidialadresse die allgemeine Unsicherheit in Gesellschaft, Staat und Wirtschaft – vom Krieg über die Energie, von der Inflation über die sich abkühlende Wirtschaft, von Lieferkettenproblemen und dem Klimawandel bis zum jüngsten Knaller in der helvetischen Bankenszene: «Wir bewegen uns von einer Krise zur nächsten. Will man einmal durchatmen, geht es gleich weiter!»

### Was tun?

Lediglich die Zeiten zu beklagen, genügt aber nicht – weder für Unternehmerinnen, noch für den Präsidenten eines Wirtschaftsverbands. Deshalb wagte Müller den Ausblick auf die konkreten Themen, mit denen sich Wirtschaft und Gesellschaft befassen müssten, um das

Seul le point 8 de l'ordre du jour de l'assemblée générale de Swissavant du 3 avril 2023 à Zurich-Kloten promettait du suspense. Les points précédents et les informations n'ont pas soulevé la moindre opposition, ce qui est en général bon signe dans les assemblées générales. Andreas Müller, président de l'Association, a fait allusion, dans son allocution, à l'incertitude générale répandue dans la société, l'État et l'économie due à la guerre, à l'énergie, à l'inflation, au ralentissement conjoncturel, aux problèmes de chaînes d'approvisionnement, au changement climatique et jusqu'au plus récent coup de théâtre dans le secteur bancaire helvétique. «Nous passons d'une crise à l'autre. A peine veut-on reprendre son souffle que cela continue!»

### Que faire?

Se plaindre des temps qui courent ne sert à rien, ni dans les entreprises, ni pour le président d'une association économique. Pour cette raison, Andreas Müller s'est concentré sur les sujets concrets dont l'économie et la société devraient s'occuper pour manœuvrer le mieux possible

**«Die Berufsbildung für insgesamt vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen ist gleichzeitig die wichtigste Spartenrechnung des Verbandes.», resümierte Bandeskassier Andreas Diener sichtlich mit Stolz.**

**«La formation professionnelle pour un total de quatre branches de formation et d'examen est en même temps le compte sectoriel le plus important de l'Association,» a déclaré fierement Andreas Diener, trésorier de l'Association.** ►►

Schiffchen bestmöglich durch aktuelle und kommende Turbulenzen zu manövrieren. So empfahl er «Innovation und Agilität», also schnell sein, offen sein für Neues, das Ohr am Puls haben und hochflexibel reagieren, besser noch agieren. – Ein zweiter Sektor ist die «Demografie», also die Überalterung der Gesellschaft bei gleichzeitig fehlendem Nachwuchs: Eine gefährliche Schere, der die Unternehmen durch attraktive Stellenangebote und die bestmögliche Pflege der Belegschaft begegnen müssten. «Kultur und Werte» sind für Andreas Müller weitere Wirkfelder, um ein Unternehmen fit und attraktiv zu halten: «Der Ruf einer Firma hängt zunehmend davon ab, ob sie die Werte der Gesellschaft abbildet und umsetzt. Das wirkt auf Kundinnen und Mitarbeiter gleichermaßen.» Ja, und dann, fast unvermeidlich, nannte er auch die «Digitalisierung» als Werkzeug zur Krisenbewältigung und Zukunftssicherung. Dieses Thema ist in den Kreisen von Swissavant hinlänglich bekannt – ob genügend bewusst und konsequent umgesetzt, könnte man wohl diskutieren.

## **«Ein modernes Mitgliederbeitragssystem muss vier Anforderungen genügen: Gleichbehandlung, Gerechtigkeit, Nachvollziehbarkeit und Transparenz.»**

Verbandspräsident Andreas Müller

### **Gerechtigkeit: Ansichtssache oder Absolutwert?**

Die statutarischen Geschäfte der GV 2023 gingen flott und mit fast einstimmiger Annahme über die Bühne – Jahresrechnung, Décharge und Budget inklusive. Präzisierende Nachfragen wurden vom Vorstand und der Geschäftsleitung zur Zufriedenheit der Votanten beantwortet. Auch der Mitgliederbeitrag für das Jahr 2023 – zum 39. Mal in Folge nominal unverändert – wird beibehalten. Womit dann aber das heisse Thema eines neuen Beitragsmodells zu Sprache kam. Präsident Andreas Müller leitete das Traktandum 8 mit einem Überblick zur aktuellen Beitragssituation, zum inhaltlichen Werdegang des vorgeschlagenen Modells und zu den vorgängigen Informationsbemühungen auf verschiedenen Kanälen. Er räumte ein, dass die nominelle Beibehaltung der Beiträge während fast 40 Jahren zwar willkommen, aber vielleicht nicht nur klug gewesen sei. Und dass das aktuelle System Händler und Lieferanten nicht gleich behandle, obschon sie seit über 20 Jahren dieselben Rechte und Pflichten hätten: «Ein modernes Mitgliederbeitragssystem muss vier Anforderungen genügen: Gleichbehandlung, Gerechtigkeit, Nachvollziehbarkeit und Transparenz.» Das der Versammlung vorgelegte Modell erfülle diese Anforderungen, wobei es das absolut gerechte Beitragssystem in der Realität nicht gebe.

**Hans Lepuschitz, Hasler + Co AG, erwähnt in der Diskussion konstruktiv zum neuen Mitgliederbeitragsmodell: «Das vorgestellte Beitragsmodell 2024 ist einfach und klar, doch der vorgestellte Deckel von maximal 20 000 CHF ist zu hoch.»**



dans les turbulences actuelles et à venir. Il a ainsi recommandé d'être «innovant et agile», c'est-à-dire rapide et ouvert à la nouveauté, d'être à l'écoute et de réagir ou, encore mieux, d'agir avec une grande flexibilité. Un deuxième sujet est celui de la démographie, c'est -à-dire le vieillissement de la population et le manque simultané de jeunes gens. Une conjoncture que les entreprises devraient affronter en offrant des postes de travail attrayants et en soignant les relations avec leur personnel le mieux possible. Andreas Müller estime que la culture et les valeurs sont d'autres champs d'action pour garder une entreprise en bonne santé et attrayante: «La réputation d'une entreprise dépend de plus en plus de la capacité à refléter et à mettre en œuvre les valeurs de la société. Cet effort se répercute aussi bien sur les clients que sur le personnel». Oui, et puis, presque inévitablement, il a aussi cité la «numérisation» comme outil de gestion de crise et de garantie pour l'avenir. Ce sujet est suffisamment connu dans l'entourage de Swissavant, même si la mise en œuvre n'est pas toujours assez consciente ni systématique.

## **«Un système de cotisations moderne doit répondre à quatre exigences: égalité de traitement, équité, clarté et transparence.»**

Le président de l'association Andreas Müller

### **L'équité: question de point de vue ou valeur absolue?**

L'assemblée générale 2023 a liquidé rapidement les points statutaires, adoptés à la quasi-unanimité, comptes annuels, décharge et budget compris. Les membres du comité et le directeur ont répondu aux demandes de précisions à la satisfaction des membres. L'assemblée a aussi gardé inchangée pour la 39<sup>e</sup> fois de suite les cotisations des membres détaillants pour l'exercice en cours. Elle a alors abordé le sujet brûlant d'un nouveau modèle de cotisations. Le président a introduit le point 8 de l'ordre du jour en brossant un tableau général de la situation actuelle en matière de cotisations, y compris l'historique du modèle présenté et les efforts d'information par divers canaux. Il a reconnu que le maintien des taux de cotisation nominaux pendant près de 40 ans a certes été bienvenu, mais qu'il n'était peut-être pas seulement judicieux. En effet, le système actuel ne traite pas les détaillants et les fournisseurs de la même façon, alors qu'ils ont les mêmes droits et obligations depuis plus de 20 ans. «Un système de cotisations moderne doit répondre à quatre exigences: égalité de traitement, équité, clarté et transparence.» Le modèle présenté à l'assemblée remplit ces exigences, même si, dans la réalité, le système de cotisations absolument équitable n'existe pas.

**Hans Lepuschitz, Hasler + Co. AG, est intervenu constructivement dans le débat sur le modèle de cotisations: «Le modèle de cotisations 2024 est simple et clair, mais le plafond de 20 000 CHF est tout simplement trop élevé.»**



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

### **Abstimmung nicht bindend**

Die Reaktionen auf die vorgängige Bekanntmachung des vorgelegten Beitragsmodells hatten den Vorstand dazu bewogen, die Abstimmung an der Generalversammlung – anders als traktandiert – lediglich in konsultativer Form durchzuführen. Die Rechtmäßigkeit dieser kurzfristigen «Abschwächung» wurde von Christoph Rotermund als legal und statutenkonform bestätigt, weil sie die nicht anwesenden Verbandsmitglieder nicht schlechterstellte. Diese müssen nun statt eines bindenden ein lediglich konsultatives Ergebnis entgegennehmen und können sich im weiteren Verlauf der Angelegenheit nochmals aktiv einbringen.

**«Wir wollen das Thema aus einer Position der Stärke – ohne Zeit- und Geldnot – sauber abarbeiten und nicht einem künftigen Vorstand aufzürden.»**

Verbandspräsident Andreas Müller

Das Plenum stellte Fragen, viele Fragen. Fragen zur Budgetierung, Fragen zum Umgang mit den vorgesehenen Mehreinnahmen, Fragen zu Planbeispielen und Modellrechnungen, zur Anzahl Lernender im Verhältnis zur Belegschaft, zu Lohnsummen in den Firmen und auf der Geschäftsstelle, zu proportionalen Stimmanteilen – und auch zum Risiko von Austritten und deren Auswirkung bei einer Umsetzung des Modells. – «Why fix it, if it's not broken?» Mit diesem Satz brachte ein Votant sein Unverständnis für die Gründe eines Systemwechsels auf den Punkt. Andreas Müller beantwortete das Votum mit der Verantwortung der leitenden Organe für die langfristige Stabilität und Handlungsfähigkeit des Verbands – selbst wenn aktuell grüne Zahlen geschrieben würden und erfreuliche Eigenmittel vorhanden seien: «Wir wollen das Thema aus einer Position der Stärke – ohne Zeit- und Geldnot – sauber abarbeiten und nicht einem künftigen Vorstand aufzürden.»

### **Votation consultative**

Les réactions suscitées par la communication préalable du modèle de cotisations présenté ont incité le comité à ne procéder au vote lors de l'assemblée générale que sous forme consultative – contrairement à ce qui était inscrit à l'ordre du jour. Christoph Rotermund a déclaré que cette modification de dernière minute était légale et conforme aux statuts, car elle ne pénalisait pas les membres de l'Association non présents à l'assemblée. Ceux-ci devront donc seulement prendre connaissance d'un résultat consultatif au lieu d'une décision définitive. Ils pourront donc encore une fois intervenir activement dans l'aménagement du projet.

**«Nous voulons traiter le sujet avec soin et dans une position de force, sans contrainte de temps ni d'argent, pour ne pas transmettre le fardeau à un futur comité.»**

Le président de l'association Andreas Müller

L'assemblée a posé de très nombreuses questions. Des questions sur la budgétisation, l'emploi des revenus supplémentaires, des exemples de simulations et de modèles de calcul, le nombre d'apprentis par rapport à l'effectif du personnel, les masses salariales dans les entreprises et au centre opérationnel, le droit de vote proportionnel à la cotisation, mais aussi sur le risque de démissions et ses conséquences pour la mise en œuvre du modèle. «Pourquoi réparer s'il fonctionne?» Par cette question, un intervenant a résumé son incompréhension face au projet de changer de système. Andreas Müller a répondu à cette objection en soulignant la responsabilité des organes directeurs en matière de stabilité et de capacité d'action à long terme de l'Association, même si, actuellement, les chiffres sont noirs et les fonds propres suffisent. «Nous voulons traiter le sujet avec soin et dans une position de force, sans contrainte de temps ni d'argent, pour ne pas transmettre le fardeau à un futur comité.»

**«Zum neu vorgestellten Mitgliederbeitragssystem 2024 hätte ich mir konkrete Planrechnungen bei den zukünftigen Mitgliedereinnahmen gewünscht», bemerkte Aurelio Cesaro von der Arthur Weber AG, anlässlich der Diskussion um ein neues Beitragssystem 2024.**





Trotz der seriösen Vorbereitung und der engagierten Erklärungsarbeit zum Geschäft fiel der Vorschlag mit 35 Nein- zu 7 Ja-Stimmen (bei 9 Enthaltungen) durch – konsultativ, wohlgeklärt. Stand heute wird die Generalversammlung 2024 zu einem überarbeiteten Modell definitiv entscheiden können.

#### **Neue Kraft im Vorstand**

Die Wahl von Damian Roux als Verstärkung für den Vorstand von Swissavant entspannte die Stimmung danach merklich. Der gelernte Eisenwarenhändler ist bilingue und wird vor allem die Westschweiz zu aktivieren und zu repräsentieren versuchen. Er nahm seine Wahl per Akklamation mit herzlichen Worten an: «Ich freue mich auf die Mitarbeit im Vorstand und bedanke mich für Ihr Vertrauen. Unsere Branche ist meine berufliche Heimat, nun darf ich dieser festen Basis etwas zurückgeben. Das ist schön!» – Bis zur kommenden Generalversammlung vom 25. März 2024 wird er sich zweifellos eingearbeitet haben.

Malgré la préparation sérieuse et les explications engagées données sur le sujet, le projet a été rejeté par 35 voix contre 7 (et 9 abstentions) en votation consultative, il faut le rappeler. Dans la perspective actuelle, l'assemblée générale 2024 pourra se prononcer définitivement sur un projet remanié.

#### **Nouvelle nomination au comité**

L'élection de Damian Roux pour renforcer le comité de Swissavant a ensuite sensiblement détendu l'atmosphère. Quincaillier de formation, Damian Roux s'efforcera, en tant que bilingue, d'activer et de représenter la Suisse romande. Élu par acclamation, il a accepté son élection par ces mots chaleureux: «Je me réjouis de collaborer au sein du comité et je remercie l'assemblée de la confiance qu'elle me témoigne. Notre branche est ma patrie professionnelle, je peux désormais lui rendre un peu de ce qu'elle m'a donné. C'est magnifique!» D'ici à la prochaine assemblée générale du 25 mars 2024, Monsieur Roux aura certainement pris ses marques.



**«Concernant le nouveau système de cotisations des membres, j'aurais souhaité voir des calculs prévisionnels concrets pour les recettes provenant des cotisations», a déclaré Aurelio Cesaro d'Arthur Weber AG durant le débat sur le nouveau système de cotisations 2024.**



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

## «Im Dialog zu neuen Ufern!»

Der Vorschlag zu einem neuen Beitragssystem für den Wirtschaftsverband Swissavant wurde von der Generalversammlung 2023 in einer Konsultativabstimmung zurückgewiesen. Gilt nun Wunden lecken für die Verfasser der Vorlage? «Nein, wir schauen vorwärts!» Verbandspräsident Andreas Müller und Kassier Andreas Diener nehmen Stellung.

## «En dialogue vers de nouveaux horizons!»

L'assemblée générale 2023 de Swissavant, association économique artisanat et ménage, a rejeté, en vote consultatif, la proposition d'un nouveau système de cotisations. Les auteurs du projet en sont-ils réduits à lécher leurs blessures? «Non, nous regardons vers l'avenir», déclarent Andreas Müller, président de l'Association, et Andreas Diener, caissier.

Das Votum war klar. Bei einem Verhältnis von 35 Nein zu 7 Ja (bei 9 Enthaltungen) gab es nichts zu deuteln. Die Mehrheit der anwesenden Stimmberchtigten wollte das Beitragssystem entweder gar nicht ändern – oder zumindest nicht im Rahmen des vorgelegten Entwurfs. Die Diskussion im Vorfeld der Generalversammlung hatte das bereits ange-deutet. Deshalb wurde lediglich konsultativ abgestimmt, obschon eine bindende Entscheidung angestrebt worden war. Der Vorstand schaffte sich damit mehr Freiraum, um das Thema zu überarbeiten und mit einem neuen Vorschlag anzutreten.

### Buchhalter versus Strategen?

Dem Vorstand war eine persönliche Abstimmung samt Debatte sehr wichtig. Deshalb wartete man mit der Vorlage auf die erste GV nach der Pandemie. Die Aussprache verlief dann auch engagiert, im Ton aber fair, sachlich und respektvoll. Das sei allen Akteuren gutgeschrieben. Beim Zuhören bekam man den Eindruck, dass die Vorlage aus einer Sorge um die langfristig stabile Zukunft des Verbandes gewachsen und von Weitblick getragen war. Einerseits.

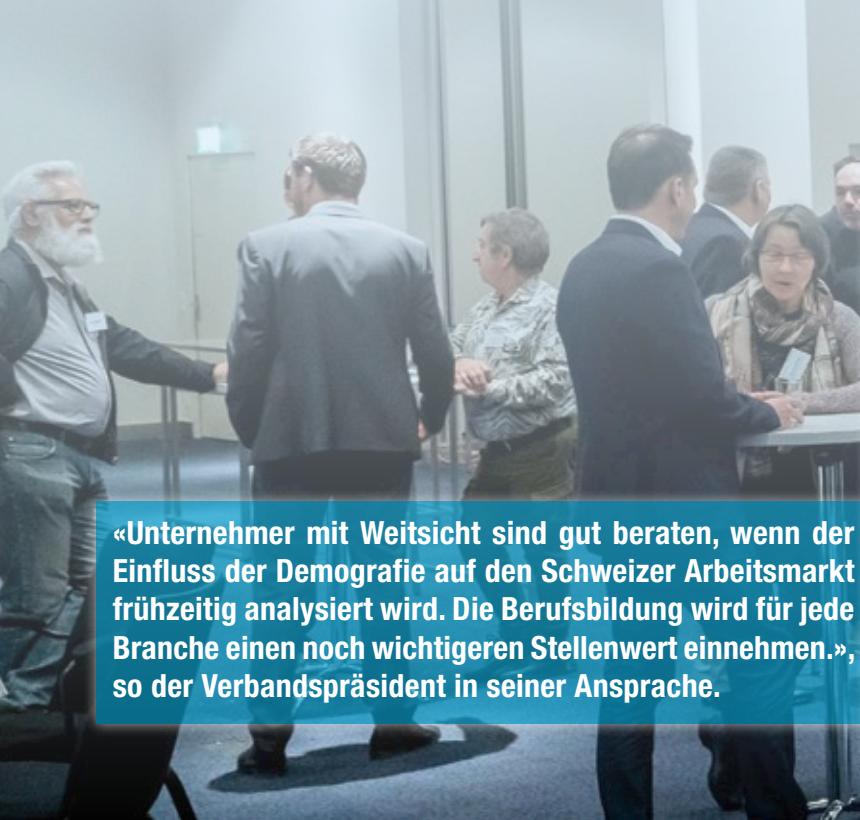
Le résultat de la votation était clair. Avec 35 voix contre, 7 voix pour et 9 abstentions, il n'y avait pas de marge d'interprétation. La majorité des membres présents voulait soit ne pas modifier du tout le système de cotisations, soit ne pas le modifier dans le cadre du projet soumis. La discussion qui a précédé l'assemblée générale l'avait déjà laissé supposer. C'est pourquoi la votation, qui aurait dû être une décision contrainte, n'a été que consultative. Le comité s'est ainsi ménagé une plus grande marge de manœuvre pour retravailler le sujet et présenter une nouvelle proposition.

### Comptables ou stratégies?

Le comité tenait beaucoup à une votation en personne et à un débat. C'est pourquoi il a ajourné le projet jusqu'à la première assemblée générale après la pandémie. Aussi, le débat s'est-il déroulé de façon engagée, mais sur un ton correct, objectif et respectueux, tout à l'honneur des intervenants. En l'écoutant, on avait l'impression que le projet était né d'une préoccupation pour la stabilité à long terme de l'Association et qu'il était porté par une large vision d'avenir. D'une part.

►►

**«Unternehmer mit Weitsicht sind gut beraten, wenn der Einfluss der Demografie auf den Schweizer Arbeitsmarkt frühzeitig analysiert wird. Die Berufsbildung wird für jede Branche einen noch wichtigeren Stellenwert einnehmen.», so der Verbandspräsident in seiner Ansprache.**



Und dass demgegenüber einige Votanten den strategischen Ansatz zu wenig erkennen und mittragen wollten, und sich lediglich auf aktuelle – teilweise nicht verfügbare – Zahlen fokussierten. Die gegenwartsorientierte Sicht kam auch in der Frage zum Ausdruck, warum man überhaupt etwas ändern wolle, denn «dem Verband geht es doch gut, oder?» Für beide Sichten – die langfristige wie die aktualitätsbezogene – gibt es Argumente und Überlegungen. Es lässt sich also eine Kollision unterschiedlicher, aber durchaus legitimer Anschauungen ausmachen. Damit dürfte einmal mehr der guthelvetische Kompromiss aus der Sackgasse führen.

### **«Mit Blick auf unser Bemühen um einen möglichst gerechten Vorschlag und eine wirksame Kommunikation hätte ich mir dennoch etwas mehr Zustimmung gewünscht.»**

Verbandspräsident Andreas Müller

Et qu'à l'inverse, certains intervenants, ne reconnaissant pas la portée stratégique, se sont focalisés uniquement sur les chiffres actuels, en partie non disponibles. Le point de vue axé sur le présent s'est également exprimé par la question de savoir pourquoi il fallait à tout prix changer de système, vu que l'Association se portait bien. Des arguments et des réflexions existent pour les deux points de vue, celui à long terme et celui axé sur l'actualité. On peut donc constater l'existence de deux façons de voir, divergentes mais parfaitement légitimes. Une fois de plus, l'art helvétique du compromis devrait permettre de sortir de l'impasse.

### **«Vu nos efforts pour formuler une proposition la plus équitable possible et la communiquer efficacement, j'aurais malgré tout souhaité un taux d'acceptation un peu plus élevé.»**

Le président de l'association Andreas Müller

*Das vorgeschlagene neue Beitragsmodell wurde von der GV 2023 konsultativ abgelehnt. Hat Sie das überrascht?*

**Müller:** Aufgrund der Rückmeldungen vor der GV: Nein! Mit Blick auf unser Bemühen um einen möglichst gerechten Vorschlag und eine wirksame Kommunikation hätte ich mir dennoch etwas mehr Zustimmung gewünscht. Insofern bin ich doch leicht ernüchtert – gerne zugegeben.

**Diener:** Meine Erfahrungen mit vergleichbaren Themen in anderen Verbänden und die Gespräche im Vorfeld haben auch mich mit einer Ablehnung rechnen lassen. Ich hatte zum Traktandum 8 aber mehr Interesse und damit eine höhere Mobilisierung erwartet.

*Wo sehen Sie mögliche Ursachen für die negative Antwort der GV?*

**Diener:** Man sollte Misserfolge bekanntlich nicht einfach äusseren Faktoren zuschreiben. Und doch hat sich die Mehrheit unserer Mitglieder in den letzten 4 Jahren nicht mit dem Thema befasst. Wir hatten dreimal keinen Branchentag, und so blieben nur die *perspective* und die

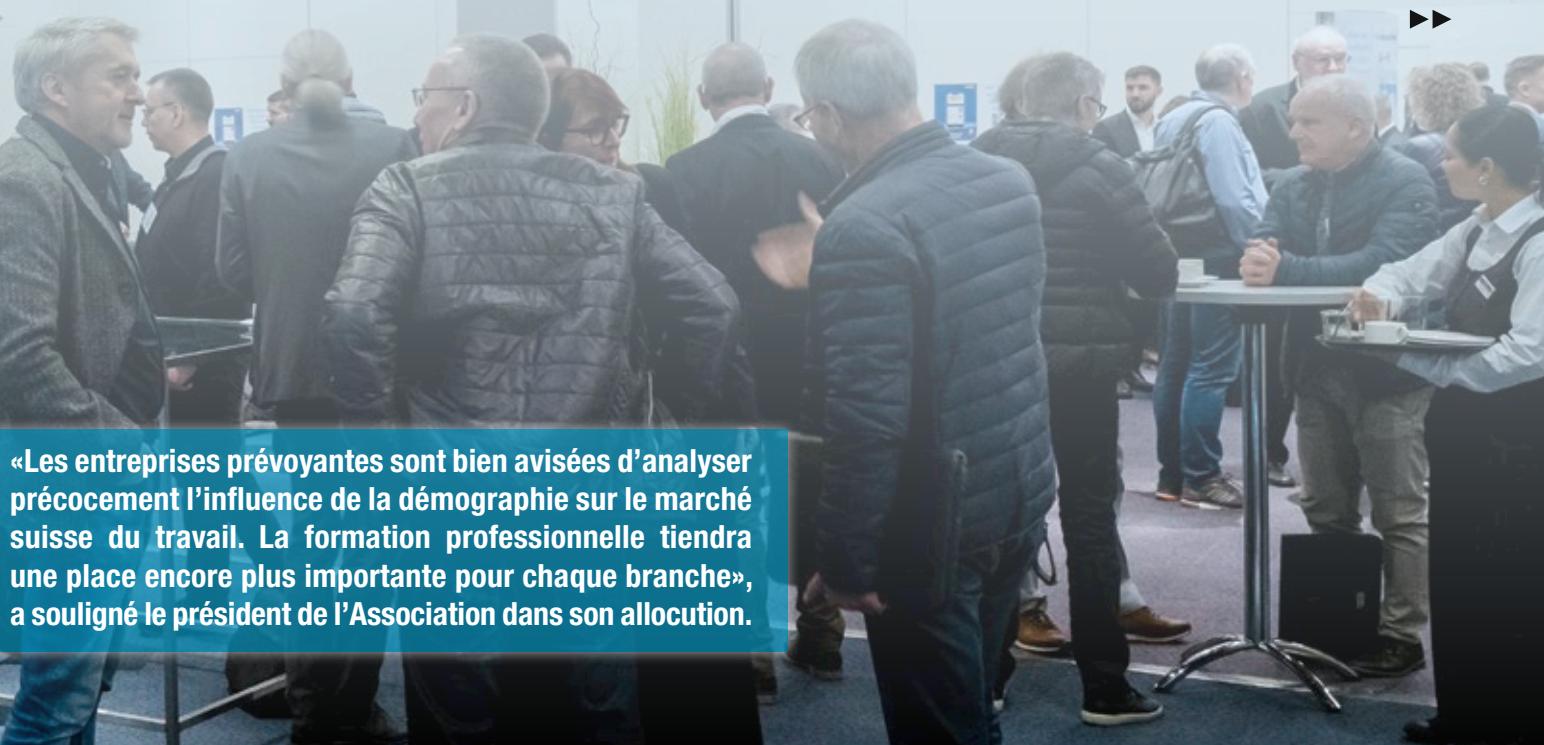
*Le nouveau modèle de cotisations proposé a été rejeté en votation consultative lors de l'assemblée générale 2023. En êtes-vous surpris?*

**Müller:** Sur la base des réactions reçues avant l'assemblée générale: Non! Vu nos efforts pour formuler une proposition la plus équitable possible et la communiquer efficacement, j'aurais malgré tout souhaité un taux d'acceptation un peu plus élevé. Sur ce point, je reconnaiss volontiers que je suis légèrement désillusionné.

**Diener:** Mon expérience avec des sujets comparables dans d'autres associations et les entretiens préalables m'ont amené, moi aussi, à prévoir un rejet. Je pensais que le point 8 de l'ordre du jour susciterait plus d'intérêt et une plus forte mobilisation.

*À quoi attribuez-vous la réponse négative de l'assemblée générale?*

**Diener:** Il est bien connu que les échecs ne devraient pas être simplement attribués à des facteurs extérieurs. Mais il est vrai que la majorité de nos membres ne s'est pas penchée sur le sujet ces quatre dernières années.



**►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE**

Website als Kommunikationskanal. Wir haben diese zwar bestmöglich genutzt, um über das Vorhaben und die Arbeit der Projektgruppe zu orientieren. In der vielleicht tatsächlich zu knappen Kommunikation sehe ich dennoch eine Ursache für die Ablehnung. Dafür spricht auch mein Eindruck, dass nicht allen Abstimmenden wirklich klar war, worüber sie abstimmen sollten. Die beachtliche Anzahl Enthaltungen mag diese These stärken.

*Müller:* Die äusseren Umstände haben sicher zur negativen Antwort beigetragen. Ich vermute den Kern aber eher in den finanziellen Auswirkungen für einzelne Mitglieder.

***Lässt sich das Unbehagen gewissen Mitgliedersegmenten zuordnen?***

*Müller:* Im Vorfeld wurden mir besonders die Bedenken grosser Fachhändler und Lieferanten zugetragen. Und zwar wegen der finanziellen Belastung, nicht wegen dem Modell selber.

*Diener:* Für mich haben sich vor allem die «numerisch Denkenden» von einer engen Buchhaltersicht leiten lassen: «Bisher zahlen wir so viel, ab 2024 soviel mehr. Zu teuer, Punkt!» Das ist nicht falsch, blendet aber m. E. die strategischen Überlegungen zum neuen Modell aus. Ich vermute, dass die vorgeschlagene Strukturierung in Fixbetrag, Lohnsummenanteil und Deckelung durchaus Gefallen fände – bei moderateren Ansätzen. Im Übrigen sind mir vereinzelt Unsicherheiten bei der Kategorisierung (Anzahl MA) im aktuellen Beitragsmodell der eigenen Unternehmen aufgefallen. Nicht berücksichtigtes Firmenwachstum führt zu realitätsfremden Einschätzungen.

Par trois fois, nous n'avons pas eu de journée nationale de la branche. La revue *perspective* et le site web étaient les seuls canaux de communication qui nous restaient. Nous les avons utilisés au mieux, pour informer les membres du projet et des travaux du groupe de projet. Peut-être faut-il voir dans cette communication effectivement trop succincte une cause du refus. J'ai aussi l'impression que les membres n'étaient pas tous au clair sur l'objet véritable de la votation. Le grand nombre d'absentions semble renforcer cette thèse.

*Müller:* Les facteurs externes ont certes contribué à la réponse négative. Mais l'essentiel réside plutôt dans les conséquences financières pour certains membres.

***Le malaise est-il attribuable à certaines catégories de membres?***

*Müller:* Certaines grandes entreprises du commerce spécialisé et des fournisseurs m'ont fait part de leurs réticences avant la votation, surtout à cause de la charge financière, non à cause du modèle lui-même.

*Diener:* Pour moi, ce sont surtout ceux qui «pensent en chiffres» qui se sont laissé guider par une vision comptable étroite: «jusqu'à présent, nous avons payé tant, dès 2024 nous devrons payer tant de plus. C'est trop cher, un point c'est tout!» Ce raisonnement n'est pas faux, mais il fait abstraction des considérations stratégiques du nouveau modèle. Avec des taux plus modérés, je suppose que la structure proposée, avec une partie fixe, une partie variable selon la masse salariale et un plafond serait parfaitement acceptable. J'ai d'ailleurs remarqué dans nos propres entreprises que le modèle de cotisations actuel comportait parfois des incertitudes quant à l'attribution aux catégories (nombre d'employés). Faute de tenir compte de la croissance des entreprises, on obtient des estimations déconnectées de la réalité.



**Verbandskassier Andreas Diener resümiert:  
«Swissavant verfügt als Verband über eine grundsolide Bilanz und kann zum 40. Mal in Folge konstante Mitgliederbeiträge für das Jahr 2023 beantragen.»**



**Wie weiter? Was machen Sie beim nächsten Anlauf anders?**

**Diener:** Es gibt ein Bedürfnis nach mehr Grafiken und Modellrechnungen, um zu verstehen, wie die Projektgruppe zu ihrem Vorschlag gekommen ist. Zudem wurden die Vorarbeit und die breite Zusammensetzung der Projektgruppe sowie die laufenden Erkenntnisse zu wenig zu Kenntnis genommen und geschätzt. Das finde ich einerseits schade, ist für uns aber auch ein Lernstück punkto Kommunikation. Hier wollen wir mit Blick auf einen neuen Vorschlag besser werden.

**Müller:** Wir werden Betroffene zu Beteiligten machen! Ich hoffe, dass diejenigen, die sich für ein Nein engagiert haben, ihren Schwung nun in eine frische Projektgruppe einbringen und an einem neuen Vorschlag konstruktiv mitwirken. Swissavant gehört weder sich selbst noch dem Vorstand, sondern seinen Mitgliedern. Ein aktiver Verband lebt primär vom kollektiven Gedankengut und der grundsätzlichen Solidarität seiner Mitglieder. Die Beiträge sind lediglich der Treibstoff. Ich wünsche mir deshalb, dass der nächste Entscheid zu einem neuen Beitragsmodell nicht nur wirtschaftlich, sondern auch strategisch bewertet wird. Die Erkenntnis möge greifen, dass die absolute Gerechtigkeit in einem heterogenen, facettenreichen Verband wie Swissavant nicht zu realisieren ist.

**Fruchtbare Beratungen und gutes Gelingen für den zweiten Anlauf – vielen Dank!**

**Comment se présente la suite? Que ferez-vous autrement la prochaine fois?**

**Diener:** Pour comprendre comment le groupe de projet est arrivé à formuler sa proposition, il faut plus de graphiques et de modèles de calcul. En outre, les travaux préliminaires, la composition large du groupe de projet ainsi que les conclusions courantes n'ont pas été assez prises en considération et appréciées. D'un côté, c'est dommage mais pour nous, c'est aussi une leçon en matière de communication. Dans ce domaine, nous voulons faire mieux lors d'une nouvelle proposition.

**Müller:** Nous changerons les personnes concernées en participants. J'espère que ceux qui ont voté non s'engageront dans un nouveau groupe de projet et contribueront à réaliser une nouvelle proposition. Swissavant n'appartient ni à elle-même, ni au comité, mais à ses membres. Une association active vit en premier lieu des idées collectives et de la solidarité de ses membres. Les cotisations ne sont que le carburant. C'est pourquoi je souhaite que la prochaine décision sur un nouveau modèle de cotisations soit évaluée non seulement au plan économique, mais aussi stratégique. Il faut que les membres prennent conscience du fait qu'une équité parfaite n'est pas réalisable dans une association aussi hétérogène que Swissavant.

**Nous vous souhaitons des débats fructueux et une bonne réussite pour la deuxième tentative. Merci beaucoup!**



**Selon Andreas Diener, caissier de l'Association, «L'Association Swissavant dispose d'un bilan foncièrement solide et peut, pour la 40ème fois consécutive, proposer des cotisations inchangées pour 2023.»**



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

## Daten schützen und Fans gewinnen: Gerne – aber wie?

Nach der pandemiebedingten Pause ist er wieder da, der Nationale Branchentag von Swissavant! Und erneut bot er neben der Generalversammlung von Swissavant und der polaris-Preisverleihung zwei hochkarätige Fachreferate: Ein Mehrwert für alle, die am 3. April 2023 endlich wieder zum persönlichen Branchentreffen nach Kloten gekommen waren.

## Protéger les données et gagner des fans: avec plaisir – mais comment?

Après la pause due à la pandémie, la Journée Nationale de la Branche est enfin de retour! En plus de l'assemblée générale de Swissavant et de la remise du prix polaris, deux exposés professionnels de haut niveau étaient au programme: une valeur ajoutée pour tous ceux qui se sont déplacés à Kloten le 3 avril 2023 pour pouvoir rencontrer leurs collègues de la branche en chair et en os.

Nach dem löblichen Grundsatz «Erst die Arbeit ...» kommt an dieser Stelle das Referat zum neuen Schweizer Datenschutzgesetz (DSG) vorab zur Sprache.

Wirtschaftsanwalt Kaj Seidl-Nussbaumer gelang es, den Zuhörenden eine trockene, vorab wohl eher ungeliebte Thematik einigermassen schmackhaft zu machen. Zumindest konnte er beruhigen und die Relationen zurechtrücken: «Datenschutz ist nicht neu – neu sind die verschärften Bestimmungen zu seiner Einhaltung.» –

Warum überhaupt ein neues DSG? Der Ursprung geht auf die Fichenaffäre von 1992 zurück, als unkontrollierte Kräfte ohne gesetzliche Grundlage wie wild Daten über Mitbürger\*innen sammelten und die Schweiz sich anschickte, zu einem informellen Überwachungsstaat nach östlichen Beispielen zu werden. Ein anderer, das Thema Datensicherheit berührender Aspekt ist der technologische Fortschritt, der die ganze Gesellschaft erfasst und ganz neue Daten-Dimensionen eröffnet hat. Zusammen mit europäischen Konventionen zum Datenschutz kam es schliesslich im Jahr 2022 zur Verabschiedung und geplanten Inkraftsetzung des DSG auf den 1. September 2023.



Kaj Seidl-Nussbaumer

Selon le principe louable «Le travail d'abord...», perspective présente ici l'exposé sur la nouvelle loi suisse sur la protection des données (LPD).

L'avocat d'affaires Kaj Seidl-Nussbaumer a réussi à rendre plus ou moins agréable aux auditeurs une thématique aride et plutôt mal aimée au départ. Il a au moins pu rassurer et remettre les pendules à l'heure: «La protection des données n'est pas nouvelle – ce qui est nouveau, ce sont les dispositions renforcées pour la respecter.»

Pourquoi une nouvelle LPD? L'origine remonte à l'affaire des fiches de 1992, lorsque des forces incontrôlées ont collecté frénétiquement et sans base légale des données sur leurs concitoyens et que la Suisse s'apprétrait à devenir un État de surveillance informel à l'instar des pays de l'Est. Un autre aspect touchant le sujet de la sécurité des données est le progrès technologique qui a touché l'ensemble de la société et ouvert de toutes nouvelles dimensions aux données. Parallèlement aux conventions européennes sur la protection des données, la LPD a finalement été adoptée en 2022 et devrait entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2023.

►►



## Pflichten bekannt – Kontrolle und Bussen verschärft – keine Übergangsfrist

Sein Inhalt ist nicht wirklich neu – neu sind die schärferen Kontrollen und vor allem die angesetzten persönlichen Bussen bei Nichtbeachtung durch das Unternehmen. Das DSG unterscheidet zwischen proaktiven und reaktiven Pflichten. Die Informationspflicht (Datenschutzerklärungen), das Führen eines Bearbeitungsverzeichnisses, Betroffenenrechte, Datensicherheit oder etwa die Planung und Dokumentation des Datenschutzes gehören weitgehend zum bisherigen Forderungskatalog. Neu ist die Meldepflicht bei Datenschutzverletzung, und neu sind relativ hohe persönliche Bussen – die sich allerdings gegenüber den Regelungen der EU noch im Rahmen halten. Und wichtig: Es gibt keine Übergangsfrist, das DSG wird ab dem 1. September 2023 scharf geschaltet (hier absichtlich nochmals wiederholt).

## «Die Umsetzung des neuen Datenschutzgesetzes ist machbar. Aber Sie sollten aktiv drangehen – jetzt!»

Kaj Seidl-Nussbaumer,  
Wirtschaftsanwalt bei Probst Partner AG, Winterthur

### Die gute Nachricht:

**Swissavant steht der ganzen Branche bei der Umsetzung des DSG zur Seite. Der Verband bietet von Mai bis Juli Workshops zur Implementierung der erforderlichen Massnahmen und Instrumente im Betrieb an (siehe Seite 27).**

mber 2023:  
eten nDSG/nDSV

bergangsfrist



## Obligations connues – contrôle et amendes renforcés – pas de période de transition

La nouveauté de la LPD ne réside pas tant dans son contenu que dans les contrôles plus stricts et surtout les amendes personnelles en cas de non-respect par l'entreprise. La LPD distingue les obligations proactives et réactives. L'obligation d'informer (déclarations de protection des données), la tenue d'un registre des traitements, les droits des personnes concernées, la sécurité des données et l'obligation de planifier et de documenter la protection des données figurent déjà en partie au catalogue actuel d'exigences. L'obligation de notifier les violations de la protection des données et les amendes personnelles assez lourdes sont nouvelles. Elles restent toutefois raisonnables par rapport aux réglementations de l'UE. Mais attention, nous le répétons ici à dessein: la LPD entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2023 sans délai de transition.

## «La mise en œuvre de la nouvelle loi sur la protection des données est faisable. A condition de vous y mettre activement – tout de suite»

Kaj Seidl-Nussbaumer,  
Avocat d'affaires chez Probst Partner AG, Winterthour

### La bonne nouvelle:

**Swissavant se tient aux côtés de toute la branche pour appliquer la LPD. L'Association propose de mai à juillet des ateliers pour mettre en œuvre les mesures et instruments nécessaires dans l'entreprise.**



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

### «Aus Kundin mach Fan!»

Die Kundenzufriedenheit galt im Handel lange als das Mass aller Dinge. Danach wurde der Kundenenthusiasmus als Messlatte gesetzt, gefolgt von der Kundenverblüffung als Zielwert der Handelsbeziehung.

Leif Steinbrinker von der 2HMforum.GmbH in Mainz führte einen neuen Begriff ein und legte damit mehr als eine weitere Worthülse vor: **«Fan – Inbegriff der besten Kundenbeziehung»**. Steinbrinker definiert die Fokussierung auf die zentralen und relevanten Kundenbedürfnisse als Schlüssel zur Entfaltung einer Fanbeziehung – also von Quantität zur Qualität bei der Kundendienstleistung. Emotionale Faktoren haben hier grossen Einfluss, ebenso die Motive und Bedürfnisse des Menschen schlechthin – etwa stimuliert zu werden, zu dominieren, Abenteuer und Phantasie auszuleben, Stabilität und Sicherheit zu haben oder auch Kontrolle zu besitzen. Positive emotionale Signale, die auf menschliche Bedürfnisse abzielen, können aus zufriedenen Kunden langfristig gebundene machen. Und, ganz wichtig, weil wir ihnen meist näher sind: Das gilt auch für die Mitarbeitenden im Betrieb. **Und noch wichtiger: Erst wenn Mitarbeitende wirkliche Fans ihrer Firma sind, können sie ihrerseits Kunden zu Fans werden lassen.**

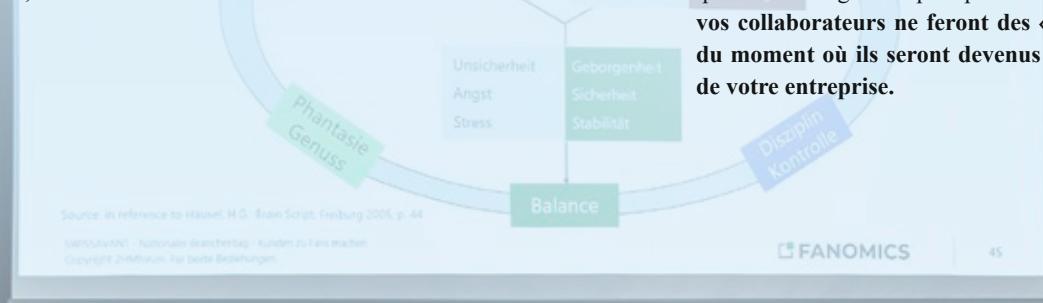


Leif Steinbrinker

### «Vos clients, faites-en des «fans»!»

Pendant longtemps, dans le commerce, on a considéré la satisfaction du client comme la mesure de toute chose. Ensuite, on a prôné l'enthousiasme du client comme critère de mesure, remplacé bientôt par l'étonnement du client comme valeur cible de la relation commerciale.

Leif Steinbrinker, de la société 2HMforum.GmbH à Mayence, a introduit un nouveau concept représentant bien plus qu'un autre mot creux: **«le fan» – incarnation de la meilleure relation client**. Pour Steinbrinker, se focaliser sur les besoins centraux et pertinents du client est la clé de l'épanouissement d'une relation avec des «fans» – c'est-à-dire du passage de la quantité à la qualité dans le service à la clientèle. Les émotions ont ici une grande influence, tout comme les motivations et les besoins des êtres humains en tant que tels: par exemple le besoin d'être stimulé, de dominer, de vivre des aventures et des fantaisies, de jouir de la stabilité et de la sécurité ou encore de garder le contrôle. Des signaux émotionnels positifs ciblant les besoins humains permettent de transformer des clients satisfaits en clients fidélisés à long terme. Cette constatation importante vaut également pour les collaborateurs, parce qu'ils sont en général plus proches de nous. **Plus important encore: vos collaborateurs ne feront des «fans» de vos clients qu'à partir du moment où ils seront devenus eux-mêmes de véritables «fans» de votre entreprise.**



►►



**«Der Kunde ist König, er will das so ...! birgt die Gefahr, sich übermäßig zu verbiegen, ohne dass aus Gegnern wirkliche Sympathisanten werden.»**

Leif Steinbrinker, 2HMforum.GmbH, Mainz (D)

**«Le client est roi, c'est ce qu'il veut ... !» risque de faire des concessions exagérées sans que les adversaires ne deviennent de véritables sympathisants.»**

Leif Steinbrinker, 2HMforum.GmbH, Mayence (D)

### **Es fängt beim Chef an**

Steinbrinker unterteilt die Kunden in Gegner (Enttäuschte), Gefangene (anderweitig Gebundene), Söldner (Wanderer) und Sympathisanten (Zufriedene) – und bei den letztgenannten gibt es eben die hartgesotzenen, die langfristig loyalen «Fans». Hochzufrieden, emotional gebunden, jene also, die für ihre Marke und für ihre Lieferantin, für und mit ihrem Geschäftspartner durch dick und dünn gehen. Und diese Kunden (oder eben auch Mitarbeitenden) gilt es zu pflegen und zu stärken. Laut Steinbrinker ist es vergebliche Mühe (und kann für ein Unternehmen sogar existenziell riskant sein), wenn man versucht, Gegner ins Boot zu holen durch mehr und noch mehr Entgegenkommen. «Der Kunde ist König, er will das so ...!» birgt die Gefahr, sich übermäßig zu verbiegen, ohne dass aus Gegnern wirkliche Sympathisanten werden. Die Fan-Beziehung ist innig und von gemeinsamen Werten getragen. Und ja, das Denken, Verhalten und aktive Umsetzen der entsprechenden Werthaltungen fängt ganz oben an ... bei der Unternehmerin, beim Chef. Gelingt es, die Sympathisant\*innen emotional zu binden, geht das Tor zum eigenen Fan-Club auf!

### **Tout commence par le chef**

Steinbrinker classe les clients en adversaires (déçus), prisonniers (engagés ailleurs), mercenaires (vagabonds) et sympathisants (satisfait). C'est parmi ces derniers, précisément, qu'on trouve les «fans» endurcis, loyaux à long terme. Très satisfait, liés émotionnellement à l'entreprise, ils soutiennent leur marque, leur fournisseur et leur partenaire commercial contre vents et marées. Les relations avec ces clients-là (ou ces collaborateurs-là), il faut en prendre grand soin, les entretenir et les renforcer. Selon Steinbrinker, c'est peine perdue (voire risqué pour l'existence de l'entreprise) d'essayer d'attirer des adversaires en leur faisant toujours plus de concessions. «Le client est roi, c'est ce qu'il veut ... !» comporte le risque de faire des concessions exagérées sans que les adversaires ne deviennent de vrais sympathisants. La relation entre supporters est intime et portée par des valeurs communes. Or la réflexion, le comportement et la mise en pratique des valeurs correspondantes commencent tout en haut de la chaîne... chez le chef d'entreprise, chez le patron. Celui qui parvient à s'attacher des clients sympathisants par l'émotion crée son propre fan-club!



## Das Zauberwort lautet: zielgruppengerecht!

*«Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Mühlen», sagt ein chinesisches Sprichwort.*

Rund 250 junge Berufsleute starteten im Sommer 2022 im Detailhandel in den Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) Eisenwaren, Haushalt, Farben und Elektrofach in die reformierte Ausbildung «verkauf 2022+». Ein halbes Jahr später zieht Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung bei Swissavant, ein erstes Fazit.

## Le mot magique est: adapté au groupe cible!

*«Quand le vent du changement souffle, les uns construisent des murs et les autres des moulins», dit un proverbe chinois.*

Près de 250 jeunes professionnels se sont lancés dans la formation réformée «vente 2022+» en été 2022 dans le commerce de détail dans les branches de formation et d'examen (BFE) quincaillerie, ménage, peinture et électro-ménager. Six mois plus tard, Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle chez Swissavant, dresse un premier bilan.



Höchste Konzentration bei den Schülerinnen und Schülern während den Tests.

Concentration maximale chez les élèves pendant les tests.



Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung bei Swissavant informiert die Lernenden über das neue Konzept.

Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle chez Swissavant, informe les apprentis sur le nouveau concept.

Im August 2022 startete mit rund 250 Lernenden die erste Generation von Detailhandels-fachleuten und -assistent\*innen in den A+P Eisenwaren, Haushalt, Farben und Elektrofach in die neu reformierte Grundbildung «verkauf 2022+».

Sie werden neu an sämtlichen Lehrorten Handlungskompetenz-orientiert ausgebildet, ihr Lernfortschritt wird durchgängig digital festgehalten und sie verbringen neu 3 Tage mehr in den durch Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt organisierten überbetrieblichen Kursen (üK). Den «frischen Wind» in den Bereichen Handlungskompetenz-Orientierung und Digitalisierung nimmt Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung, in die Organisation, Planung und Durchführung der üK mit.

### Bewährtes beibehalten

Nach Durchführung der ersten Kurse im Oktober 2022 (nach der Bildungsreform) hat Swissavant, wie in der Dezember-Ausgabe der *perspective* angekündigt, bereits erste Adaptionen in der Prüfungsorganisation der darauffolgenden Durchführungen vorgenommen.

En août 2022, la première génération de gestionnaires et d'assistants du commerce de détail dans les domaines BFE quincaillerie, ménage, peinture et électro-ménager a entamé la nouvelle formation initiale réformée «vente 2022+» avec environ 250 apprentis.

Ils sont désormais formés dans tous les lieux d'apprentissage en fonction des compétences opérationnelles. Leur formation est axée sur la pratique, leurs progrès sont consignés numériquement et ils passent désormais trois jours de plus dans les cours interentreprises (CIE) organisés par Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage. Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle, profite de ce «vent de fraîcheur» dans les domaines de l'orientation vers les compétences d'action et de la numérisation pour organiser, planifier et réaliser les CIE.

### Conserver ce qui a fait ses preuves

Après la réalisation des premiers cours en octobre 2022 (après la réforme de la formation), Swissavant a déjà procédé aux premières adaptations dans l'organisation des examens des sessions suivantes, comme annoncé dans l'édition de décembre de la *perspective*.

So erhalten die Lernenden seit Januar 2023 bereits in ihrem ersten dreitägigen üK-Block eine persönliche Standortbestimmung in Form von Tages- bzw. Schlusstests. Diese Noten des ersten üK-Blocks, üK1 genannt, werden mit denjenigen Noten des zweiten Blocks (üK2), welcher für alle Lernenden im zweiten Semester des ersten Lehrjahres stattfindet, anteilmässig verrechnet, so dass ein Leistungsnachweis für das gesamte erste Lehrjahr entsteht. Dieser adaptierte Prüfungsmodus hat sich in den Durchgängen Anfang Januar 2023 bewährt und wird behalten.

### Anpassungen, wo nötig

Auf vielfach geäußerten Wunsch der Lernenden wurden die Broschüren, welche das Wochenprogramm der üK beinhalten, überarbeitet. Weniger Seiten, ein frisches Layout und das zur Verfügung stellen von Stunden- anstelle von Rotationsplänen, hilft den Lernenden, sich im Unterrichtsaltag zu orientieren und auf einen Blick zu erkennen, bei welchen Referent\*innen das nächste Lernthema unterrichtet wird.



### Homo ludens – spielerisch lernen

Leserinnen und Leser der *perspective*, welche während ihrer Ausbildung ebenfalls die überbetrieblichen Kurse in Lostorf (SO) absolvierten, mögen sich bestimmt an die Worte der Leitung Berufsbildung zu Beginn eines jeden Kurses erinnern. Regeln, welche das Zusammenleben erleichtern, wurden repetiert und kommentiert. Heute treten die Schülerinnen und Schüler mit ihren Kenntnissen von Regeln und Hausordnung gegeneinander an und vertiefen mittels «Kahoot!» spielerisch die verstandenen Inhalte. Learning by playing, wenn man so will. Die Lernmethode mit Gamification<sup>1</sup> wird auch zukünftig Einzug in den üK-Alltag halten.

### Digitale Information

Wo früher Notenblätter ausgedruckt, Briefe frankiert und per Post zugestellt wurden, reicht heute ein Klick. Swissavant stellt neu seit Februar 2023 den Teilnehmenden und Lehrbetrieben sämtliche Notenblätter digital per E-Mail zur Verfügung. Ein weiterer Digitalisierungsschritt von Berufsbildungsleiter Wyss.

### Fortsetzung folgt...

Die Berufsbildung – als nobelste Aufgabe eines Wirtschaftsverbandes – wird zukünftig einen festen Platz in Ihrer *perspective* erhalten. In regelmässigen Abständen werden aktuelle Themen der Berufsbildung aufgenommen und aus dem üK-Alltag sowie über Neuerungen in Organisation, Planung und Durchführung der Kurse berichtet. Seien Sie gespannt!

<sup>1</sup>Als Gamification wird die Anwendung spieltypischer Elemente in einem spielfremden Kontext bezeichnet.

Quelle: Wikipedia

Ainsi, depuis janvier 2023, les apprentis reçoivent dès leur premier bloc CIE de trois jours un bilan personnel sous forme de tests journaliers ou finaux. Ces notes du premier bloc CIE, appelé CIE1, sont compensées proportionnellement avec celles du deuxième bloc (CIE2), qui a lieu pour tous les apprentis au cours du deuxième semestre de la première année d'apprentissage, de sorte qu'il en résulte une attestation de performance pour toute la première année d'apprentissage. Ce mode d'examen adapté a fait ses preuves lors des sessions de début janvier 2023 et sera conservé.

### Adaptations si nécessaire

Suite à une demande souvent exprimée par les apprentis, les brochures contenant le programme hebdomadaire des CIE ont été remaniées. Moins de pages, une mise en page renouvelée et la mise à disposition d'horaires au lieu de plans de rotation aident les apprentis à s'orienter au quotidien dans l'enseignement. Les apprentis voient en un coup d'œil auprès de quel intervenant ils doivent se rendre pour le sujet d'apprentissage suivant.

### Homo ludens - apprendre en jouant

Les lecteurs de la *perspective* qui ont suivi autrefois les cours interentreprises de Lostorf (SO) pendant leur formation se souviennent certainement des paroles prononcées par la direction de la formation professionnelle au début de chaque cours. Les règles qui facilitent la vie en commun étaient répétées et commentées. Aujourd'hui, les élèves s'affrontent avec leurs connaissances des règles et du règlement intérieur et approfondissent de manière ludique les contenus compris grâce à «Kahoot!» Learning by playing, si l'on veut. La méthode d'apprentissage par la gamification<sup>1</sup> fera également son entrée dans le quotidien des CIE à l'avenir.

### Information numérique

Alors qu'autrefois, les feuilles de notes étaient imprimées, mises sous pli, affranchies et envoyées par la poste, un clic suffit aujourd'hui. Depuis février 2023, Swissavant numérise toutes les feuilles de notes et les fournit par e-mail aux participants et aux entreprises formatrices. Fabian Wyss, responsable de la professionnelle, a ainsi franchi une nouvelle étape dans la numérisation.

### A suivre

La formation professionnelle – tâche la plus noble d'une association économique – aura dorénavant sa place fixe dans *perspective*. Votre revue professionnelle abordera régulièrement des sujets d'actualité de la formation professionnelle et fournira des informations sur le quotidien des CIE ainsi que sur les nouveautés en matière d'organisation, de planification et de réalisation des cours. Soyez attentifs!

<sup>1</sup>La gamification est l'application d'éléments ludiques dans un contexte étranger au jeu.

Source: Wikipedia

# Mehr Nachhaltigkeit beim Online-Shopping

- 4 von 10 würden Aufpreise für umweltfreundliche Verpackungen zahlen
- Drei Viertel bündeln Bestellungen, um die Umwelt zu schonen



Lieferung am nächsten Tag, kostenlose Rücksendung und verpackt in einem extra Karton – für mehr Klimaschutz würden viele Verbraucherinnen und Verbraucher auf solche Annehmlichkeiten verzichten.

60 Prozent würden beim Onlineshopping für mehr Nachhaltigkeit längere Lieferzeiten in Kauf nehmen, 56 Prozent Mindestbestellwerte bzw. -mengen. 40 Prozent wären bereit, einen Aufpreis für umweltfreundliche Verpackungen zu zahlen und 39 Prozent würden kostenpflichtige Retouren akzeptieren. Zusätzliche Gebühren für einen klimafreundlichen Versand sind für 36 Prozent akzeptabel. Das sind Ergebnisse einer Befragung im Auftrag des Digitalverbands Bitkom unter 1024 Online-Shoppern ab 16 Jahren in Deutschland.

Demnach finden 93 Prozent der Online-Shopper, Händler sollten darauf achten, möglichst viele Waren in einen Karton zu packen. 70 Prozent sind der Meinung, dass Händler keine Werbeprospekte aus Papier mehr versenden sollten und 59 Prozent wünschen sich Paketzustellungen nur noch mit Elektrofahrzeugen.

## «Mehr Nachhaltigkeit wird zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor im Online-Handel.»

Neben der Reduzierung von Versandemissionen und alternativen Verpackungsmaterialien erwarten Kundinnen und Kunden auch verstärkt Angebote zur CO<sub>2</sub>-Kompensation und eine grösitere Auswahl nachhaltiger Produktalternativen», sagt Bianka Kokott, Referentin Digitale Transformation beim Digitalverband Bitkom. «Solche nachhaltigen Angebote sollten nicht länger als Option, sondern als essentieller Bestandteil eines zukunftsorientierten Onlinegeschäfts gesehen werden.»

Darüber hinaus wünschen sich mehr als drei Viertel (78 Prozent) der Online-Shopper von Anbietern im Netz mehr Tipps für klimafreundliches Einkaufen. Wer online kauft, denkt bisher vor allem bei der Lieferung an Klimaschutz: Drei Viertel (77 Prozent) der Online-Shopper bündeln einzelne Online-Bestellungen zu diesem Zweck, 70 Prozent schicken weniger Waren zurück und 67 Prozent wählen umweltfreundliche Verpackungen, wenn diese angeboten werden.

Knapp die Hälfte (47 Prozent) achtet nach eigenen Angaben auf möglichst kurze Lieferwege, um die Umwelt zu schonen.

[www.bitkom.org](http://www.bitkom.org)

## Hinweis zur Methodik

Grundlage der Angaben ist eine Umfrage, die Bitkom Research im Auftrag des Digitalverbands Bitkom durchgeführt hat. Dabei wurden online 1123 Internetnutzerinnen und Internetnutzer in Deutschland ab 16 Jahren befragt, darunter 1024 Online-Shopper. Die Gesamtumfrage ist repräsentativ.

Die Fragestellungen lauteten: «Wären Sie bereit für mehr Nachhaltigkeit die folgenden Änderungen im Online-Handel zu akzeptieren?», «Wenn Sie an den Klimawandel und die Notwendigkeit zu mehr Klimaschutz denken, welche der folgenden Aussagen trifft auf Sie zu bzw. nicht zu?» sowie «Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen im Kontext von Klimawandel und der Notwendigkeit zu mehr Klimaschutz zu bzw. nicht zu?».

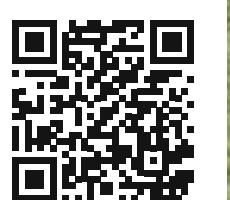
# FREESTYLE

MEHR FREIHEIT.  
MEHR STYLE.



PREMIUM BBQs

Mehr Produkte  
von Napoleon®  
unter:





## spoga+gafa 2023: mehr Fläche, mehr Aussteller, mehr Trends

Die Weltleitmesse der Grünen Gartenlifestyle-Branche ist drei Monate vor ihrem Start bis auf vereinzelte Restplätze ausgebucht. Vom **18. bis 20. Juni 2023** treffen auf dem Kölner Messegelände Anbieter aus allen Kontinenten auf die Entscheider des Fachhandels und der weltweiten Grossfläche. Die spoga+gafa beginnt zwei Tage nach dem Global DIY-Summit, der 2023 in Berlin stattfindet.

### Wiederkehrende Aussteller und Ausbau der Flächen

Die Gründe für das Messe-Wachstum sind vielfältig: Zum einen suchen vermehrt wieder interkontinentale Aussteller, so z. B. aus Nordamerika und Asien auf der spoga+gafa Kontakt zum globalen und nationalen Handel. Gleichzeitig stieg auch die Teilnehmerzahl aus der DACH-Region, den Beneluxländern und Europa im Gegensatz zum Vorjahr deutlich.

Gemeinsam mit ihren Ausstellern hat die Messe die vier Angebotssegmente «garden unique», «garden creation & care», «garden bbq» und «garden living» abermals inhaltlich ausgebaut.

Der Erfolg, dieser kontinuierlichen Weiterentwicklung der spoga+gafa kann an den vergrösserten Ausstellungsbeteiligungen und den damit positiven Flächenentwicklungen festgemacht werden.

«Schaut man in die einzelnen Segmente, so sehen wir mit Stolz, dass in Köln das weltweit grösste Angebot für Outdoor-Dekoration, für Spiel im Garten, für Gartenmöbel- und Beschattungen, sowie BBQ auf die Besucher wartet. Nicht nur die reine Ausstellungskraft steigt, auch dürfen sich unsere Besucher auf ein noch intensiveres Messeerlebnis freuen. So werden in den BBQ-Hallen z. B. die Anzahl an exklusiver BBQ-Showflächen und Live-Cooking-Stationen weiter ausgebaut», ergänzt Stefan Lohrberg, Direktor spoga+gafa.

[www.spogagafa.de](http://www.spogagafa.de)



## spoga+gafa 2023: plus de surface, plus d'exposants, plus de tendances

Hormis quelques emplacements restants, le salon de référence mondiale a fait le plein de réservations à trois mois de son déroulement. **Du 18 au 20 juin**, les exposants de tous les continents renconteront, au parc des expositions de Cologne, les décideurs du monde entier représentant le commerce spécialisé et les grandes surfaces. spoga+gafa débutera deux jours après la clôture du Global DIY-Summit qui se tiendra à Berlin cette année.

### Les exposants reviennent et exigent plus de surface

La croissance du salon repose sur de multiples facteurs: d'une part les exposants intercontinentaux, venant par exemple d'Amérique du Nord et d'Asie, plus nombreux à rechercher le contact, à spoga+gafa, avec le commerce national et mondial. Parallèlement, le nombre de participants d'Allemagne, d'Autriche, de Suisse, des pays du Benelux et d'Europe a nettement augmenté par rapport à l'année précédente.

De concert avec les exposants, le salon a de nouveau élargi l'offre des quatre segments «garden unique», «garden creation & care», «garden bbq» et «garden living».

L'augmentation du nombre de participations et, par conséquent, l'agrandissement de la surface d'exposition témoignent du succès de cette évolution continue de spoga+gafa.

«En regardant les différents segments, c'est avec fierté que nous constatons que l'offre présentée à Cologne – décoration outdoor, jeux au jardin, mobilier de jardin et dispositifs d'ombrage, barbecues – est la plus importante au monde. Non seulement la qualité d'exposition augmente, mais les visiteurs peuvent également s'attendre à vivre une expérience de salon encore plus intense. C'est ainsi que dans les halls où sont exposés les barbecues, les îlots d'exposition exclusifs sont plus nombreux, de même que les animations culinaires», a ajouté Stefan Lohrberg, directeur de spoga+gafa.

[www.spogagafa.com](http://www.spogagafa.com)



## Vertrauen und Qualität am wichtigsten für die Verbraucher

Es gibt zwar viele Faktoren, die die Wertvorstellung der Verbraucher heutzutage beeinflussen, aber **Vertrauen** und **Qualität** haben sich in einer neuen Studie, die der IHA-Trendexperte **Tom Mirabile** auf der Inspired Home Show 2023, dem Global Home + Housewares Market der IHA, vorstellte, als die beiden Wichtigsten herausgestellt.



**THE  
INSPIRED  
HOME  
SHOW.**

Die Messe, die von der International Housewares Association (IHA) veranstaltet wurde, fand vom 4. bis 7. März im McCormick Place in Chicago statt.

Mirabile, Direktor von Springboard Futures, hielt eine Grundsatzrede mit dem Titel «**Verbraucher haben die Kontrolle: Einblicke und Imperative für die neue Wirtschaft**», um den Wertgleichungsindex 2023 vorzustellen – eine neue Studie, die die wichtigsten Elemente hervorhebt, die den Kauf von Heim- und Haushaltswarenprodukten durch die Verbraucher heute beeinflussen. Die Umfrage unter 1200 US-amerikanischen Haushalten wurde Mitte Februar 2023 als gemeinsames Projekt von Springboard Futures, Project Partners Network und The Trend Curve durchgeführt.

**Vertrauen** ist für die Verbraucher das wichtigste Kriterium beim Kauf von Haushaltswaren und Haushaltsgeräten. Bei der Wahl eines Einzelhändlers oder einer Marke für diese Einkäufe gaben 22% an, dass Vertrauen extrem

wichtig sei, 74% sagten, es sei wichtig und nur 2% sagten, es sei überhaupt nicht wichtig. Die Aussage auf die Zuverlässigkeit/Haltbarkeit beeinflusste ihr Vertrauen am meisten (60%), gefolgt von früheren persönlichen Erfahrungen (47%). An dritter Stelle standen Empfehlungen von anderen (28%).

Die Marke ist nach wie vor ein wichtiger Aspekt des Vertrauens: 88% der Befragten geben an, dass die Marke wichtig sei. Mirabile wies darauf hin, dass Markenpartnerschaften und Lizenzvereinbarungen für neuere Unternehmen oder sogar für alte Marken, die etwas Neues ausprobieren wollen, eine Gelegenheit seien, sich wieder neu zu erfinden. Diese Beziehungen werden in der Heim- und Haushaltswarenbranche wahrscheinlich zu wenig genutzt, fügte er hinzu.

**Qualität** stand bei den Verbrauchern auf Platz 2 der wichtigsten Kriterien beim Kauf von Haushaltswaren. Langlebigkeit (59%) und zuverlässige Leistung (51%) waren bei weitem die beiden wichtigsten Faktoren bei der

Bestimmung der Qualität, gefolgt von Sicherheit (21%), Benutzerfreundlichkeit (19%), Pflegeaufwand (16%) und Materialzusammensetzung (13%).

Zu den weiteren Faktoren, die die Wertvorstellungen der Verbraucher heute beeinflussen, gehören: Preis, Bequemlichkeit, Bewertungen und Rezensionen, Vorteile für den Lebensstil, Einkaufserlebnis, Datenschutz sowie Sicherheit und Schutz der Privatsphäre.

Soziale Verantwortung gewinnt zunehmend an Bedeutung, während die Bedeutung der Umweltverantwortung abnimmt. Das bedeutet aber nicht, dass Umweltbelange verschwinden würden, so Mirabile, sie würden lediglich gegenüber anderen, dringlicheren Anliegen in den Hintergrund treten.

[www.theinspiredhomeshow.com](http://www.theinspiredhomeshow.com)

Ce rapport est publié uniquement en allemand.



## «I ga no schnäu zum Joggi!» – Eine seeländer Redewendung mit Bedeutung

Die Joggi AG in Murten feiert ein rundes Jubiläum: Ihr Name steht seit 100 Jahren für ein grundsolides Geschäft. Für ein Unternehmen, das sich aus einer kleinen Eisenwarenhandlung zur führenden regionalen Anlaufstelle für Verkauf, Beratung und Service rund um Eisenwaren, Werkzeugen und Maschinen – und noch viel mehr – entwickelt hat.

## «Je vais encore vite faire un tour chez Joggi!» – Une expression seelandaise qui a du sens

La société Joggi AG à Morat fête un anniversaire important: depuis 100 ans, son nom est synonyme d'une entreprise solide. Une entreprise qui s'est développée à partir d'une petite quincaillerie pour devenir un point de contact régional de premier plan pour la vente, le conseil et le service liés aux articles de quincaillerie, aux outils et aux machines – et bien plus encore.



Der Haupteingang zum modernen Ladengeschäft mit dem imposanten Hammer als Eyecatcher.

L'entrée principale du magasin moderne avec l'imposant marteau comme accroche-regard.

Der grosse Hammer am Ladeneingang ist Programm. Das liess sich aus mehrfachen Wortspielen am Jubiläumsabend vom 23. März 2023 heraushören: «Dr Hammer» – «hammermässig» und weitere Kombinationen umschrieben mit einem Augenzwinkern das Selbstverständnis der Joggi AG wie auch ihre Bedeutung für Handwerk und Bevölkerung im Seeland. Wenn ein gesundes Unternehmen auf 100 Jahre Stabilität, lokaler Verurzelung und regionaler Bekanntheit zurückblicken darf, dann hat es den Nagel wohl immer wieder auf den Kopf getroffen. Auch wenn der Hammer erfolgreicher Unternehmensführung nicht aus Eisen und Holz besteht, sondern aus Ideen, Strategien und kundenorientierter Umsetzung. Wer im Geschäftsleben zu oft danebenhaut, wird sicher nicht 100!

### Frohe Unterhaltung

Kunden, Lieferantinnen und Branchenpartner, aber auch die kommunale und kantonale Politik erwiesen dem Unternehmen mit ihrer Teilnahme am Festakt die Ehre – etwa 150 Gäste an der Zahl.

Le grand marteau à l'entrée du magasin est tout un programme. C'est ce qui ressort de plusieurs jeux de mots lors de la soirée d'anniversaire du 23 mars 2023: «génial» – «incroyable» et d'autres combinaisons ont décrit avec un clin d'œil l'identité de Joggi AG ainsi que son importance pour l'artisanat et la population du Seeland. Lorsqu'une entreprise saine peut jeter un regard rétrospectif sur 100 ans de stabilité, d'enracinement local et de notoriété régionale, elle a sans doute toujours enfoncé le clou. Même si le marteau d'une gestion d'entreprise réussie n'est pas fait de fer et de bois, mais d'idées, de stratégies et d'une mise en œuvre orientée vers le client. Celui qui rate trop souvent son coup dans le monde des affaires ne deviendra certainement pas centenaire!

### Joyeux divertissement

Les clients, les fournisseurs et les partenaires de la branche, mais aussi la politique communale et cantonale, ont honoré l'entreprise de leur présence à la cérémonie – environ 150 invités.



In Feierlaune: Lario Kramer (Schwinger), Berni Schär (Moderator des Abends), Liliane Kramer (Inhaberin und CEO), Philippe Furrer (ehemaliger Eishockey-Profi) und Olivier Curty (Staatsrat Kt. Freiburg).

D'humeur festive: Lario Kramer (lutteur), Berni Schär (animateur de la soirée), Liliane Kramer (propriétaire et CEO), Philippe Furrer (ancien hockeyeur professionnel) et Olivier Curty (conseiller d'Etat du canton de Fribourg).



Die gut gelaunten Gäste erwiesen der Jubilarin am offiziellen Festakt die Ehre.

Lors de la cérémonie officielle, les invités ont rendu hommage à la jubilaire dans la bonne humeur.

Gekonnt führte der ehemalige Sportjournalist Bernhard «Berni» Schär durch den Abend. Interviews, vorab mit Inhaberin und Geschäftsführerin Liliane Kramer, danach mit dem Schwinger Lario Kramer und dem ehemaligen Eishockeyspieler Philippe Furrer. Schär beeindruckte mit Charme und Sympathie für die «jung» gebliebene Jubilarin, besonders aber mit einer enormen Menge von Namen, Daten und Fakten aus der Sportwelt – alles aus dem Gedächtnis. Die beiden Sportler ihrerseits mit ihren Erfahrungen im Kampf um die Spitze, die sich durchaus auch auf das Geschäftsleben übertragen lassen. Schliesslich meldete sich mit dem Freiburger Staatsrat Olivier Curty, ein Murtner, auch die Politik zu Wort. – Glückwünsche, Dank und launige Anekdoten: Der Geburtstagsabend bot eine gesunde Mischung aus Perfektion und Bodenständigkeit, wie es einem soliden Handwerker-Center wohl nicht besser anstehen würde.

L'ancien journaliste sportif Bernhard «Berni» Schär a habilement animé la soirée. Des interviews, d'abord avec la propriétaire et directrice Liliane Kramer, puis avec le lutteur Lario Kramer et l'ancien joueur de hockey sur glace Philippe Furrer. Schär a impressionné par son charme et sa sympathie pour la jubilaire restée «jeune», mais surtout par une énorme quantité de noms, de dates et de faits du monde du sport – tout cela de mémoire. Les deux sportifs, de leur côté, avec leurs expériences dans la lutte pour le sommet, qui peuvent tout à fait être transposées dans la vie des affaires. Enfin, la politique s'est également exprimée avec le conseiller d'Etat fribourgeois Olivier Curty, un Moratois. Félicitations, remerciements et anecdotes amusantes: La soirée d'anniversaire a offert un sain mélange de perfection et d'authenticité. Rien ne pouvait mieux convenir à un solide centre artisanal.

**«In typisch schweizerischer Bescheidenheit  
heben wir uns nicht gerne selber aufs Podest  
und werden vielleicht auch so oft unter-  
schätzt. Der Eisenwarenhandel ist keines-  
wegs verstaubt oder langweilig. Unser Metier  
ist fortschrittlich und spannend!»**

Liliane Kramer, CEO



Liliane Kramer

**«Avec une modestie typiquement suisse,  
nous n'aimons pas nous mettre sur un pié-  
destal et c'est peut-être pour cela que nous  
sommes souvent sous-estimés. La quincaillerie  
n'est en aucun cas poussiéreuse ou  
ennuyeuse. Notre métier est progressiste et  
passionnant!»**

Liliane Kramer, PDG

**«Wir sind vor allem eines: Dankbar!»**

Mit 47 Mitarbeitenden, 36 000 Lager- und 600 000 Online-Artikeln, vor allem aber mit 100 Jahren erfolgreicher Marktbearbeitung im Rucksack ist «Joggi» ein sicherer Wert für Handwerker, Privatkunden und Bevölkerung im ganzen Seeland. Liliane Kramer (46), geschäftsführende Inhaberin der Joggi AG in Murten, nahm sich im Trubel des Geburtstags Zeit für einige persönliche Worte.

**«Nous sommes avant tout reconnaissants!»**

Avec 47 collaborateurs, 36 000 articles en stock et 600 000 articles en ligne, mais surtout avec 100 ans de succès sur le marché dans son sac à dos, «Joggi» est une valeur sûre pour les artisans, les clients privés et la population de tout le Seeland. Liliane Kramer (46 ans), propriétaire gérante de Joggi AG à Morat, a pris le temps de prononcer quelques mots personnels dans l'agitation de l'anniversaire.

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE



Ernst und Lisette Kramer, die Eltern von Liliane Kramer, der heutigen Geschäftsführerin und Inhaberin.

Ernst et Lisette Kramer, les parents de Liliane Kramer, l'actuelle directrice et propriétaire.



Die Band Party Project mit Lead-Sänger Christian Zosso (ehemaliger Mitarbeiter der Joggi AG) sorgte am Abend für eine tolle Stimmung.

Le groupe Party Project, dont le chanteur principal est Christian Zosso (ancien collaborateur de Joggi AG), a assuré l'ambiance de la soirée.

#### **Frau Kramer, wie geht es Ihnen am runden Geburtstag Ihres Unternehmens?**

Ein emotionaler Tag, zweifellos! Wir haben heute wohl alle einen schnelleren Puls (schmunzelt). – Ich bin in erster Linie dankbar, dass wir diesen Geburtstag überhaupt begehen dürfen. Die runde Hundert erlebt man im Beruf mit Glück vielleicht einmal – und dieses Glück haben wir, unsere Kunden, Mitarbeitenden und auch meine Familie. Speziell freut mich, dass meine Eltern Lisette und Ernst Kramer diesen Tag miterleben dürfen.

#### **Welche Rolle spielt die Joggi AG in der Region Murten/Seeland?**

Früher gab es mehrere Eisenwarenhandlungen, die Aktionsradien waren kleiner. Durch Firmenintegrationen konnten wir unser Aktivitäten ausweiten, so dass unsere Kundenbeziehungen heute vom Raum Freiburg, Bern, Waadt, Neuenburg bis nach Genf reichen. In Murten sind wir natürlich eine Institution.

#### **Haben Sie allenfalls einen Tipp für Unternehmungen, wie man 100 Jahre alt werden kann?**

Es gibt kein Patentrezept. Aber Früherkennung und geschickte Antworten auf Trends im Markt sind wichtig, Stichwort Internet. Daneben stehen bei uns Beratung, Service und die bestmögliche Kundenbegleitung über den ganzen Lebenszyklus eines Produkts im Vordergrund. Wir bieten alles aus einer Hand und haben (fast) alles an Lager. Das Gesamtpaket dieser Werte findet man im Netz nicht.

#### **Geht's noch etwas spezifischer ...?**

(schmunzelt) Wir haben als Familienbetrieb kurze Informationswege und flache Hierarchien, können rasch entscheiden und auch einfach mal etwas probieren. Aus meiner Sicht ist für alle Mitarbeitenden ein persönlicher Freiraum wichtig, in dem sie sich ihren Fähigkeiten und Neigungen entsprechend aktiv entfalten können. Darüber hinaus dürfen wir viele verschiedene Kundengruppen bedienen. Diese Diversifizierung vermeidet kundenseitige Klumpenrisiken, indem Schwankungen im einen meist von erfreulichen Ergebnissen in einem anderen Kundensegment kompensiert werden.

#### **Madame Kramer, comment vous sentez-vous en ce jour d'anniversaire de votre entreprise?**

Une journée riche en émotions, sans aucun doute! Nous avons tous un pouls plus rapide aujourd'hui (sourire). – Je suis avant tout reconnaissante que nous puissions fêter cet anniversaire. Dans la vie professionnelle, on peut, avec de la chance, atteindre un centenaire – et cette chance, c'est nous, nos clients, nos collaborateurs et ma famille. Je suis particulièrement heureuse que mes parents, Lisette et Ernst Kramer, puissent vivre ce jour avec moi.

#### **Quel est le rôle de Joggi AG dans la région de Morat/Seeland?**

Auparavant, il y avait plusieurs quincailleries et leurs rayons d'action étaient plus petits. Grâce à des intégrations d'entreprises, nous avons pu élargir nos activités, de sorte que nos relations avec la clientèle s'étendent aujourd'hui de la région de Fribourg, Berne, Vaud, Neuchâtel jusqu'à Genève. À Morat, nous sommes bien sûr une institution.

#### **Avez-vous éventuellement un conseil à donner aux entreprises sur la manière de devenir centenaire?**

Il n'y a pas de recette miracle. Mais la reconnaissance précoce et les réponses habiles aux tendances du marché sont importantes, le mot clé étant Internet. Par ailleurs, nous mettons l'accent sur le conseil, le service et le meilleur accompagnement possible du client tout au long du cycle de vie d'un produit. Nous proposons tout d'une seule source et avons (presque) tout en stock. Ces valeurs réunies sont introuvables sur le web.

#### **Peut-on être encore plus spécifique ...?**

(sourit) En tant qu'entreprise familiale, nous avons des voies d'information courtes et des hiérarchies plates, nous pouvons prendre des décisions rapidement et aussi simplement essayer quelque chose. De mon point de vue, il est important pour tous les collaborateurs de disposer d'un espace personnel dans lequel ils peuvent s'épanouir activement en fonction de leurs capacités et de leurs préférences. De plus, nous pouvons servir de nombreux groupes de clients différents. Cette diversification permet d'éviter les gros risques liés à la clientèle, les fluctuations dans un segment de clientèle étant généralement compensées par des résultats réjouissants dans un autre.

►►

**Vor 100 Jahren vielleicht noch kein Thema – 2023 in aller Munde:  
Fachkräftemangel. Wie erleben Sie das?**

Berufsbildung ist bei uns seit jeher ein zentrales Thema. Im Rahmen der Ausbildungsstrukturen des Branchenverbands Swissavant gelingt es uns bisher, die benötigten Fachkräfte aus- und weiterzubilden. Wir dürfen auf eine loyale Belegschaft über das ganze Altersspektrum zählen, die meisten Mitarbeitenden wohnen in der Nähe. Insofern trifft uns der Fachkräftemangel nicht so stark, wie andere Branchen oder Unternehmungen.

**Ihr Blick in die Zukunft?**

Wir werden weiter Trends aufspüren und die besten Lösungen kreieren. Die Digitalisierung hält uns auch künftig auf Trab. Allfällige kommende Krisen wollen wir, wie mit der Pandemie erlebt, kreativ nutzen. Unsere drei Kanäle Laden, Online und Aussendienst sollen als Struktur weiterbestehen. Wir werden uns aber stets an den neuesten Entwicklungen orientieren. Nur eines werden wir ganz sicher nicht tun: Zurücklehnen und Tee trinken!

**Frau Kramer, im Namen des Branchenverbands Swissavant dürfen wir Ihrem Unternehmen zum 100. Geburtstag ganz herzlich gratulieren. Wir wünschen Ihnen und Ihren Mitarbeitenden weiterhin gutes Gelingen in allen Bereichen!**

**Il y a 100 ans, on n'en parlait peut-être pas encore – en 2023, tout le monde parle de la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Comment vivez-vous cette situation?**

La formation professionnelle a toujours été un thème central chez nous. Dans le cadre des structures de formation de l'association sectorielle Swissavant, nous sommes parvenus jusqu'à présent à former et à perfectionner les spécialistes dont nous avons besoin. Nous pouvons compter sur un personnel loyal de tous âges et la plupart de nos collaborateurs habitent à proximité. Le manque de personnel qualifié ne nous touche donc pas autant que d'autres branches ou entreprises.

**Quel regard portez-vous sur l'avenir?**

Nous continuerons à repérer les tendances et à créer les meilleures solutions. La numérisation nous tiendra en haleine à l'avenir également. Nous voulons utiliser les éventuelles crises à venir de manière créative, comme nous l'avons fait avec la pandémie. Nos trois canaux – magasin, en ligne et service extérieur – doivent rester une structure. Mais nous nous adapterons toujours aux dernières évolutions. Il n'y a qu'une chose que nous ne ferons certainement pas: nous reposer et boire du thé!

**Madame Kramer, au nom de l'association professionnelle Swissavant, nous tenons à féliciter chaleureusement votre entreprise pour son 100<sup>e</sup> anniversaire. Nous vous souhaitons, à vous et à vos collaborateurs, de continuer à prospérer dans tous les domaines!**

## Einige Wegmarken in der Geschichte der Joggi AG in Murten

- 1923 – Ernst Joggi kauft die Eisenhandlung Staub in Murten. Werkzeuge zur Baumpflege wird in den ersten Jahren genauso beworben wie Waffen oder landwirtschaftliche Gerätschaften
- 1936 – Grosser Umbau an der Hauptgasse in der Stadt Murten
- 1947 – Zimmeröfen und Kochherde sind ein Schwerpunkt im Sortiment
- 1960 – Kühlchränke, Kühltruhen und Taschenmesser werden beworben
- 1974 – Kauf eines Mineralwasserdepots durch Sigwart Joggi am Friedhofweg, der heutige Standort wird eröffnet
- 1983 – Erweiterung zum Handwerker-Center
- 1984 – Einführung der ersten EDV
- 1990 – Kauf der E. Joggi & Co. AG durch Lisette und Ernst Kramer, Eltern von Liliane Kramer, der heutigen Geschäftsführerin und Inhaberin
- 1993 – Verkaufsabwicklung und Lagerbewirtschaftung werden auf EAN-Strichcode umgestellt
- 1994 – Reparaturwerkstatt für Elektrowerkzeuge
- 1999 – Massive Vergrösserung der Verkaufsfläche
- 2008 – Grosser Um- und Neubau inkl. Grundstückserweiterung
- 2010 – Übernahme der Geschäftsleitung und Inhaberschaft durch Liliane Kramer
- 2013 – Photovoltaik auf dem Firmendach
- 2017 – Erweiterung der Gesamtfläche auf über 3500 m<sup>2</sup>
- 2023 – 100 Jahre Joggi AG!**

## Quelques jalons dans l'histoire de la société Joggi AG à Morat

- 1923 – Ernst Joggi achète la quincaillerie Staub à Morat. Dans les premières années, les outils pour l'entretien des arbres sont promus au même titre que les armes ou les outils agricoles
- 1936 – Grande transformation à la Hauptgasse en ville de Morat.
- 1947 – Les poêles d'intérieur et les cuisinières sont un point fort de l'assortiment
- 1960 – Les réfrigérateurs, les congélateurs et les couteaux de poche sont mis en vente
- 1974 – Achat d'un dépôt d'eau minérale par Sigwart Joggi au Friedhofweg, ouverture du site actuel
- 1983 – Extension en centre d'artisanat
- 1984 – Introduction du premier système informatique
- 1990 – Achat de la société E. Joggi & Co. AG par Lisette et Ernst Kramer, parents de Liliane Kramer, l'actuelle gérante et propriétaire
- 1993 – Le traitement des ventes et la gestion des stocks passent au code-barres EAN
- 1994 – Atelier de réparation pour les outils électriques
- 1999 – Agrandissement massif de la surface de vente
- 2008 – Grands travaux de transformation et de construction, y compris l'agrandissement du terrain
- 2010 – Reprise de la direction et de la propriété par Liliane Kramer
- 2013 – Photovoltaïque sur le toit de l'entreprise
- 2017 – Extension de la surface totale à plus de 3500 m<sup>2</sup>
- 2023 – 100 ans de Joggi AG!**

## Rudolf Geiser AG: Wechsel in der Geschäftsleitung

Der bisherige Geschäftsführer, Martin Bärtschi, übergibt die Geschäftsleitung der Rudolf Geiser AG per 1. April 2023, nach 19 Jahren an seinen Nachfolger, Markus Jöhr.

Der neue Geschäftsführer bringt als ehemaliger Aussendienstler, Bereichsleiter und stellvertretender Geschäftsführer das nötige Rüstzeug und eine gute Branchenvernetzung mit. Martin Bärtschi wird als Bereichsleiter «Projekte/Ge schäftsentwicklung» weiterhin im Unternehmen tätig bleiben.

«Nach über 25 Jahren in verschiedenen Stationen im Unternehmen, geht für mich ein lang gehegter Traum – ein eigenes Unternehmen zu führen – in Erfüllung. Ich freue mich sehr auf meine neuen Aufgaben und bin überzeugt, dass dank unserer qualifizierten und engagierten Mitarbeitenden, sich die Rudolf Geiser AG weiterhin erfolgreich im Markt behaupten wird», so Markus Jöhr.



Martin Bärtschi (links)  
und sein Nachfolger  
Markus Jöhr.

## Rudolf Geiser AG: changement au sein de la direction

Le directeur actuel, Martin Bärtschi, transmettra la direction de Rudolf Geiser AG à son successeur, Markus Jöhr, le 1<sup>er</sup> avril 2023, après 19 ans.

En tant qu'ancien représentant, chef de secteur et directeur adjoint, le nouveau directeur possède les compétences nécessaires et une bonne connaissance du secteur. Martin Bärtschi continuera à travailler dans l'entreprise en tant que responsable du secteur «Projets/Développement commercial».

«Après plus de 25 ans passés à différents postes dans l'entreprise, je réalise un rêve que je caressais depuis longtemps: diriger ma propre entreprise. Je me réjouis beaucoup de mes nouvelles tâches et suis convaincu que grâce à nos collaborateurs qualifiés et engagés, Rudolf Geiser AG continuera à s'imposer avec succès sur le marché», déclare Markus Jöhr.

## Kärcher Gold Partner 2023

Frigerio SA aus Locarno wurde als Kärcher Gold Partner 2023 ausgezeichnet.

Die jährliche Anerkennung ist eine erfreuliche Bestätigung für die geleisteten Verdienste und ein Beleg, dass der Tessiner Fachhändler alle von der Kärcher AG geforderten Kriterien erfüllt hat.

Für diese Anerkennung bedankt sich die Frigerio SA bei der Kärcher AG für das Vertrauen und bei allen Kundinnen und Kunden für ihre Treue.

Das Familienunternehmen in der vierten Generation ist mit der Kultur, den Bräuchen und Traditionen des Tessins seit jeher verbunden. Gleichzeitig ist es aber gelungen, mit der Zeit zu gehen, das Unternehmen zu erweitern und zu erneuern und dabei auf die Veränderungen und Bedürfnisse seiner Kundinnen und Kunden zu achten.

Heute ist die Frigerio SA in verschiedenen Bereichen tätig: In Locarno mit einem modernen Handwerkzentrum mit einer grossen Auswahl an professionellen Elektrowerkzeugen, technischen Produkten, Ausrüstung und Schutzkleidung für das Handwerk. Des Weiteren mit einem Stahl- und Bauzentrum für Spezialisten im Bauwesen, Anlagenbau, Industrie und Handwerk sowie einem innovativen Haustechnikzentrum. In Cadenazzo ist das Unternehmen mit einer Biegerei, einem Stahl-/Metalllager und einem Lagerhaus für verschiedene Gas- und Rohrleitungsarten vertreten. In Vezia ist es mit einem zweiten Haustechnikzentrum vertreten.



## Partenaire d'or 2023 de Kärcher

Frigerio SA de Locarno a été désigné Partenaire d'or 2023 de Kärcher.

Cette distinction annuelle confirme de façon réjouissante les mérites de l'entreprise et prouve que le revendeur tessinois a rempli tous les critères exigés par Kärcher SA.

Pour cette reconnaissance, Frigerio SA remercie Kärcher SA pour sa confiance et tous ses clients pour leur fidélité.

L'entreprise familiale, qui en est à sa quatrième génération, est depuis toujours liée à la culture, aux coutumes et aux traditions du Tessin. Mais en même temps, elle a su évoluer avec son temps, s'élargir et se renouveler tout en restant attentive aux changements et aux besoins de ses clientes et clients.

Aujourd'hui, Frigerio SA est active dans différents domaines: à Locarno, avec un centre artisanal moderne proposant un grand choix d'outils électriques professionnels, de produits techniques, d'équipements et de vêtements de protection pour l'artisanat. En outre, avec un centre de l'acier et de la construction pour les spécialistes du bâtiment, de la construction d'installations, de l'industrie et de l'artisanat ainsi qu'un centre de domotique innovant.

À Cadenazzo, l'entreprise est représentée par un atelier de cintrage, un entrepôt acier/métal et un entrepôt pour différents types de gaz et de canalisations. À Vezia, elle est représentée par un deuxième centre de domotique.

DATA  
SCHUTZ



SWISSavant

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

## Besuchen Sie das branchenspezifische Ausbildungsprogramm zum neuen Datenschutzgesetz (DSG)

### Ausbildungsprogramm 2023 zum neuen Datenschutzgesetz (DSG)

Konzept	Dreiteiliger Workshop, jeweils 3 x ½ Tag am Montag im Mai / Juni / Juli, in Wallisellen und Bern						
Durchführungsorte	Wallisellen und Bern						
Teilnehmer-Anzahl	Mindestens 12 Teilnehmende – maximal 24 Teilnehmende						
Termine	Workshops in Wallisellen	AUSGEBUCHT					
	Workshops in Bern	22. Mai	26. Juni	17. Juli			
	Weitere Workshops nach Bedarf	noch offen					
Gesamtkosten	885.00 CHF, zzgl. MwSt., inklusive aller Unterlagen, für die Mitglieder von Swissavant; Nichtmitglieder bezahlen einen 50-prozentigen Aufschlag.						
Nachbearbeitungs-Meeting	MS-Teams-Meeting für alle Teilnehmende am 22. August 2023, 10.00 bis 12.00 Uhr.						



Direkt zur Anmeldung



Beachten Sie auch die Bücher zum Thema auf Seite 38 in dieser Ausgabe!



OFFIZIELLER ANMELDESCHLUSS ABGELAUFEN!  
Letzte Möglichkeit von den branchenspezifischen  
Workshops zu profitieren!  
Letzter Anmeldeschluss: 28. April 2023

## «La pause maternité est la première cause des lacunes de prévoyance»

À la retraite, les femmes touchent une rente sensiblement plus faible que les hommes. Le problème est particulièrement aigu chez les personnes divorcées et les foyers monoparentaux, comme le souligne Monika Bütler dans notre entretien. L'économiste nous explique également comment pérenniser le système de prévoyance vieillesse.

*Entretien avec Monika Bütler, économiste  
20.02.2023*

**Madame Bütler, vous êtes économiste indépendante. Quand prendrez-vous votre retraite?**

Voilà une question difficile. Par rapport aux quatre décennies écoulées, je vais sûrement un peu lever le pied ces dix prochaines années, mais tant que je peux faire quelque chose qui me semble important et qui me plaît, je ne m'arrêterai sans doute jamais complètement.

**En 2022, l'AVS a fêté ses 75 ans et le système des trois piliers, ses 50 ans. Qu'appréciez-vous le plus dans le système de prévoyance suisse?**

J'apprécie les différents modes de financement et la répartition de la responsabilité qui, selon le pilier, est davantage étatique ou individuelle.

**Il existe au fond deux modes de financement: la répartition dans le 1<sup>er</sup> pilier et la capitalisation dans le 2<sup>e</sup> pilier. Quels sont les avantages de l'un et de l'autre?**

Les deux piliers étant d'une solidité à peu près égale, leur grand avantage réside dans la diversification, tant en matière de risques que de contrôle et d'organisation. Le 1<sup>er</sup> pilier – l'AVS – dépend plus de la démographie et de l'évolution économique, le 2<sup>e</sup> – les caisses de pension – du marché des capitaux. Le 1<sup>er</sup> pilier est organisé par l'État, le 2<sup>e</sup> par les particuliers et, surtout, par les entreprises.

**De quel pays la Suisse pourrait-elle s'inspirer pour son système de prévoyance vieillesse?**

Il n'existe pas de panacée en la matière. La structure de la prévoyance vieillesse dépend largement du niveau de risque prévu et de la liberté de choix des individus. Dans les pays anglo-saxons, par exemple, le risque et le libre choix sont plus prononcés. En matière de prévoyance, nous pouvons tirer des leçons de nombreux systèmes étrangers.

**Que voulez-vous dire par là?**

Les pays nordiques misent beaucoup plus sur les automatismes pour se prémunir contre toute difficulté financière de la prévoyance vieillesse. La Suède adapte périodiquement l'âge de la retraite à l'espérance de vie.



Monika Bütler au Forum Raiffeisen à Berne:  
«Dans le 2<sup>e</sup> pilier, il serait pertinent d'instaurer une compensation de prévoyance obligatoire entre les parents.»  
(Image: Keystone, Peter Schneider)

Les Pays-Bas vont encore plus loin en se réservant le droit de réduire les rentes en cours si la situation l'exige. En contrepartie, les personnes retraitées profitent directement de l'évolution positive du marché des capitaux. Voilà quelques idées dont la Suisse pourrait s'inspirer.

**Nous y reviendrons plus tard. En Suisse comme ailleurs, il y a un écart notable entre les rentes des femmes et des hommes. La différence est particulièrement marquée chez les personnes mariées, mais quasi inexistant chez les célibataires. Pour quelle raison?**

La pause maternité est la première cause des lacunes de prévoyance. L'écart entre les sexes est considérable chez les personnes divorcées, surtout s'il s'agit d'un foyer monoparental. Chez les célibataires, les écarts sont plus faibles parce qu'ils sont peu nombreux à avoir des enfants, mais cela va sans doute changer à l'avenir. Contrairement à beaucoup d'autres pays, les écarts de rentes en Suisse sont moins importants chez les personnes veuves.

**Et chez les personnes mariées?**

Là encore, il y a des différences entre les rentes, mais elles n'affectent guère la situation financière du couple. Le problème ne survient qu'au moment du divorce.

**Quelles mesures permettraient selon vous de compenser les écarts de prévoyance chez les mères divorcées?**

Dans le 2<sup>e</sup> pilier, il serait pertinent d'instaurer une compensation de prévoyance obligatoire

entre les parents jusqu'aux seize ans des enfants, quelle que soit la relation matrimoniale des parents. Cependant, l'État ne peut pas combler toutes les lacunes de prévoyance. Les personnes sans obligations familiales qui choisissent de travailler à temps partiel devront vivre avec une rente plus faible à la retraite.

**Comment se présenterait une telle compensation de prévoyance?**

À l'instar de ce qui se passe aujourd'hui en cas de divorce, le capital épargné dans le 2<sup>e</sup> pilier serait réparti entre les parents. La solution administrative la plus simple serait d'attendre le 16<sup>e</sup> anniversaire du plus jeune enfant pour déclencher les paiements compensatoires. Le problème concerne plus, par exemple, le calcul de la compensation de prévoyance pour les familles recomposées. Mais il n'est pas insoluble.

**Que pensez-vous de l'idée d'une prise en charge des frais de garde d'enfant par l'État afin que les mères augmentent leur taux d'activité pour améliorer leur prévoyance vieillesse?**

La prise en charge des enfants est importante à plusieurs titres: permettre aux parents d'exercer une activité professionnelle et intégrer très tôt les enfants issus de milieux défavorisés dans la société. Mais, tant que les incitations négatives au travail via le système fiscal et les préjugés culturels à l'égard des mères actives resteront aussi importants, il n'y aura guère de bénéfice direct pour l'assurance vieillesse.

**Revenons au 1<sup>er</sup> pilier. Le nombre de retraités va fortement augmenter jusqu'en 2029 à la suite du départ à la retraite des baby-boomers. Comment dès lors pérenniser le financement de l'AVS?**

À mon avis, la priorité est d'adapter l'âge de la retraite à l'espérance de vie, à l'instar de la Suède, mais pas forcément dans la même proportion. Si l'espérance de vie augmente d'une année, l'âge de la retraite pourrait être relevé de six mois, par exemple. Il faut toutefois aussi prévoir des possibilités pour atténuer les effets de cette augmentation notamment dans les secteurs du bâtiment et des soins qui sont des métiers plus physiques. Une autre suggestion, quelque peu hardie, serait de supprimer les années de cotisation pendant les études.

#### **Les étudiants devraient alors travailler plus longtemps?**

Ce serait justifié. D'abord parce que l'État paie déjà la formation; pourquoi devrait-il aussi assumer la subvention croisée des années de cotisation? Ensuite, parce que les personnes mieux formées ont une espérance de vie nettement supérieure aux autres. La subventionnement des années de cotisation favorise les plus nantis.

#### **Des mécanismes de contrôle comme le frein à l'endettement pourraient-ils aussi s'appliquer à l'AVS?**

Il y a une différence fondamentale entre les dépenses publiques et l'AVS: les premières sont prédéterminées à une bien plus grande échelle, en fait presque entièrement. Un frein à l'endettement ne ferait que reporter le problème à plus tard et, au pire, il déployerait ses effets dans une situation économique difficile. Si le fonds de compensation de l'AVS tombe en dessous de la valeur fixée par le frein à l'endettement, la seule solution à court terme sera – si l'on ne peut pas réduire les rentes en cours – d'augmenter aussitôt les cotisations car il s'écoule beaucoup trop de temps jusqu'à ce qu'un relèvement de l'âge de la retraite permette de réaliser des économies.

#### **Seules les cotisations AVS devraient donc augmenter automatiquement?**

Non, mais nous devrions dès aujourd'hui examiner la question de l'adaptation automatique de l'âge de la retraite à l'espérance de vie et ne pas attendre que l'AVS soit en faillite. Ceux qui misent sur un frein à l'endettement doivent être conscients du fait que cette solution implique en premier lieu une augmentation automatique des cotisations.

#### **Qu'en est-il de la redistribution intergénérationnelle au sein des caisses de pension?**

Elle reste trop élevée, même si de nombreuses caisses de pension ont déjà abaissé le taux de conversion. La redistribution passe en premier lieu par une rémunération trop faible du capital et elle est importante dans les caisses où les dépenses pour les rentes dépassent le produit pouvant être réalisé sur les marchés boursiers.

#### **«Si l'inflation atteignait 5 %, il faudrait même augmenter le taux de conversion»**

#### **Faut-il encore abaisser le taux de conversion?**

Il faudrait l'assouplir. Si l'inflation atteint 5 %, il faudrait même l'augmenter. L'important est toutefois de garantir une certaine stabilité des rentes. Il faut éviter que la génération qui prend sa retraite juste après une crise financière reçoive soudainement 20 % de prestations en moins.

#### **Quel rôle la prévoyance privée jouera-t-elle demain?**

Un grand rôle – pour ceux qui peuvent se constituer eux-mêmes ce système de protection. Cela n'est pas le cas de tout le monde et je trouve donc d'autant plus important que le 1<sup>er</sup> pilier reste stable. En comparaison internationale, nous avons déjà une bonne couverture avec l'AVS, la prévoyance professionnelle et les prestations complémentaires. L'épargne accumulée dans le 2<sup>e</sup> pilier est considérable en Suisse. Même pour les personnes bien rémunérées, les avoirs auprès de la caisse de pension sont souvent, de loin, les plus importants.

#### **Arrivées à la retraite, un tiers des personnes retirent l'entièreté de leur capital du 2<sup>e</sup> pilier. N'est-ce pas un peu risqué, sachant que nous vivons toujours plus longtemps?**

Si, c'est délicat. Il serait toutefois possible d'assurer la longévité sans priver les assurés de leur choix. On pourrait par exemple demander aux retraités qui retirent leur capital d'investir 20 % de leur fortune dans une rente différée qui ne leur serait versée qu'à partir de 85 ans. Le coût d'une telle rente serait nettement inférieur à celui d'une rente encaissée à partir de 65 ans.

#### **Existe-t-il un pays qui applique déjà ce système?**

Non, mais aux États-Unis, on promeut fortement la retraite différée. Et les chercheurs examinent les avantages d'une telle retraite, en particulier aux Pays-Bas, où la possibilité du retrait en capital n'existe pas encore. Une chose est sûre, la population souhaite une plus grande liberté de choix en la matière.

#### **Nous vivons toujours plus longtemps, mais qu'en est-il de notre aptitude à travailler?**

Les septuagénaires d'aujourd'hui sont en bien meilleure forme – à tous les égards – que les sexagénaires il y a trente ans. Il faut des solutions spécifiques pour les personnes qui ne sont plus aptes à travailler à cet âge.

#### **Les incitations à travailler plus longtemps ne sont pas vraiment attrayantes.**

C'est vrai, mais les incitations financières à elles seules ne suffisent pas. L'âge légal de la retraite a un important effet d'ancrage psychologique sur nos décisions. Ainsi, bien que les chiffres soient les mêmes, l'idée de toucher une rente de 1000 francs à 65 ans assortie d'un supplément de 20 % si l'on travaille jusqu'à 68 ans est perçue bien différemment de l'idée de recevoir une pension complète de 1200 francs à 68 ans et de voir sa rente diminuer de 16,7 % en cas de retraite anticipée à 65 ans.

#### **Que pourrait-on encore faire pour inciter les gens à travailler plus longtemps?**

Dans les entreprises techniques qui manquent de personnel qualifié, les solutions de travail à temps partiel après l'âge de la retraite ont déjà fait leurs preuves. Elles favorisent un départ à la retraite flexible et progressif. Il est impossible de régler le problème au travers du seul système de retraite. Le marché de l'emploi et la formation continue du personnel sont tout aussi importants.

#### **Vous avez fait des études de physique et de mathématiques, puis avez étudié l'économie pour pouvoir – selon vos propres mots – «mieux faire bouger les choses dans la société». Pensez-vous avoir réussi?**

Ce n'est pas à moi qu'il faut poser cette question. (rires) Parfois, j'ai l'impression que je ne fais que parler et écrire, sans vraiment changer quoi que ce soit. Mais chaque débat est une avancée, même si le résultat n'est pas celui que j'aurais voulu du point de vue économique. En fin de compte, ma plus grande contribution est d'expliquer les principes de l'économie de manière compréhensible. En ce sens, je referais exactement la même chose.

*Les auteures: Nicole Tesar, Monika Lüthi  
La Vie économique, 20 février 2023*



## Das Erbe von Dual-T

Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft der Forschung zu Lerntechnologien in der Berufsbildung.

Wie können Lerntechnologien die Berufsbildung unterstützen und verbessern? So lautet die zentrale Frage des Projekts «Dual-T» und des zum Projektabschluss veröffentlichten Buches. Der vorliegende Artikel fasst wesentliche Erkenntnisse zusammen und schliesst mit einem Fazit mit Blick auf Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft. Die vielleicht grösste Errungenschaft von Dual-T ist vielleicht das pädagogische Modell des «Erfahrungraums». Er erlaubt den Austausch beruflicher Lernerfahrungen über die Grenzen der drei Lernorte hinweg. So wird für die Lernenden der Zusammenhang zwischen dem, was sie im Betrieb lernen, und dem, was sie in der Schule lernen, viel klarer.

### Ursprünge und Projektüberblick

Um die Aufmerksamkeit der Hochschulen auf die Berufsbildung zu lenken, lancierte das SBFI zur Jahrtausendwende die Initiative der «Leading Houses» zur Förderung der Berufsbildungsforschung. Daraus entstanden mehrere interuniversitäre Partnerschaften, die sich verschiedenen Themengebieten widmeten: der Qualität, der Wirtschaftlichkeit, der Governance der Berufsbildung und – nicht zuletzt – den «Lerntechnologien in der Berufsbildung».

Vorzeigeprojekt dieses Themenfeldes ist das 2006 initiierte Projekt «Dual-T», das sich mit Lerntechnologien in der dualen Berufsbildung befasste. Es wurde über mehr als 15 Jahre vom Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI finanziert.

Quelle und ganzer Artikel: <https://transfer.vet/das-erbe-von-dual-t>  
Bild: EHB.swiss



Ce rapport est publié uniquement en allemand.

Wünschen Sie eine Offerte für die

**Krankentaggeldversicherung?  
Unfallversicherung?  
Unfallzusatzversicherung?**

Wir beraten Sie gerne.

**FORTE** | **AI**  
**AHV** | **IV**  
**AVS** |

[www.akforte.ch](http://www.akforte.ch) • [info@akforte.ch](mailto:info@akforte.ch) • 044 253 93 00

## Datenschutz: Was man wissen muss

Das neue Datenschutzgesetz (revDSG) wird am 1. September 2023 in Kraft treten. Alle Unternehmen in der Schweiz einschliesslich der KMU sind davon betroffen. Erläuterungen.

Die Schweiz gibt sich ein neues Gesetz über den Datenschutz, das am 1. September 2023 in Kraft tritt. Das ist ein wichtiger Schritt für die Schweiz und ihre Unternehmen, erklärt Leonie Ritscher, Projektleiterin bei economiesuisse und Expertin für dieses Thema. «Man muss wissen, dass das bisherige Gesetz aus dem Jahr 1992 stammt und sich die Nutzung von Daten seitdem erheblich verändert hat.»

**«Die Unternehmen müssen eine natürliche Person als Datenschutzbeauftragten benennen, die bei einem Verstoss gegen das DSG zur Rechenschaft gezogen werden kann!»**

### Besonderheiten der Schweiz

Schweizer Firmen, die ihre Praxis schon an die DSGVO angepasst haben, sind also auf dem richtigen Weg, sie müssen aber noch einige Details prüfen, um sicher zu sein, dass sie sich an die neue Schweizer Gesetzgebung halten, fasst die Expertin zusammen. «Das betrifft insbesondere die Informationspflicht zum Zeitpunkt der Erfassung von personenbezogenen Daten und die Definition der besonders sensiblen persönlichen Daten.» Ein weiterer Punkt: Die Unternehmen müssen eine natürliche Person als Datenschutzbeauftragten benennen, die bei einem Verstoss gegen das DSG zur Rechenschaft gezogen werden kann.

«Alle Unternehmen, also auch die KMU, sind davon betroffen», erläutert Leonie Ritscher. Einige Aspekte des Gesetzes betreffen jedoch nur Firmen, die mit grossen Datenmengen zu tun haben oder mit besonders sensiblen persönlichen Daten, beispielsweise im Gesundheitsbereich.

**«Ich empfehle ausdrücklich, sich über die zu treffenden Massnahmen im Klaren zu sein und nicht bis zur letzten Minute zu warten, zumal es im Sommer immer schwieriger ist, neue Prozesse zu implementieren, da die Teams dann nicht vollzählig sind.»**

[www.kmu.ch](http://www.kmu.ch)



### Checkliste für KMU: Welche Anpassungen an das Datenschutzgesetz sind nötig?

Das neue Datenschutzgesetz (revDSG) wird am 1. September 2023 in Kraft treten. Es betrifft alle Schweizer Unternehmen. Anhand dieser Checkliste können sie sich darauf vorbereiten.  
[www.kmu.admin.ch](http://www.kmu.admin.ch)

## Protection des données: ce qu'il faut savoir

La nouvelle loi sur la protection des données (LPD) entre en vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2023. Toutes les entreprises de Suisse sont concernées, y compris les PME. Explications.

La Suisse se dote de nouvelles dispositions légales en matière de protection des données, qui entrent en vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2023. «C'est un pas important pour la Suisse et ses entreprises, explique Leonie Ritscher, responsable de projets chez economiesuisse et experte de ce dossier. Il faut dire que la loi précédente datait de 1992, et que l'usage des données a considérablement évolué depuis.»

**«Les entreprises doivent nommer une personne physique responsable des questions relatives à la protection des données, qui pourra être sanctionnée en cas d'infraction à la LPD!»**

### Spécificités suisses

Les entreprises suisses qui ont déjà adapté leurs pratiques à la RGPD sont donc sur la bonne voie, mais elles doivent néanmoins vérifier certains détails pour être sûres d'être conformes à la nouvelle législation suisse, résume l'experte. «Cela concerne notamment le devoir d'information lors de la collecte de données personnelles et la définition des données personnelles particulièrement sensibles.» Autre point d'attention: les entreprises doivent nommer une personne physique responsable des questions relatives à la protection des données, qui pourra être sanctionnée en cas d'infraction à la LPD.

«Toutes les entreprises sont concernées, dont les PME», précise Leonie Ritscher. Certains aspects de la loi concernent cependant uniquement les sociétés qui traitent un grand volume de data ou des données personnelles particulièrement sensibles, par exemple relatives à la santé.

**«Je recommande vivement d'être au clair sur les mesures à prendre sans attendre la dernière minute, d'autant plus qu'il est toujours plus compliqué d'implémenter de nouveaux processus durant l'été en raison des absences dans les équipes.»**

[www.kmu.ch](http://www.kmu.ch)



### Check-list pour les PME: comment se conformer à la loi sur la protection des données?

La nouvelle loi sur la protection des données (nLPD) entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2023. Toutes les entreprises suisses sont concernées. Voici comment elles peuvent s'y préparer.  
[www.kmu.admin.ch](http://www.kmu.admin.ch)

## Die Schweiz zum Mitnehmen

Kaum ein anderes Land verbindet Tradition und Moderne so stimmig und auf kleinstem Raum wie die Schweiz. Auf noch engerem Raum werden diese beiden Elemente auf den Messerschalen der neuen **Swiss Spirit Limited Edition 2023** miteinander verbunden.

Dieses besondere Taschenmesser ist in einer limitierten Auflage von 12 000 Stück erhältlich und besticht nicht nur durch sein Design, sondern auch durch die warme und natürliche Haptik. Ein tolles Souvenir, Sammlerstück und Geschenk.

Das Swiss Spirit 2023 mit seiner Schale aus warmem Nussbaumholz liegt gut in der Hand. Die ganz individuelle Maserung macht dabei jedes einzelne Taschenmesser zum Unikat. Feine Lasergravuren mit typisch Schweizerischen Motiven machen Lust, die vielfältige Schweiz immer wieder von Neuem zu entdecken.

«Bei der diesjährigen fünften Edition des Swiss Spirit Taschenmessers ließen wir uns von Dingen inspirieren, welche die Schweiz auszeichnen und einfach grossartig machen», erklärt Patricia Lengen, Head of Category Swiss Army Knives bei Victorinox. «Das sind zum einen traditionelle Elemente wie Kühe, Glocken und die Berge, die auf der Vorderseite der Schale zu erkennen sind. Auf der Rückseite ist als Kontrast die moderne Schweizer Technik wie etwa die Bahn, Uhren, Skis und Seilbahnen abgebildet.»

Das Swiss Spirit Limited Edition 2023 bietet 13 praktische Funktionen, die in nahezu jeder Situation nützlich sind, vor allem, wenn man unterwegs ist. Als besonderes Extra verfügt das Modell über eine neue, innovative Funktion: ein spezielles Tool zum Öffnen von Paketen.

[www.victorinox.com](http://www.victorinox.com)



Das auf 12 000 Stück limitierte Taschenmesser wird in einer silberfarbenen Stulpdeckel-Geschenkbox mit passender Banderole und einem Zertifikat geliefert.



## La Suisse à emporter

En dépit de sa modeste superficie, la Suisse mêle harmonieusement tradition et modernité comme aucun autre pays. Et l’union inégalée de l’ancien et du contemporain s’exprime dans un format plus compact avec la nouvelle édition limitée du couteau suisse **Swiss Spirit Limited Edition 2023**.

Avec au total 12 000 pièces, ce couteau de poche très spécial séduit non seulement par son design exceptionnel, mais aussi par son contact chaleureux et naturel au toucher.

En effet, le Swiss Spirit 2023 repose agréablement dans le creux de la main. Les côtes en bois de noyer de chaque pièce de cette série limitée présentent des veinures uniques et caractéristiques afin qu’aucun couteau ne se ressemble. Ornées de motifs typiques de la Suisse, délicatement gravés au laser, ces côtes sont une invitation à redécouvrir toute la beauté de ce pays aux multiples facettes.

«Pour créer cette année la cinquième édition du couteau de poche Swiss Spirit, nous avons puisé notre inspiration parmi les aspects uniques de la Suisse qui en font simplement un lieu de vie formidable», explique Patricia Lengen, Directrice de la division Couteaux suisses chez Victorinox. «D’un côté, nous affichons des images traditionnelles comme des vaches, des cloches et des montagnes sur la côte avant. De l’autre, pour apporter un contraste, la côte arrière présente la technologie moderne de la Suisse comme les trains, les montres, les skis et les funiculaires.»

Le modèle Swiss Spirit Limited Edition 2023 comporte treize fonctions pratiques et véritablement utiles dans n’importe quelle situation, surtout si vous êtes en déplacement ou partez à l’aventure. En guise de bonus, ce modèle inclut une fonction innovante, à savoir un outil spécial auquel aucun emballage ne résiste.

[www.victorinox.com](http://www.victorinox.com)



Limité à 12 000 pièces, ce couteau de poche est livré avec une boîte cadeau de couleur argentée au manchon assorti et s’accompagne d’un certificat.

## Braten in seiner ursprünglichsten Form

Die in der Schweiz hergestellte, unbeschichtete BLACK STAR Eisen-Bratpfanne von Kuhn Rikon eignet sich ideal für scharfes Anbraten von kräftigen Fleischstücken.

Aber auch das Zubereiten von knuspriger, wärschafter Schweizer Rösti gelingt damit ausgezeichnet. Die Hitze wird gleichmäßig auf der ganzen Garfläche der Pfanne an das Gargut abgegeben – ein Garant für ein ausgewogenes Bratergebnis. Das Fleischstück und die Kartoffelsspeise werden so aussen kross. Gleichzeitig bleibt das Fleisch innen schön saftig.

Speisen lassen sich auch in der Pfanne scharf anbraten und danach im Ofen fertiggaren. Ebenfalls uneingeschränktes Kochvergnügen garantiert der Einsatz dieser Spezialpfanne auf dem Gasgrill sowie auf dem Holzkohlegrill in jedem Haushalt.

Die Eisenpfannen werden in Durchmessern von 19 bis 36 cm, entweder mit einseitigem Langstiel oder mit 2 Seitengriffen ( $\varnothing$  28/32 cm) angeboten.

[www.kuhnrikon.com](http://www.kuhnrikon.com)



## Le rôti dans sa forme la plus authentique

Fabriquée en Suisse, cette poêle en fer BLACK STAR de Kuhn Rikon sans revêtement est idéale pour saisir à feu vif des morceaux de viande consistants.

Mais elle permet également de préparer des rôtis suisses croustillants et savoureux. La chaleur est transmise à l'aliment de manière homogène sur toute la surface de cuisson de la poêle, ce qui garantit un résultat de cuisson équilibré. Le morceau de viande et la purée de pommes de terre sont ainsi croustillants à l'extérieur. En même temps, la viande reste bien juteuse à l'intérieur.

Il est également possible de saisir les aliments à feu vif dans la poêle et de terminer la cuisson au four. L'utilisation de cette poêle spéciale sur le gril à gaz et sur le gril à charbon de bois garantit également un plaisir de cuisson illimité dans chaque foyer.

Les poêles en fer sont proposées dans des diamètres de 19 à 36 cm, soit avec un manche long d'un côté, soit avec deux poignées latérales ( $\varnothing$  28/32 cm).

[www.kuhnrikon.com](http://www.kuhnrikon.com)

## Coupe Collection von Le Creuset

Mit der Coupe Collection präsentiert Le Creuset eine neue Geschirrserie in trendorientierterem Design. Die Newcomer aus ofenfestem Steinzeug fügen sich mit ihren sanft geschwungenen, organischen Formen und pastelligen Farben nahtlos in das moderne Zuhause ein und passen perfekt zum angesagten Lifestyle.

Klare Linien, minimalistisch, randlos – mit Coupe stellt das französische Premiumlabel seine Innovationsfreude und das Gespür für Trends eindrucksvoll unter Beweis. Frühstücksteller, Speiseteller, Suppenteller, Müslischale und Becher signalisieren pure Harmonie und begeistern durch eine sympathische Haptik: Die abgerundeten Becher liegen wunderbar in der Hand. Unterstrichen wird der Look durch vier ruhige, zeitlose Farben, die Modernität und Eleganz ausstrahlen.

[www.lecreuset.com](http://www.lecreuset.com)



## La collection Cocon de Le Creuset

Avec sa collection Cocon, Le Creuset propose une toute nouvelle gamme de vaisselle au design tendance. Ces nouveaux produits en grès résistant au four aux formes organiques légèrement incurvées et aux coloris pastel s'intègrent idéalement dans un intérieur moderne et s'accordent parfaitement au style de vie en vogue.

Lignes épurées, design minimaliste et sans bord, avec la collection Cocon, le fabricant premium français affiche son amour pour l'innovation et son flair en matière de tendances. Assiette à dessert, grande assiette, assiette creuse, bol et mug rayonnent d'harmonie et convainquent par une prise en main agréable: les mugs arrondis tiennent particulièrement bien en main. Cet aspect est encore renforcé par des coloris doux et intemporels, qui confèrent à ces pièces modernité et élégance.

[www.lecreuset.com](http://www.lecreuset.com)

## Lust auf Freestyle-Grillieren?

FREESTYLE ist die neueste Produktserie von Napoleon®. Die neuen Grillgeräte variieren mit unterschiedlichen Ausstattungsmerkmalen, abgestimmt auf den persönlichen Anspruch und Style des Anwenders.

Vom robusten Einsteigermodell bis zum Topmodell mit Komfortmerkmalen, die sonst nur in der Premiumklasse geboten werden. Natürlich in gewohnter Spitzenqualität des kanadischen Grillherstellers: mit widerstandsfähiger Brennkammer aus Aluminiumguss, patentiertem Grillrost aus porzellan-emailliertem Gusseisen, präzisem integriertem Thermometer sowie zuverlässigem und effektivem Zündsystem. Je nach Ausführung ist auch ein Infrarot-Seitenbrenner integriert, der extrem hohe Temperaturen (bis zu 800 °C) erzeugt und somit perfekt für die Zubereitung von saftigen Steaks, Hamburgern und anderen Fleischsorten geeignet ist.

[www.marchon.ch](http://www.marchon.ch),  
[www.napoleongrills.ch](http://www.napoleongrills.ch)



## Envie de griller en freestyle?

FREESTYLE est la dernière série de produits de Napoléon®. Les nouveaux grills varient avec différentes caractéristiques d'équipement, adaptées aux exigences personnelles et au style de l'utilisateur.

Du modèle d'entrée de gamme robuste au modèle haut de gamme avec des caractéristiques de confort que l'on ne trouve normalement que dans la classe premium. Bien entendu, dans la qualité supérieure habituelle du fabricant canadien de barbecues: avec une chambre de combustion résistante en fonte d'aluminium, une grille de cuisson brevetée en fonte émaillée de porcelaine, un thermomètre intégré précis ainsi qu'un système d'allumage fiable et efficace.

Selon le modèle, un brûleur latéral à infrarouge est également intégré. Il génère des températures extrêmement élevées (jusqu'à 800 °C) et est donc parfaitement adapté à la préparation de steaks juteux, de hamburgers et d'autres types de viande.

[www.marchon.ch](http://www.marchon.ch),  
[www.napoleongrills.ch](http://www.napoleongrills.ch)





## Garten-Neuheiten von Metabo

Verstärkung für das Metabo Garten-Sortiment: Zum einen ergänzt ein Akku-Garten-Multifunktionssystem mit verschiedenen Aufsätzen die Produktpalette. Zum anderen wird es um drei neue Akku-Heckenscheren erweitert.

### Akku-Multifunktionssystem für den Garten

Das All-in-one Garten-Multifunktionssystem eignet sich für die verschiedensten Anwendungen im Bereich Baum-, Strauch- und Rasenpflege. Zum System gehören der 2x18-Volt-Akku-Antrieb MA 36-18 LTX BL Q und drei Aufsätze – ein Freischneider, ein Hochtaster und eine Heckenschere. Diese lassen sich schnell und werkzeuglos mit dem Antrieb koppeln.

### Kraftvolle Heckenscheren

Neben dem Akku-Garten-Multifunktionssystem bringt Metabo drei neue leistungsstarke Akku-Heckenscheren auf den Markt. Die HS 18 LTX BL mit 55, 65 oder 75 cm Messerlänge sind durch den bürstenlosen Motor mit hoher Hubzahl besonders kraftvoll und schneiden dank Dual-Schnittsystem besonders präzise. Der drehbare Handgriff mit fünf Positionen sorgt für besonders komfortables und sicheres Arbeiten. Zudem sind die Heckenscheren mit einem zusätzlichen Sicherheitsschalter und Messer-Schnellstopp ausgerüstet. Das robuste Magnesium-Getriebegehäuse und die S-automatic-Sicherheitskopplung, die beim Blockieren schützt, sorgen für eine lange Lebensdauer der Heckenschere.

[www.metabo.ch](http://www.metabo.ch)



Der Hochentaster-Aufsatz / L'élagueuse sur perche MA-MS 25



Der Heckenscheren-Aufsatz / L'accessoire taille-haies MA-HS 50

## Nouveautés de Metabo pour le jardin

Renforcement de la gamme de produits de jardin Metabo: d'une part, un système multifonctionnel de jardin sans fil avec différents accessoires complète la gamme de produits. D'autre part, elle s'enrichit de trois nouveaux taille-haies sans fil.

### Système multifonctionnel sans fil pour le jardin

Le système multifonctionnel de jardin tout-en-un convient aux applications les plus diverses dans le domaine de l'entretien des arbres, des arbustes et du gazon. Le système comprend l'entraînement sans fil 2x18 volts MA 36-18 LTX BL Q et trois accessoires – une débroussailleuse, une élagueuse et un taille-haie. Ces derniers peuvent être couplés rapidement et sans outil à l'entraînement.

### Des taille-haies puissants

Outre le système multifonctionnel de jardinage sans fil, Metabo lance trois nouveaux puissants taille-haies sans fil. Les HS 18 LTX BL, avec une longueur de lame de 55, 65 ou 75 cm, sont particulièrement puissants grâce au moteur sans balais à grande vitesse de course et coupent avec une grande précision grâce au système de coupe Dual. La poignée rotative à cinq positions assure un travail particulièrement confortable et sûr. De plus, les taille-haies sont équipés d'un interrupteur de sécurité supplémentaire et d'un arrêt rapide des lames. Le carter d'engrenage robuste en magnésium et l'embrayage de sécurité S-automatic, qui protège en cas de blocage, assurent une longue durée de vie au taille-haies.

[www.metabo.ch](http://www.metabo.ch)



Der Freischneider-Aufsatz / L'accessoire pour débroussailleuse MA-FS 40



Die Akku-Heckenscheren / Les taille-haies sans fil HS 18 LTX

## Novus schliesst sich CAS an

Das Unternehmen wird der 36. Partner der Akku-Allianz und bietet auf Grundlage des Cordless Alliance Systems (CAS) künftig akkubetriebene Profi-Tacker zur Befestigung verschiedener Materialien an.

Seit 1950 hat das deutsche Unternehmen mit Sitz in Lingen an der Ems unter der Marke Novus Tacker für professionelle Anwender im Programm. Jetzt hat sich das international ausgerichtete Unternehmen als 36. Partner der von Metabo initiierten, markenübergreifenden Akku-Allianz CAS angeschlossen und stattet seine Akkutacker-Range mit dem CAS-Akkusystem aus.

Henning Jansen, CEO von Metabo und COO von Koki Holdings Europe, freut sich über die neue Partnerschaft: «Mit den neuen Profi-Tackern passt Novus Dahle hervorragend zu CAS und unserer Philosophie. Wir sind die grösste Allianz der Branche und vereinen die besten Spezialisten in unserem Markenverbund. Mit Novus Dahle haben wir einen weiteren starken Partner gewonnen.»

### Handliche Helfer

Novus Dahle bringt auf Basis der CAS-Akkutechnik zwei akkubetriebene Novus-Tacker auf den Markt: den **J-550** speziell für Stoffarbeiten wie Polstern, Bühnenbau oder Möbelbau und den **J-551** zur Befestigung von Folie bei Isolationsarbeiten, beim Dachbodenausbau oder beim Messebau.

Die beiden neuen Modelle wurden auf der BAU-Messe in München im April 2023 vorgestellt. «Wir wünschen Novus Dahle eine gute Messe und Auftakt der Produkte,» sagt Jansen. Und die beiden aktuellen Modelle sind erst der Anfang, die Akkutacker-Range soll weiter ausgebaut werden.

[www.novus-dahle.com/de](http://www.novus-dahle.com/de), [www.metabo.ch](http://www.metabo.ch)

## Novus rejoint le CAS

L'entreprise devient le 36<sup>e</sup> partenaire de l'Akku-Allianz et proposera à l'avenir, sur la base du Cordless Alliance System (CAS), des agrafeuses professionnelles sans fil pour la fixation de différents matériaux.

Depuis 1950, l'entreprise allemande basée à Lingen an der Ems propose, sous la marque Novus, des agrafeuses pour les utilisateurs professionnels. Aujourd'hui, cette entreprise à vocation internationale est le 36<sup>e</sup> partenaire de l'alliance sans fil CAS, initiée par Metabo et couvrant toutes les marques, et équipe sa gamme d'agrafeuses sans fil du système de batterie CAS.

Henning Jansen, PDG de Metabo et COO de Koki Holdings Europe, se réjouit de ce nouveau partenariat: «Avec ses nouvelles agrafeuses professionnelles, Novus Dahle correspond parfaitement à CAS et à notre philosophie. Nous sommes la plus grande alliance du secteur et nous réunissons les meilleurs spécialistes dans notre réseau de marques. Avec Novus Dahle, nous avons gagné un autre partenaire solide.»

### Des aides pratiques

Novus Dahle lance sur le marché deux agrafeuses Novus à batterie basées sur la technologie CAS: la **J-550** spécialement conçue pour les travaux sur tissus tels que le rembourrage, la construction de scènes ou la fabrication de meubles, et la **J-551** pour la fixation de films lors de travaux d'isolation, d'aménagement de combles ou de construction de stands.

Les deux nouveaux modèles ont été présentés lors du salon BAU à Munich en avril 2023. «Nous souhaitons à Novus Dahle un bon salon et un bon lancement de ses produits», déclare Jansen. Et les deux modèles actuels ne sont qu'un début, la gamme d'agrafeuses sans fil devrait encore s'étendre.

[www.novus-dahle.com/de](http://www.novus-dahle.com/de), [www.metabo.ch](http://www.metabo.ch)



Die beiden neuen Akku-Tacker von Novus Dahle bieten besonders für Isolationsarbeiten, den Innenausbau sowie Messebau eine optimale Erweiterung zur CAS-Produktpalette.

Les deux nouvelles agrafeuses sans fil de Novus Dahle constituent une extension optimale de la gamme de produits CAS, en particulier pour les travaux d'isolation, l'aménagement intérieur et la construction de stands d'exposition.



Die Akku-Allianz CAS umfasst aktuell 36 Hersteller mit in Summe mehr als 300 Maschinen, die alle mit einem Akku betrieben werden können.

L'alliance de la batterie CAS comprend actuellement 36 fabricants avec un total de plus de 300 machines qui peuvent toutes être utilisées avec une batterie.

## Leistung neu definiert

Zu den rund 1000 neuen Produkten, die Milwaukee für das Jahr 2023 angekündigt hat, zählen auch zahlreiche Innovationen für effizientes und komfortables Arbeiten im Holzbau.

Eine davon ist die neue Akku-Tauchsäge M18 FPS55. Sie gehört zu einer neuen M18 FUEL Werkzeuggeneration. Bürstenlose Motoren, eine weiterentwickelte Elektronik und eine neue Entwicklungsstufe in der Lithium-Ionen-Akkutechnologie sorgen für hervorragende Leistung, Laufzeit und Haltbarkeit.

Die neue Akku-Tauchsäge mit 165 mm Sägeblatt durchmesser liefert ausdauernde Leistung für Schnitte mit der gleichen Geschwindigkeit wie eine Kreissäge. Mit einem voll aufgeladenen 18 V/5,5 Ah-Akku beträgt die Schnittkapazität bis zu 45 Meter in 18 mm starkem Sperrholz. Der besondere Vorteil der Tauchsäge beruht auf dem Konstruktionsprinzip: Im Unterschied zu einer Kreissäge ist es möglich, mit dem Sägeblatt von oben in das Werkstück einzutauchen. Weil das Sägeblatt nach dem Schnitt in die Haube eingezogen wird, kann das Gerät sicher auf seiner Grundplatte abgestellt werden. Eine Beschädigung von Oberflächen wird vermieden.

### Genaue und saubere Schnitte

Die flache Schutzhülle der neuen Akku-Tauchsäge ermöglicht wandbündige Schnitte mit nur 12 mm Distanz zur Wand. Die Vorritz-Funktion erlaubt einen 1-mm-Rückschnitt, um Splitter in laminierten Materialien zu minimieren. Ein Schnittsichtfenster an der Seite erleichtert Schnitte, bei denen die Vorderseite des Blatts sichtbar sein muss. Die Schnittgeschwindigkeit lässt sich je nach Material und Arbeitssituation variabel vorwählen.

Perfekt abgestimmt auf den Einsatz der Akku-Tauchsäge ist die neue Aluminium-Führungsschiene mit einer Länge von 1,4 Metern. Mehrere Schienen können passgenau zusammengesteckt werden um den Arbeitsbereich zu vergrößern.

[www.milwaukeetool.ch](http://www.milwaukeetool.ch)



Die flache Schutzhülle ermöglicht wandbündige Schnitte mit nur 12 mm Distanz zur Wand.



La nouvelle scie plongeante sans fil avec une lame de 165 mm de diamètre fournit une puissance endurante pour des coupes à la même vitesse qu'une scie circulaire sur secteur. Avec une batterie entièrement chargée 18 V/5,5 Ah, la capacité de coupe peut atteindre 45 mètres dans du contreplaqué de 18 mm d'épaisseur.

## La performance redéfinie

Parmi les quelque 1000 nouveaux produits annoncés par Milwaukee pour l'année 2023, on trouve de nombreuses innovations pour un travail efficace et confortable dans la construction en bois.

L'une d'entre elles est la nouvelle scie plongeante sans fil M18 FPS55. Elle fait partie d'une nouvelle génération d'outils M18 FUEL. Des moteurs sans balais, une électronique perfectionnée et une nouvelle étape de développement dans la technologie des batteries lithium-ion garantissent des performances, une autonomie et une durabilité exceptionnelles.

La nouvelle scie plongeante sans fil avec une lame de 165 mm de diamètre fournit une puissance endurante pour des coupes à la même vitesse qu'une scie circulaire sur secteur. Avec une batterie entièrement chargée 18 V/5,5 Ah, la capacité de coupe peut atteindre 45 mètres dans du contreplaqué de 18 mm d'épaisseur.

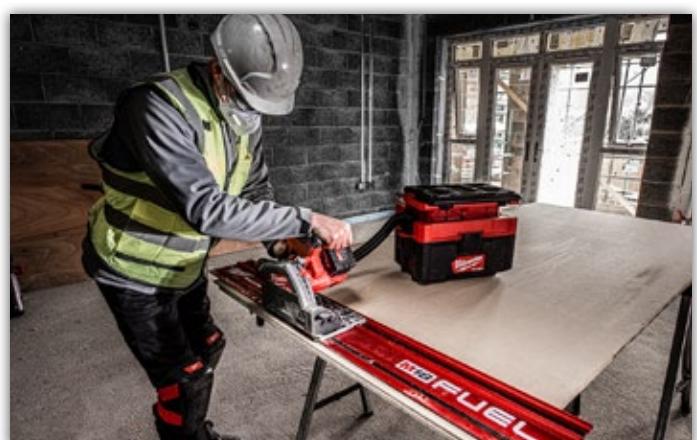
L'avantage particulier de la scie plongeante repose sur le principe de construction: à la différence d'une scie circulaire, il est possible de plonger la lame de scie dans la pièce par le haut. Comme la lame de scie est rétractée dans le capot après la coupe, l'appareil peut être déposé en toute sécurité sur sa plaque de base. Cela évite d'endommager les surfaces.

### Coupes précises et nettes

Le capot de protection plat de la nouvelle scie plongeante sans fil permet de réaliser des coupes à ras du mur, avec seulement 12 mm d'écart. La fonction d'incision permet une coupe en retrait de 1 mm afin de minimiser les éclats dans les matériaux stratifiés. Une fenêtre de visualisation de la coupe sur le côté facilite les coupes pour lesquelles l'avant de la lame doit être visible. La vitesse de coupe peut être préselectionnée de manière variable en fonction du matériau et de la situation de travail.

Le nouveau rail de guidage en aluminium d'une longueur de 1,4 mètre est parfaitement adapté à l'utilisation de la scie plongeante sans fil. Plusieurs rails peuvent être assemblés avec précision afin d'agrandir la zone de travail.

[www.milwaukeetool.ch](http://www.milwaukeetool.ch)



Le capot de protection plat permet de réaliser des coupes au ras du mur à seulement 12 mm de distance du mur.

Optimal aéronautique abordé par les composants adaptés aux uns aux autres permettent de travailler efficacement.

# Aktuelle Bücher zum neuen Datenschutzgesetz (DSG)

Schnellbesteller-Angebot für Leser\*innen der *perspective*

Erste Hilfe für den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung – Datenschutzrecht für Schweizer Unternehmen.

Die Europäische Datenschutzverordnung (DSGVO) ist seit 25. Mai 2018 in Kraft und bringt ein breites Spektrum an neuen Regeln und Auflagen mit sich. Obwohl es sich dabei um Recht der EU handelt, hat dieses starke Auswirkungen auf die Schweiz und betrifft Schweizer Unternehmen zu einem grossen Teil direkt.

Die Nichtbeachtung des neuen Datenschutzregimes kann gravierende wirtschaftliche Folgen nach sich ziehen, da Bussgelder bis zu 20 Millionen vorgesehen sind. Diese Handbücher liefern eine schnelle, einfache und klare Übersicht über die neuen Regeln und dienen als Anleitung zur Implementierung der wichtigsten Punkte des Datenschutzrechts für Schweizer Unternehmen.



Benjamin Domenig,  
Christian Mitscherlich,  
Chantal Lutz

184 Seiten  
Deutsch  
Kartonierter Einband  
ISBN 978-3-7272-3039-4  
2022, 2. Auflage



Bruno Baeriswyl,  
Kurt Pärli,  
Dominika Blonski  
  
772 Seiten  
Deutsch  
Fester Einband (Buch)  
ISBN 978-3-7272-4283-0  
2023, 2. Auflage

nur noch **68.00 CHF**

anstatt **85.00 CHF**  
**(20% Rabatt für Schnellbesteller\*)**

nur noch **199.00 CHF**

anstatt **249.00 CHF**  
**(20% Rabatt für Schnellbesteller\*)**

## 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. Datenschutzrecht für... 68.00 CHF  
 Ex. Datenschutzgesetz 199.00 CHF

\*Sie erhalten bei Bestellungen bis zum 5. Mai 2023

**20% Schnellbestellrabatt**

auf den UVP von 85.00/249.00 CHF

**Schnellbestellpreis: 68.00/199.00 CHF**

Normalpreis: 85.00/249.00 CHF

zzgl. MwSt., Verpackung und Versandkosten

Profitieren Sie von dem geplanten Ausbildungsprogramm zum neuen Datenschutzgesetz!  
Beachten Sie dazu auch die Informationen auf Seite 27!  
Weitere Infos unter: [www.swissavant.ch/dsg-workshop/](http://www.swissavant.ch/dsg-workshop/)

**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](http://www.swissavant.ch)

**SWISSAVANT**

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

**KÄRCHER**



# NICHTS UND NIEMAND STOPPT DEIN WOW.

Ohne störendes Kabel kennt dein WD 3-18 keine Grenzen. Machs wie er und folge deinem Herzen – zu Hause und überall sonst. Dank Kärcher Battery Power-Wechselakku ist dein Tausendsassa jederzeit einsatzbereit und die Akku-Real-Time Technology informiert dich auf die Minute genau, wann es Zeit wird umzukehren. Worauf wartest Du? Jetzt ins Sortiment aufnehmen! [karcher.ch](http://karcher.ch)

