



BOSCH



MEHR
ERFAHREN

STARTKLAR FÜR DEN GARTEN

NEU! Gartengeräte im Professional 18V System

Ganz gleich, ob du schneiden, trimmen oder Laub vom Grundstück blasen möchtest: Jetzt hast du auch für Grünflächen und Garten die passenden 18V-Geräte. Unsere neuen Akku-Gartengeräte eignen sich für Rasen, Hecken oder Laub und bieten dir die nötige Leistung beim Schneiden, Trimmen und Blasen. Und das Beste dabei? Alles kompatibel in unserem Professional 18V System.

[bosch-professional.com](https://www.bosch-professional.com)

Bosch Professional

Einfach besser.

metabo®

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Die Kappsägen der mobilen M-Klasse vom Marktführer Metabo sind jetzt noch mobiler, noch präziser und noch anwenderfreundlicher. Sieben neue Modelle, davon drei mit Akkubetrieb für die ultimative Mobilität – leistungsstark unabhängig vom Kabel. Lieferbar ab August 2023



Netz-Kapp- und Gehrungssägen

	KS 216 M	KGS 216 M mit Zugfunktion	KGS 254 M mit Zugfunktion	KGS 305 M mit Zugfunktion
Schnittkapazität 90°/90° / 45°/45°	60 x 120 mm / 45 x 80 mm	70 x 305 mm / 40 x 215 mm	92 x 305 mm / 47 x 215 mm	110 x 305 mm / 67 x 215 mm
Drehtellereinstellung links/rechts	47 / 47 °	50 / 50 °	50 / 50 °	50 / 60 °
Sägeblattneigung links/rechts	47 / 2 °	47 / 2 °	47 / 2 °	47 / 47 °
Sägeblatt	216 x 30 mm	216 x 30 mm	254 x 30 mm	305 x 30 mm
Nennaufnahmeleistung S6 20%	1.350 W	1.500 W	1.800 W	2.000 W
Gewicht	8,7 kg	13,4 kg	16,1 kg	18,6 kg

18-Volt-Akku-Kapp- und Gehrungssägen

	KGS 18 LTX BL 216 mit Zugfunktion	KGS 18 LTX BL 254 mit Zugfunktion	KGS 18 LTX BL 305 mit Zugfunktion
Schnittkapazität 90°/90° / 45°/45°	70 x 305 mm / 40 x 215 mm	92 x 305 mm / 47 x 215 mm	110 x 305 mm / 67 x 215 mm
Drehtellereinstellung links/rechts	50 / 50 °	50 / 50 °	50 / 60 °
Sägeblattneigung links/rechts	47 / 2 °	47 / 2 °	47 / 47 °
Sägeblatt	216 x 30 mm	254 x 30 mm	305 x 30 mm
Gewicht (ohne Akkupack)	12,8kg	14,8 kg	17,4 kg



Über 300 Maschinen - 36 Marken - 1 Akku



Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

12



20/24



34



4 AK Forte: erfolgreiches Auftaktjahr

CC Forte: démarrage réussi en 2022

FORTE AI
AHV IV
AVS

8 Les données produit comme facteur de réussite

SDCC
SWISS DATA CLEARING CENTER

10 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

20 Reform der beruflichen Vorsorge auf der Zielgeraden

24 Réforme de la prévoyance professionnelle: à bout touchant

26 Produkte

Produits

33 Die Bücherseite



BUCHTIPP
der perspective

Stellenanzeigen

Offres d'emploi

7 – Assistent*in des Geschäftsführers – Swissavant

18 – Verbandsmanager (m/w) – Swissavant

31 – Mitarbeiter*in EDI und Datenmanagement – nexmart

Impressum

Herausgeber:

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

Redaktion und Administration:

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

Verlagsleitung:

Christoph Rotermund

Redaktion und Verlag:

Werner Singer, Andrea Maag

Freie Mitarbeiter:

Andreas Grünholz, Journalist; Alex Buschor, Fotograf

Bildquellen/Bildrechte:

Wenn nicht anders angegeben: entsprechende Firmen/Hersteller oder Swissavant

Druck:

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

Jahresabonnement:

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

Erscheinungsweise:

12 Ausgaben pro Jahr gemäss Redaktions- und Themenplan

printed in
switzerland

AK Forte: erfolgreiches Auftaktjahr 2022 – konstante Verwaltungskostensätze

An der vierten Vorstandssitzung der AK Forte haben die 22 anwesenden Vorstandsmitglieder aus den 11 Gründerverbänden der Ausgleichskasse Forte am 10. Mai 2023 in Wallisellen alle traktandierten Anträge des Ausschusses einstimmig gutgeheissen und damit ohne jegliche Gegenstimmen genehmigt. Die AK Forte hat im Auftaktjahr 2022 nach der Fusion als moderne Verbandsausgleichskasse in allen Arbeitsbereichen geliefert, was zuvor angekündigt und versprochen wurde: Eingeführt wurde beispielsweise ein Organisationsreglement, ein Compliance-Konzept mit dazugehörigem Verhaltenskodex. Die Geschäftsstelle unter der umsichtigen Führung von Direktor Dr. Urs Fischer ist bereits proaktiv engagiert, die neuen (Führungs-)Strukturen mit den Gedanken eines modernen Compliance-Konzeptes einzuführen, um so in der Schweizer AHV-Welt von morgen mit hoher Effizienz die Dienstleistungen mit Mehrwert gegenüber den Mitgliedern erbringen zu können.

CC Forte: démarrage réussi en 2022 – taux de frais administratifs constants

Les 22 membres présents à la quatrième séance du comité de la CC Forte le 10 mai 2023 à Wallisellen, représentant les 11 associations fondatrices, ont adopté à l'unanimité, donc sans opposition, tous les points de l'ordre du jour proposé par le comité directeur. En 2022, durant son premier exercice, la CC Forte, en tant que caisse de compensation d'association moderne issue d'une fusion, a tenu toutes ses promesses. Elle a par exemple introduit un règlement d'organisation et un plan de conformité assorti d'un code de conduite. Sous la direction du Dr Urs Fischer, le centre opérationnel a déjà commencé à introduire les nouvelles structures (de direction) basées sur l'idée d'un plan de conformité moderne permettant de fournir, avec une grande efficacité, des prestations de service offrant une plus-value pour ses membres dans le monde de l'AVS suisse de demain.

Die erneut gut besuchte Vorstandsversammlung mit 22 Mitgliedern (von insgesamt 24) hat zudem in zustimmendem Sinne vom durchwegs positiven ersten Quartalsbericht 2023 der Geschäftsstelle der AK Forte Kenntnis genommen.

Mit den detaillierten Informationen von Seiten des Direktors Dr. Urs Fischer war am Ende der Sitzung unter den anwesenden Vorstandsmitgliedern der allgemeine Tenor zu vernehmen: **«Die Fusion zur AK Forte ist eine gute Sache und für die anvisierten Mehrwerte der angeschlossenen Unternehmungen ist man auf sehr gutem Wege.»**

Die Verwaltungskostenbeiträge für alle angeschlossenen Unternehmungen konnten im Zuge der vollzogenen Fusion für das vergangene Jahr 2023 um über 1 Million CHF oder um ein Drittel auf noch rund 2,5 Millionen CHF reduziert werden. Diese substanzielle Senkung der Verwaltungskostenbeiträge kann auch als «finanzieller Synergiegewinn dank der erfolgreichen Fusion» für alle Unternehmungen interpretiert werden.

Konstante Verwaltungskostenbeiträge 2024

Über den Tagesordnungspunkt der Genehmigung der Jahresrechnung und Verwendung des positiven Jahresergebnisses hinaus, stimmten die Vorstandsmitglieder auch allen übrigen Tagesordnungspunkten

A la séance du comité, une fois de plus bien fréquentée, les 22 membres présents (sur 24) ont pris connaissance, dans un sens approuvateur, du premier rapport trimestriel 2023 tout à fait positif du secrétariat de la CC Forte. Grâce aux informations détaillées fournies par le directeur, le Dr Urs Fischer, le ton était donné parmi les membres du comité présents: **«La fusion dont est issue la CC Forte a été une bonne décision. Pour les plus-values visées par les entreprises affiliées, la Caisse est en très bonne voie.»** Dans la foulée, elle a pu réduire de plus d'un million de francs à 2,5 millions de francs pour l'année 2023, soit une diminution d'un tiers par rapport à l'an dernier, les contributions aux frais d'administration versées par toutes les entreprises affiliées. Cette baisse substantielle des contributions aux frais d'administration peut aussi s'interpréter comme un gain de synergie financier pour toutes les entreprises dû à la fusion réussie.

Contribution inchangée aux frais d'administration pour 2024.

Les membres du comité ont approuvé à l'unanimité non seulement les comptes annuels et l'affectation de l'excédent de l'exercice, mais aussi tous les autres points de l'ordre du jour. Pour toutes les entreprises affiliées, il est particulièrement réjouissant que le Comité de la CC Forte a approuvé à l'unanimité de maintenir constantes les contributions aux

Dr. Urs Fischer, Direktor der AK Forte, freut sich zu Recht über das erfolgreiche Auftaktjahr 2022 der AK Forte: «Die angekündigten Synergie-Effekte konnten bereits im ersten Jahr der AK Forte grösstenteils realisiert werden. Trotz den Turbulenzen an den internationalen Börsenmärkten ist die Vermögenslage der AK Forte äusserst stabil und erlaubt demzufolge auch konstante Verwaltungskostenbeiträge 2024.»

Le Dr Urs Fischer, directeur de la CC Forte, peut à juste titre être satisfait des résultats de l'année de démarrage 2022. «La CC Forte a déjà pu réaliser durant son premier exercice la plupart des effets de synergie annoncés. Malgré les turbulences sur les marchés boursiers internationaux, l'état de la fortune de la CC Forte est extrêmement stable et permet de maintenir inchangées les contributions aux frais administratifs en 2024.»



Dr. Urs Fischer
Direktor der AK Forte
Directeur de la CC Forte

einstimmig zu. Erfreulich für alle angeschlossenen Unternehmen der AK Forte ist dabei die einstimmige Genehmigung von konstanten Verwaltungskostenbeiträgen für das anstehende Jahr 2024. Mit diesem Beschluss wird auch die finanzielle Stärke der AK Forte untermauert und gleichzeitig klar dokumentiert, dass die vorhandenen «Fusionsgewinne» für die angeschlossenen Unternehmungen nicht einmaliger Natur sind. Die aktuelle Ausgestaltung der Verwaltungskostenbeitragsordnung soll nämlich über mehrere Jahre Gültigkeit besitzen, wobei natürlich selbstredend die Vorstandsmitglieder aller Gründerverbände jährlich über die Verwaltungskostenbeiträge zu befinden haben. Die AK Forte ist so gesehen als Schweizer Ausgleichskasse im besten Sinne eine dienstleistungsorientierte Institution, die von nun insgesamt 11 Gründerverbänden mit über 80 000 Destinatären von der Privatwirtschaft getragen und im Rahmen der gültigen Sozialversicherungsgesetze weiterentwickelt wird.

IGAKIS – der starke IT-Partner

Die IGAKIS Genossenschaft ist eine Interessengemeinschaft von Ausgleichskassen und bietet das Ausgleichskassen-Informationssystem (AKIS) an. Das erklärte Ziel dieser Non-Profit-Organisation ist: Die vielfältigen Bedürfnisse ihrer Mitglieder (Schweizer Ausgleichskassen) im Bereich der Informatik im Schweizer Sozialversicherungsbereich vollständig abzudecken, zu koordinieren und Synergiepotenziale für die jeweiligen Ausgleichskassen zu schaffen.

Als Gastreferent trat der langjährige Geschäftsführer der IGAKIS, Joachim Gottschlich, an der Frühlingsversammlung auf und brachte den Vorstandsmitgliedern der AK Forte das umfassende wie beeindruckende Dienstleistungspaket als IT-Branchenlösung AKIS näher.

«Mit einem aktuellen Marktanteil von über 50 % stehen wir in einer grossen Verantwortung gegenüber den angeschlossenen Ausgleichskassen und versuchen täglich die Mehrwerte im Sozialversicherungsbereich für Unternehmen und ihre Mitarbeitenden gleich wie für die Arbeitgeber und damit für die versicherten Personen zu heben», so Geschäftsführer Gottschlich.

frais d'administration pour 2024. Cette décision souligne la force financière de la CC Forte tout en établissant clairement que les «bénéfices de la fusion» pour les entreprises affiliées ne sont pas un avantage éphémère. En effet, la conception actuelle du règlement des contributions aux frais d'administration devrait être valable pendant plusieurs années, mais les représentants de toutes les associations fondatrices siégeant au comité devraient se prononcer chaque année à ce sujet. De ce point de vue, en tant que caisse de compensation suisse, la CC Forte est une institution orientée vers les prestations de service, soutenue activement par 11 associations fondatrices actives dans l'économie privée et compte plus de 80 000 assurés. Elle est appelée à se développer dans le cadre des lois en vigueur sur les assurances sociales.

IGAKIS – un partenaire informatique solide

La communauté d'intérêts IGAKIS des caisses de compensation offre à celles-ci un système d'informations (AKIS). L'objectif déclaré de cette organisation à but non lucratif est de couvrir entièrement les multiples besoins de ses membres (des caisses de compensation suisses) en matière d'informatique des assurances sociales, de les coordonner et de créer pour elles des potentiels de synergie.

Orateur invité, Joachim Gottschlich, directeur de longue date de l'IGAKIS, a présenté aux membres du comité de la CC Forte, lors de la session de printemps, le paquet de prestations aussi complet qu'impressionnant de la solution informatique de branche AKIS.

Il a notamment déclaré: «Avec une part de marché actuelle de plus de 50 %, nous portons une grande responsabilité vis-à-vis des caisses de compensation affiliées. Nous essayons chaque jour d'augmenter la valeur ajoutée dans le domaine des assurances sociales pour les entreprises et leurs collaborateurs, c'est-à-dire pour les employeurs et les personnes assurées.»

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE



Joachim Gottschlich
 Geschäftsführer der IGAKIS
 Directeur d'IGAKIS

IGAKIS
 Genossenschaft

«Die IGAKIS steht als IT-Lösungsanbieter für innovative Sozialversicherungslösungen der Zukunft wirtschaftlich, effizient und sicher. Über 50 % aller Ausgleichskassen der Schweiz arbeiten mit uns zusammen und dies ist unbestritten eine grosse Verantwortung, die wir als IT-Dienstleister tragen.», fasst Gastreferent Joachim Gottschlich, langjähriger Geschäftsführer der IGAKIS die zentrale Dienstleistungsaufgabe der Genossenschaft für die Vorstandsmitglieder der AK Forte zusammen.

«La coopérative IGAKIS fournit des solutions informatiques innovatrices économiques, efficaces et sûres pour l'avenir des assurances sociales. Plus de 50 % de toutes les caisses de compensation en Suisse collaborent avec nous. C'est sans conteste une grande responsabilité que nous portons en tant que prestataire de services.» C'est ainsi que Joachim Gottschlich, directeur de longue date de l'IGAKIS, a résumé la tâche essentielle de celle-ci à l'intention des membres du comité de la CC Forte.

AK Forte ist Genossenschafter

Die gelebte Vision der IGAKIS Genossenschaft umschrieb der Gastreferent Gottschlich für die Vorstandsmitglieder eindrücklich und gut nachvollziehbar: Wirtschaftliches Handeln und Sicherheit gleich wie Transparenz und Innovation sind die permanenten Treiber unserer Genossenschaft und damit unsere Stützpfeiler für innovative IT Lösungen im Schweizer Sozialversicherungsbereich der Zukunft. Das informative wie engagiert vorgetragene Referat erlaubte es den Vorstandsmitgliedern der AK Forte, einen vertieften Einblick in die komplexen Strukturen des strategischen IT-Partners zu erhalten. Zu diesem Zweck delegiert die IGAKIS Genossenschaft ihre Aufgaben an die Geschäftsstelle, welche quasi als moderner IT-Generalunternehmer fungiert. Das heisst unter anderem, dass die Funktionen und die Wartung aller erbrachten IT-Branchenlösung AKIS mit externen Anbietern und in gemeinsamer Unterstützung mit den mitwirkenden Ausgleichskassen sichergestellt werden. Die IGAKIS Geschäftsstelle setzt hierbei auf das fachliche Know-how der sehr heterogen zusammengesetzten Genossenschafter mit rund 1700 Mitarbeitenden. Übrigens: Die AK Forte ist ebenfalls Genossenschafter der IGAKIS und kann so auch ihre berechtigten Interessen rund um benötigte IT-Lösungen einbringen und vorantreiben.

Ausblick auf 2024

Während der exekutive Ausschuss der AK Forte während eines Jahres rund vier Mal – oder so oft es die laufenden Geschäfte erfordern – zusammenkommt, tagt der gesamte Vorstand der AK Forte mit seinen 24 Mitgliedern aktuell zweimal während eines Kalenderjahres. Nach der Frühlingsversammlung 2023 findet am 11. November 2023 die fünfte Vorstandssitzung der AK Forte statt. Dann wird unter anderem für die Vorstandsmitglieder die ordentliche Budgetfreigabe 2024 der AK Forte auf der Agenda stehen.

www.akforte.ch

La CC Forte est membre de l'IGAKIS

Monsieur Gottschlich a décrit la vision qui anime la coopérative IGAKIS de façon convaincante et facile à comprendre pour les membres du comité en ces termes: l'action économique et la sécurité, de même que la transparence et l'innovation, sont les principes fondamentaux de notre coopérative sur la base desquels nous voulons réaliser des solutions informatiques innovatrices dans le domaine des assurances sociales suisses de demain. L'exposé, à la fois informatif et engagé, a permis aux membres du comité de la CC Forte de se faire une idée plus précise des structures complexes de ce partenaire informatique stratégique. A cet effet, la coopérative IGAKIS délègue ses tâches à son bureau, qui fait office d'entrepreneur général moderne en informatique. Il s'ensuit qu'elle assure les fonctions et la maintenance de sa solution de branche AKIS avec des fournisseurs externes et en collaboration avec les caisses de compensation participantes. Pour ce faire, le bureau de l'IGAKIS s'appuie sur le savoir-faire professionnel des collaborateurs des entreprises coopératrices de composition très hétérogène. D'ailleurs, la CC Forte est membre de la coopérative IGAKIS et peut donc elle aussi défendre ses intérêts légitimes en matière de solutions informatiques et faire avancer celles-ci.

Perspectives pour 2024

Alors que le comité exécutif de la CC Forte se réunit environ quatre fois par an ou aussi souvent que les affaires courantes l'exigent, le comité de la CC Forte, qui compte 24 membres, se réunit actuellement deux fois par an. Le comité de la CC Forte tiendra sa cinquième séance le 11 novembre 2023. L'ordre du jour de la réunion prévoit notamment l'approbation du budget ordinaire pour 2024.

www.akforte.ch

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

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir als Führungsunterstützung für unsere Geschäftsleitung eine/einen

Assistentin oder Assistenten

DAS KÖNNEN SIE BEWEGEN:

- Als Führungsunterstützung entlasten Sie den Geschäftsführer im Tagesgeschäft, bewirtschaften den Maileingang, den Kalender, planen Sitzungen und führen das Protokoll.
- Zudem erstellen Sie selbstständig oder nach Vorgabe die tägliche Korrespondenz und organisieren die elektronische Ablage der Dokumente.
- Sie übernehmen Aufgaben und Arbeiten im Auftrag des Geschäftsführers und helfen bei der Betreuung von Lernenden mit.

DAS BRINGEN SIE MIT:

- Sie sind ein Organisationstalent; initiativ und sehr selbstständig. Ihnen gelingt es, Ihre Aufgaben zu strukturieren, und diese mit einer grossen Eigenverantwortung und Zuverlässigkeit zu erledigen.
- Zudem verstehen Sie sich als Dienstleister*in, sind kommunikativ und arbeiten gerne in einem dynamischen Umfeld.
- Sie bringen sehr gute MS-Office Kenntnisse mit. Eine kaufmännische Ausbildung und einige Jahre Berufserfahrung in einer ähnlichen Funktion wären wünschenswert.
- Sie bringen schriftlich einwandfreie Deutschkenntnisse mit und gute Französischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

DAS KÖNNEN WIR IHNEN BIETEN:

Als Mitarbeiter*in erwartet Sie ein moderner Arbeitsplatz, attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten, den Anforderungen entsprechendes Salär sowie überdurchschnittliche Sozialleistungen. Die Geschäftsstelle befindet sich direkt neben der SBB- und Glattalbahn-Station.

Sie suchen ein langfristiges Engagement, dann richten Sie 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.

COMMENT LE SDCC CONTRIBUE À OPTIMISER LES DONNÉES PRODUIT!

Les données produit comme facteur de réussite

Les données produit sont un facteur important pour atteindre un succès commercial décisif. Elles influencent directement la décision d'achat des clients, la visibilité sur les moteurs de recherche et l'efficacité des processus internes. Mais comment garantir qu'elles soient complètes, cohérentes et à jour?

Un rapport de situation de Nurullah Baba, spécialiste EDI chez nexMart Schweiz AG

La réponse dans notre branche porte le nom de SDCC, Swiss Data Clearing Center. Le SDCC est le premier hub de données infonuagique suisse permettant aux fabricants, fournisseurs et commerçants d'échanger facilement et automatiquement entre eux des données produit.

Le SDCC permet aux utilisateurs de profiter des avantages suivants:

les fournisseurs:

- économisent du temps et des frais car ils ne doivent plus télécharger les données produit qu'une seule fois pour les transmettre automatiquement à leurs partenaires commerciaux. Le créateur s'épargne le temps passé autrefois à remplir différents formats et exigences;
- améliorent la qualité de leurs données produit car celles-ci sont standardisées et enrichies pour offrir une plus-value réelle à leurs clients. Ils augmentent ainsi leurs chiffres d'affaires, fidélisent leurs clients et renforcent leur compétitivité;

- gagnent en flexibilité grâce à l'innovation: ils peuvent mettre à jour, enrichir ou adapter leurs données produit en tout temps et réagir plus vite aux changements du marché en utilisant de nouvelles possibilités, par ex. en créant des offres personnalisées à l'aide de l'intelligence artificielle.

les commerçants:

- économisent du temps et des frais car ils n'ont plus besoin de saisir, de mettre à jour et d'adapter manuellement les données produit. Ils obtiennent automatiquement de leurs fournisseurs les données produit les plus récentes sous la forme souhaitée et dans un format standardisé;
- améliorent la qualité car ils obtiennent des données produit standardisées, validées et enrichies offrant une plus-value réelle à leurs clients. Ils augmentent ainsi leur chiffre d'affaires, fidélisent leurs clients et renforcent leur compétitivité;
- gagnent en flexibilité grâce à l'innovation: ils peuvent enrichir ou adapter leurs données produit en tout temps et ainsi réagir vite aux changements du marché en utilisant de nouvelles possibilités, par ex. en créant des offres personnalisées à l'aide de l'intelligence artificielle.

Un exemple de collaboration réussie entre un fournisseur et le SDCC est celui de la maison Steinemann AG. Celle-ci est un des premiers producteurs et fournisseurs de solutions pour la construction, le jardinage, l'économie agricole et forestière. Steinemann a mis sa base de données produit à la disposition du SDCC qui les a transformées en «données produit haut-de-gamme».

La base de données ainsi créée contient des informations supplémentaires telles qu'images, vidéos, descriptions, données techniques, codes EAN et prix. Le SDCC transmet ces informations sur les produits aux commerçants participants qui peuvent ensuite les utiliser dans leurs boutiques en ligne ou leurs catalogues. Quelques captures d'écran du site web, faites avant et après, illustrent comment le SDCC a amélioré les données produit de Steinemann AG. La différence est frappante (voir à droite).

En collaborant avec le SDCC, Steinemann a obtenu les avantages et les plus-values suivants:

- une plus grande couverture: Steinemann peut vendre ses produits à un plus grand nombre de commerçants tributaires de données produit de grande qualité.
- une meilleure présentation: Steinemann peut présenter ses produits de façon plus attrayante et se démarquer de la concurrence;
- des clients plus satisfaits: Steinemann peut ainsi mieux conseiller ses clients et leur offrir un service de plus grande qualité.

Texte: Nurullah Baba, nexMart Schweiz AG, avec l'aide du modèle linguistique 4 de OpenAI ChatGPT de Bing.

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



SWISS DATA CLEARING

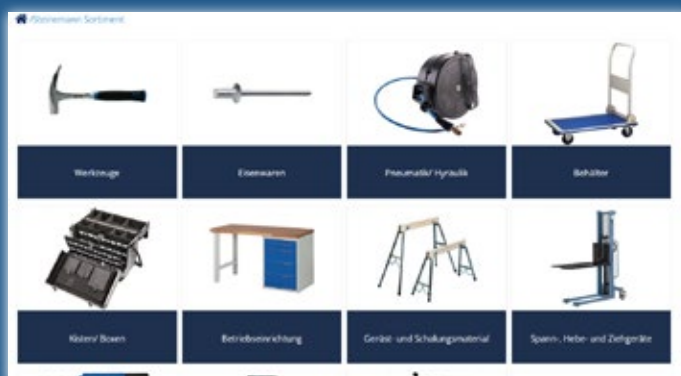
Le commerçant profite, lui aussi, de l'amélioration des données produit du fournisseur

Le commerçant peut, par exemple:

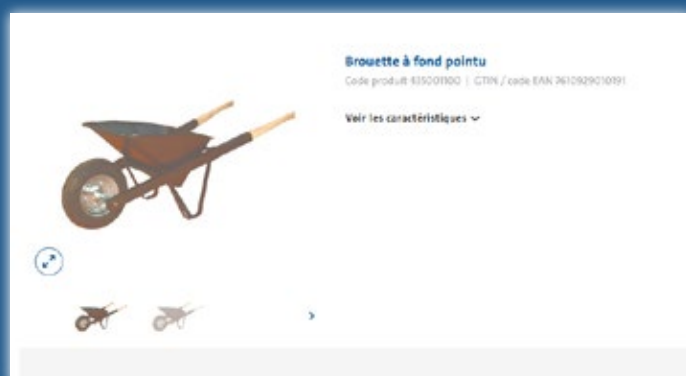
- étendre sa gamme d'assortiment: en choisissant parmi de nombreux produits haut-de-gamme pour la construction, le jardinage, l'économie agricole et forestière;
- accroître sa visibilité en ligne: il peut présenter ses produits avec des images, des vidéos et des descriptions attrayantes qui suscitent l'intérêt du client et améliorent fortement le classement dans les moteurs de recherche;
- augmenter son chiffre d'affaires: il peut mettre à la disposition de ses clients des données techniques détaillées et des prix qui aident ensuite son client à acheter le bon produit.



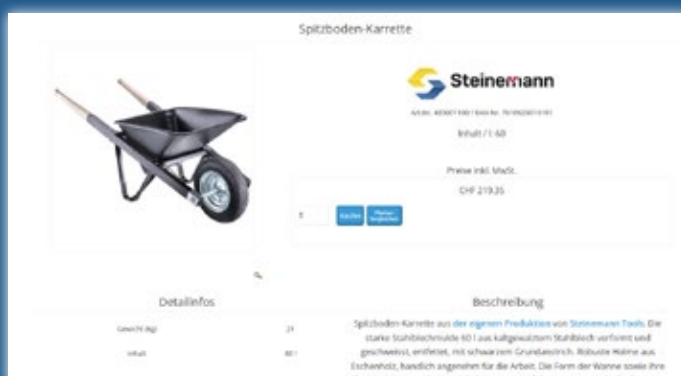
Affichage des catégories avant l'introduction du SDCC



Affichage des catégories après l'introduction du SDCC



Détails du produit avant l'introduction du SDCC



Détails du produit après l'introduction du SDCC



Nurullah Baba

«Ma conclusion est que le SDCC est la solution de branche idéale pour tous ceux qui veulent optimiser leurs données produit. Qu'ils soient fournisseurs ou commerçants, le SDCC leur permet d'économiser du temps et de l'argent, d'augmenter la qualité de leurs données produit et de rester flexibles et innovants.»

«Qu'attendez-vous encore? Visitez le site web www.sdcc.ch pour découvrir vous-mêmes à quel point il est facile d'optimiser des données produit.»

Nurullah Baba, spécialiste EDI chez nexMart Schweiz AG

Fallstricke des revidierten Datenschutzgesetzes

Per 1. September 2023 wird das revidierte Datenschutzgesetz in Kraft treten. Es wartet mit neuen Begriffen, Rollen und Aufgaben auf. Zentral ist die Dokumentation jedes einzelnen Umsetzungsschrittes. Bei dieser Gelegenheit ist zu ermitteln, wer im Unternehmen welche Daten zu welchem Zweck bearbeitet.

Die Zeit drängt

Der Bundesrat hat bestimmt, dass die einjährige Übergangsfrist bereits seit Verabschiedung der Datenschutzverordnung (DSV) per 31. August 2022 läuft und am 31. August 2023 endet. Während dieser Frist haben die Unternehmen Zeit, sich auf die neuen Vorschriften einzustellen. **Das neue Datenschutzrecht wird also ab dem 1. September 2023 umgesetzt.**

Möglichst rasch sollten sich die Unternehmen deshalb insbesondere um die neuen Aufgaben und Pflichten, welche sie treffen, kümmern und eine verantwortliche Person für den Datenschutz bezeichnen. Unverändert geblieben sind die datenschutzrechtlichen Grundsätze: Rechtmässigkeit der Datenerhebung, Treu und Glauben, Erkennbarkeit der Beschaffung und des Zwecks (Transparenz), Zweckbindung, Verhältnismässigkeit, Richtigkeit der Daten und Datensicherheit. Gerade im arbeitsrechtlichen Kontext ist zu berücksichtigen, dass gemäss der spezialgesetzlichen Norm in Art. 328b OR der Arbeitgeber nur Daten über Kandidatinnen und Kandidaten bzw. Mitarbeitende bearbeiten darf, die für deren Eignung oder die Durchführung des Arbeitsverhältnisses (gemeint sind hauptsächlich administrative Belange wie z. B. die Abrechnung mit der Ausgleichskasse) zwingend erforderlich sind.

Neue Rollen und Strafbarkeit

Das rDSG unterscheidet hinsichtlich der Rollen zwischen dem Datenverantwortlichen, dem Auftragsbearbeiter und der Datenschutzberaterin bzw. dem Datenschutzberater. Diese drei Rollen muss man im Gesetz allerdings suchen, denn die beiden ersten sind unter dem Kapitel Begriffe in Art. 5 aufgeführt, letztere hingegen findet in Art. 10 Erwähnung und ist als freiwillige interne Stelle ausgestaltet.

Die Datenbearbeitung extern zu vergeben ist zulässig, z. B. die Lohnbuchhaltung an ein Payroll-Unternehmen oder die Rekrutierung an ein Assessment Center. Der Beauftragte darf die Daten jedoch nur in dem Umfang bearbeiten, wie es dem Auftraggeber selbst erlaubt ist.

Prüft der Auftraggeber nicht, ob die Datensicherheit beim Beauftragten gewährleistet ist, macht er sich strafbar.

In Art. 60 ff. rDSG sind neu Bussen bis 250'000 CHF vorgesehen. Im Gegensatz zur DSGVO wird nicht das Unternehmen gebüsst, sondern der oder die im Unternehmen für die Verfehlung letztlich verantwortliche Mitarbeitende. Die Unternehmensstrafe ist als Ausnahmetatbestand konzipiert. Auch wenn das Unternehmen die Busse bezahlt, trägt diese Person das Risiko des Strafregistereintrags. Gebüsst wird nur auf Antrag hin – es handelt sich nicht um ein Officialdelikt – und bei vorsätzlicher Verletzung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen.

«Zentral ist die Dokumentation der Abklärungen zur Umsetzung des rDSG.»

Neue Aufgaben und Pflichten

Zu den neuen Pflichten zählt u. a. die Erstellung eines Verzeichnisses der Bearbeitungstätigkeiten, des sogenannten Dateninventars. Im Unternehmen oder der Organisation muss vereinfacht ausgedrückt ermittelt werden, wer welche Daten zu welchem Zweck bearbeitet. Unternehmen und Organisationen mit weniger als 250 Mitarbeitenden sind von diesem aufwändigen Prozess befreit, wenn sie nicht besonders schützenswerte Personendaten in grossem Umfang bearbeiten oder ein Profiling mit hohem Risiko durchführen.

Weiter erforderlich ist eine Datenschutz-Folgenabschätzung (DSFA) bei der Bearbeitung heikler Daten, d. h. Daten mit hohem Risiko für die Persönlichkeit oder die Grundrechte der betroffenen Person. Stellt das Unternehmen oder ein Verein fest, dass keine solchen Daten bearbeitet werden, braucht es keine DSFA, doch sollte diese Feststellung im Rahmen der Schwellenwertanalyse dokumentiert werden.

Der Datenverantwortliche muss dem Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten (EDÖB) eine Verletzung der Datensicherheit, die voraussichtlich zu einem hohen Risiko für die Persönlichkeit oder die Grundrechte der betroffenen Person führt, so rasch als möglich melden. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn ein Mitarbeitender ein nicht passwortgeschütztes Smartphone im Zug liegen lässt, ein Rekrutierungsdossier mit Auswertungsberichten per E-Mail an einen falschen Empfänger ausserhalb der Organisation verschickt oder ein E-Mail-Konto gehackt wird. Die Datenschutzgesetzgebung enthält Vorschriften über den Mindestinhalt einer solchen Meldung.

An sich kein neues Thema sind die Informations- und Auskunftspflichten, doch werden erhöhte Anforderungen an sie gestellt. Bearbeitet ein Unternehmen Personendaten, informiert es am besten auf der Webseite darüber, z. B. mit einem Link zur Datenschutzerklärung. Dort kann dann auch gleich die E-Mail-Adresse eines Datenschutzberaters angegeben werden, z. B. «datenschutz@xyz.ch». Hinsichtlich der Auskunftspflicht soll ein Prozess etabliert werden, wer im Unternehmen für konkrete Anfragen zuständig ist.

Weil ab Herbst 2023 nur noch Daten von natürlichen Personen geschützt sind, werden Vereine und Stiftungen ebenfalls in die Pflicht genommen. Auch wenn die meisten Vereine kaum mit hohen Risiken behaftete Daten ihrer Mitglieder bearbeiten, sollten im Sinne einer Schwellenwertanalyse sowohl diese Feststellung als auch die Folgerung daraus dokumentiert werden, dass weder ein Dateninventar noch eine DSFA als erforderlich betrachtet werden.

Autor: Markus Hugentobler

Quelle: Centre Patronal, Bern, 17.05.2023

www.centrepatronal.ch

Les pièges de la loi révisée sur la protection des données

La loi révisée sur la protection des données entrera en vigueur le 1^{er} septembre 2023. Elle implique de nouvelles notions, de nouveaux rôles et de nouvelles tâches – et il sera essentiel de documenter chaque étape de sa mise en œuvre. Il s’agira aussi de désigner explicitement, dans chaque entreprise, qui traite quelles données et dans quel but.

Le temps presse

Le Conseil fédéral a décidé que le délai transitoire d’un an courait dès l’adoption de l’ordonnance sur la protection des données (OPDo) du 31 août 2022; il se termine le 31 août 2023. Ce délai donne aux entreprises le temps nécessaire pour s’adapter aux nouvelles règles. La nouvelle loi sur la protection des données entre donc en vigueur le 1^{er} septembre 2023.

Les entreprises doivent se préoccuper le plus rapidement possible des nouvelles tâches et obligations qui leur incombent, et désigner une personne responsable de la protection des données. Les principes de la protection des données restent inchangés: licéité de la collecte de données, traitement conforme aux principes de la bonne foi et de la proportionnalité, caractère reconnaissable de la collecte de données et de sa finalité (transparence), conformité au but indiqué, exactitude et sécurité des données. Dans le contexte du droit du travail en particulier, il faut tenir compte du fait que, conformément à l’art. 328b du Code des obligations, l’employeur ne peut traiter des données concernant les candidats ou les collaborateurs que si ces données sont nécessaires pour juger de leurs aptitudes ou pour l’exécution des rapports de travail (par exemple le décompte pour la caisse de compensation).

Nouveaux rôles, nouvelles sanctions

La nLPD fait la distinction entre le rôle du responsable du traitement des données, celui du sous-traitant et celui du conseiller à la protection des données. Il faut toutefois chercher ces trois rôles dans la loi, car les deux premiers sont mentionnés à l’art. 5, dans le chapitre «Définitions», tandis que le dernier est mentionné à l’art. 10 et est conçu comme un service interne facultatif.

Il est permis de confier le traitement des données à une instance externe – par exemple la comptabilité salariale à une entreprise de paie ou le recrutement à un centre d’évaluation. Le mandataire ne peut toutefois traiter les données que dans la mesure où le mandant lui-même y est autorisé.

Si le mandant ne vérifie pas que le mandataire garantit la sécurité de ses données, il se rend coupable d’une infraction.

Les articles 60 et suivants nLPD prévoient désormais des amendes pouvant atteindre 250 000 CHF. Contrairement au RGPD européen, ce n’est pas l’entreprise qui est sanctionnée, mais la personne responsable de l’infraction au sein de l’entreprise – la sanction de l’entreprise elle-même étant conçue comme un cas d’exception. Même si l’entreprise paie l’amende, la personne sanctionnée supporte le risque d’une inscription au casier judiciaire. Une amende n’est toutefois infligée que sur plainte – il ne s’agit pas d’un délit poursuivi d’office – et en cas de violation intentionnelle des dispositions légales.

«Les entreprises doivent documenter les démarches de mise en œuvre de la nouvelle loi.»

Nouvelles tâches et obligations

Parmi les nouvelles obligations figure notamment l’établissement d’un registre des activités de traitement, aussi appelé inventaire des données. Il consiste à déterminer, au sein de l’entreprise ou de l’organisation, qui traite quelles données et dans quel but. Les structures de moins de 250 collaborateurs sont dispensées de ce processus fastidieux si elles ne traitent pas de données personnelles sensibles à grande échelle, ou si elles ne pratiquent pas de profilage à risque.

En outre, une analyse d’impact relative à la protection des données (AIPD) est requise en cas de traitement de données sensibles, c’est-à-dire de données présentant un risque élevé pour la personnalité ou les droits fondamentaux de la personne concernée. Si l’on constate qu’aucune donnée de ce type n’est traitée, il n’est pas nécessaire de procéder à une AIPD – mais ce constat devrait être documenté.

Le responsable du traitement des données doit annoncer le plus rapidement possible au Préposé fédéral à la protection des données et à la transparence (PFPDT) toute violation de la sécurité susceptible d’engendrer un risque élevé pour la personnalité ou les droits fondamentaux des personnes concernées; par exemple si un smartphone non protégé par un mot de passe est oublié dans un train, ou si un dossier de recrutement contenant des évaluations est envoyé par erreur à un faux destinataire extérieur à l’organisation, ou encore si un compte de messagerie est piraté. La loi prévoit le contenu minimal d’une telle notification.

L’obligation d’informer et de renseigner n’est pas nouvelle, mais elle fait désormais l’objet d’exigences accrues. Une entreprise qui traite des données personnelles devrait ainsi l’annoncer explicitement sur son site internet, en indiquant éventuellement une déclaration de protection des données ou l’adresse électronique du conseiller à la protection des données (par exemple protection-des-donnees@xy.ch). L’obligation d’informer implique aussi de déterminer, au sein de l’entreprise, qui est responsable de répondre aux demandes.

A partir de l’automne 2023, seules les données des personnes physiques seront protégées; les associations et les fondations seront aussi tenues d’assurer une telle protection. Bien que la plupart des associations ne traitent guère de données à haut risque concernant leurs membres, il convient de mener une analyse afin de documenter cette absence de risque et de conclure explicitement que ni un inventaire des données ni une analyse d’impact (AIPD) ne sont nécessaires.

Auteur: Markus Hugentobler

Traduction: Pierre-Gabriel Bieri

*Source: Centre Patronal, Lausanne, 17.05.2023
www.centrepatronal.ch*

spoga+gafa 2023 mit deutlichem Besucherplus

Die ganze Vielfalt des Gartens in Köln vereint: Nach drei erfolgreichen Messetagen schliesst die spoga+gafa 2023 und zieht eine äusserst positive Bilanz. Rund 30 000 Fachbesucherinnen und Fachbesucher aus 122 Ländern nahmen in diesem Jahr an der weltweit grössten Gartenlifestyle-Messe teil. Insgesamt präsentierten über 1800 Aussteller aus 58 Ländern vom 18. bis 20. Juni die Trends und Highlights der kommenden Garten- und BBQ-Saison. Mit diesen Zahlen nähert sich die Messe dem Rekordjahr 2019 an. Die nächste spoga+gafa findet vom 16. bis 18. Juni 2024 in Köln statt.



spoga+gafa 2023 a enregistré nettement plus de visiteurs

Toute la diversité du jardin réunie à Cologne: après trois jours de foire réussis, le spoga+gafa 2023 s'est terminé par un bilan extrêmement positif. Environ 30 000 visiteurs professionnels de 122 pays ont participé cette année au plus grand salon mondial du lifestyle au jardin. Du 18 au 20 juin, plus de 1800 exposants de 58 pays ont présenté les tendances et les temps forts de la saison des jardins et des barbecues. Avec ces chiffres, le salon atteint presque l'année record 2019. Le prochain spoga+gafa aura lieu à Cologne du 16 au 18 juin 2024.

Die Gärten der Zukunft sind nachhaltig, fördern den gesellschaftlichen Austausch und bieten als erweiterter Wohn- und Arbeitsraum mehr Potenzial denn je. So lautet das übergreifende Fazit der spoga+gafa, die ihre Position als Weltleitmesse weiter ausgebaut hat. Mit dem Leitthema «**Social Gardens – Orte der Begegnung**» hat die Fachmesse den Nerv der Zeit getroffen und das Bewusstsein für die positiven Effekte von Gärten als soziale Treffpunkte geschärft.

«Wir freuen uns sehr, mit der spoga+gafa 2023 wieder an die herausragenden Ergebnisse des Jahres 2019 anzuknüpfen. Die Aussteller und das internationale Fachpublikum zeigten sich vor allem mit der Qualität der Gespräche und der Produkte äusserst zufrieden. Die grossartige Atmosphäre in den Messehallen unterstrich dies eindrucksvoll. Mit einem starken Besucherplus aus Deutschland und gleichzeitig rund 70 Prozent Fachbesuchenden aus dem Ausland bestätigt die spoga+gafa einmal mehr ihre Relevanz als wichtigste internationale Handels- und Netzwerkplattform der Branche», so Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse GmbH.

Les jardins du futur seront durables, favoriseront les échanges sociaux et offriront plus de potentiel que jamais en tant qu'espace de vie et de travail élargi. Telle est la conclusion générale du spoga+gafa, qui a renforcé sa position de salon leader mondial. Avec le thème principal «**Jardins sociaux – lieux de rencontre**», le salon professionnel a touché le cœur de l'actualité et a souligné les effets positifs des jardins en tant que lieux de rencontre sociale.

«Nous sommes très heureux que le spoga+gafa 2023 a renoué avec les excellents résultats de 2019. Les exposants et le public professionnel international se sont montrés particulièrement satisfaits de la qualité des entretiens et des produits. L'ambiance exceptionnelle dans les halls d'exposition l'a souligné de manière impressionnante. Avec une forte augmentation du nombre de visiteurs en provenance d'Allemagne et dans le même temps environ 70 % de visiteurs professionnels étrangers, le spoga+gafa confirme une fois de plus sa pertinence en tant que principale plateforme commerciale internationale et de réseautage de l'industrie», déclare Oliver Frese, directeur général de Koelnmesse GmbH.



Die spoga+gafa 2023 in Zahlen

An der spoga+gafa 2023 beteiligten sich 1853 Aussteller aus 58 Ländern. Hervorzuheben ist die Zunahme an europäischen Ausstellern und ein interkontinentales Wachstum, unter anderem aus Asien und den USA. Insgesamt kamen rund 30 000 Besucherinnen und Besucher aus 122 Ländern nach Köln. Damit erzielte die spoga+gafa ein Besucherplus von 20 Prozent und erhöhte ihre internationale Reichweite um 10 Nationen. Zu den wichtigsten Besucherländern zählten neben Deutschland insbesondere Grossbritannien, Italien, Spanien, Frankreich und die Niederlande. Das stärkste Wachstum an Fachbesucherinnen und Fachbesuchern verzeichneten Grossbritannien, Italien, USA und Kanada.

Hohe Zufriedenheit bei Herstellern und Handel

Die Aussteller der spoga+gafa betonten vor allem die Bedeutung der Weltleitmesse als wichtige Plattform für den persönlichen Austausch und zeigten sich von der Qualität des internationalen Fachpublikums überzeugt. «Die spoga+gafa ist für uns und unsere ausstellenden Mitglieder auch in diesem Jahr wieder erfolgreich verlaufen. Es hat sich gezeigt, dass die Begegnungen in einem solchen Rahmen einfach nicht zu ersetzen sind. Man trifft Kolleginnen und Kollegen, Bekannte und alle wichtigen Entscheider der Branche. Insbesondere für die Hersteller ist es enorm wichtig, auf einer derartigen Plattform ihre Produkte live – also zum Erleben und Anfassen – zu präsentieren. Wir freuen uns schon jetzt auf die spoga+gafa im kommenden Jahr», so Anna Hackstein, Geschäftsführerin Industrieverbandes Garten e.V. (IVG).

Auch besucherseitig waren die Top-Entscheiderinnen und -Entscheider sowie wichtige Multiplikatoren der Branche äusserst zufrieden mit der spoga+gafa 2023. John W. Herbert, General Secretary European DIY-Retail Association & Global Home Improvement Network: «Die spoga+gafa ist die wichtigste Fachmesse für unsere Mitglieder. Dass die grossen Marken mit voller Kraft zur spoga+gafa zurückgekehrt sind, zeigt, dass die Messe unverzichtbar und ein Pflichttermin für die Branche ist. Als Ordermesse und für den direkten Austausch hat die spoga+gafa nochmal an Bedeutung gewonnen. Sie dient als Barometer dafür, wie sich das Business der Baumärkte entwickelt und spiegelt die Atmosphäre des Marktes wider. Wir von EDRA/GHIN glauben daher fest an die Relevanz von Messen und an die spoga+gafa insbesondere.»

Die spoga+gafa 2024 findet vom 16. bis 18. Juni wieder auf dem Gelände der Koelnmesse statt.

www.spogagafa.de

Le spoga+gafa 2023 en chiffres

Le spoga+gafa 2023 a rassemblé 1853 exposants de 58 pays. Il faut souligner l'augmentation du nombre d'exposants européens et une croissance intercontinentale, entre autres en provenance d'Asie et des Etats-Unis. Au total, environ 30 000 visiteurs de 122 pays sont venus à Cologne. Le spoga+gafa a ainsi gagné 20 % de visiteurs et augmenté de dix pays sa visibilité internationale. Outre l'Allemagne, la Grande-Bretagne, l'Italie, l'Espagne, la France et les Pays-Bas comptaient parmi les principaux pays d'origine des visiteurs. C'est le Royaume-Uni, l'Italie, les États-Unis et le Canada qui ont connu la plus forte augmentation du nombre de visiteurs professionnels.

Des producteurs et des commerçants très satisfaits

Les exposants du spoga+gafa ont surtout insisté sur l'importance du salon mondial en tant que plate-forme importante pour les échanges personnels et se sont montrés convaincus de la qualité du public professionnel international. «Le spoga+gafa a connu un nouveau succès cette année pour nous et nos membres exposants. Il s'est avéré que les rencontres dans un tel cadre sont tout simplement irremplaçables. On rencontre des collègues, des connaissances et tous les décideurs importants de l'industrie. En particulier pour les fabricants, il est extrêmement important de présenter leurs produits sur une telle plate-forme permettant l'expérience directe et le toucher. Nous nous réjouissons déjà du spoga+gafa de l'année prochaine», déclare Anna Hackstein, directrice générale de l'Industrieverbandes Garten e.V. (IVG).

Du côté des visiteurs également, les principaux décideurs et les principaux multiplicateurs de l'industrie ont été extrêmement satisfaits du spoga+gafa 2023. John W. Herbert, General Secretary European DIY-Retail Association & Global Home Improvement Network: «Le spoga+gafa est le salon professionnel le plus important pour nos membres. Le retour des grandes marques au spoga+gafa montre que le salon est indispensable et un rendez-vous obligé pour le secteur. En tant que salon de commande et d'échange direct, le spoga+gafa a encore gagné en importance. Il sert de baromètre de l'évolution du secteur des matériaux de construction et reflète l'atmosphère du marché. EDRA/GHIN croit donc fermement en la pertinence des salons et du spoga+gafa en particulier.»

Le spoga+gafa 2024 aura lieu du 16 au 18 juin dans l'enceinte des foires de Cologne.

www.spogagafa.de



Erfolgreiches Debut der Internationalen Eisenwarenmesse Italien

Mehr als 300 Aussteller und 5300 Besucher aus 30 Ländern. Die neue Messe, powered by EISENWARENMESSE, erreicht ihre Ziele und erfüllt die Erwartungen von Besuchern und Ausstellern.



Internationale Eisenwarenmesse Italien

Die erste Auflage der Internationalen Eisenwarenmesse Italien fand vom 5. bis 6. Mai 2023 auf der Fiera di Bergamo statt. Die Internationale Eisenwarenmesse Italien 2023, die von der Koelnmesse Italien nach dem Vorbild der EISENWARENMESSE organisiert wurde, war mit 302 Ausstellern in ihren beiden Hallen ausverkauft. Die Messe erfuhr eine starke Beteiligung internationaler Unternehmen aus 20 Ländern, darunter Gruppen- und Einzelteilnehmer. Neben einer starken europäischen Beteiligung aus Italien, Deutschland, Frankreich, Spanien, Belgien, der Schweiz, Polen, Griechenland, Bulgarien, Holland, Slowenien, Grossbritannien, Norwegen, Serbien und der Türkei nahmen auch Unternehmen aus Australien, Indien, Taiwan, China und den USA an der Premiere teil.

Die starke Synergie mit der weltweit grössten Branchenmesse, der EISENWARENMESSE, ist die Grundlage für den unmittelbaren Erfolg der ersten Auflage der neuen Veranstaltung. Die Internationale Eisenwarenmesse Italien will die neue italienische «Heimat» der Eisenwaren sowohl auf italienischer als auch auf europäischer Ebene werden und beherbergt die gesamte Welt der Eisenwaren, Bauwesen, Heimwerker, Outdoor & Garten, sowie Sicherheit, Farben, Strom und Industriebedarf. Ergänzend zur EISENWARENMESSE in Köln findet die italienische Veranstaltung in ungeraden Jahren statt.

Eine Plattform, die den realen Bedürfnissen der professionellen Industrie gerecht wird

«Der Erfolg dieser Erstauflage beruht auf unserer Erfahrung als Messeveranstalter, die es uns ermöglicht hat, eine Messeausstellung zu strukturieren, die den tatsächlichen Bedürfnissen der Branche entspricht. Auch dank der starken Unterstützung der zahlreichen europäischen und italienischen Verbände ist es uns gelungen, die repräsentativste Plattform Italiens für den europäischen Markt zu schaffen», sagt Thomas Rosolia, CEO der Koelnmesse Italy.

www.hardwarefair-italy.com



Thomas Rosolia

Débuts réussis du salon international de la quincaillerie en Italie

Plus de 300 exposants et 5300 visiteurs de 30 pays. Le nouveau salon, organisé par EISENWARENMESSE, a atteint ses objectifs et a répondu aux attentes des visiteurs et des exposants.

Le salon international de la quincaillerie en Italie

La première édition du salon international italien de la quincaillerie a eu lieu du 5 au 6 mai 2023 à la Fiera di Bergamo. Organisé par Koelnmesse Italie sur le modèle du salon EISENWARENMESSE, il a affiché complet avec 302 exposants dans ses deux halls. Le salon a bénéficié d'une forte participation d'entreprises internationales de 20 pays, y compris des participants collectifs et individuels. Outre une forte participation européenne provenant d'Italie, d'Allemagne, de France, d'Espagne, de Belgique, de Suisse, de Pologne, de Grèce, de Bulgarie, des Pays-Bas, de Slovaquie, de Grande-Bretagne, de Norvège, de Serbie et de Turquie, des entreprises d'Australie, d'Inde, de Taiwan, de Chine et des États-Unis ont également participé à cette première édition.

La forte synergie avec le plus grand salon mondial de la branche, la EISENWARENMESSE, est à la base du succès immédiat de la première édition de la nouvelle manifestation. Le salon international italien de la quincaillerie veut devenir la nouvelle «patrie» italienne de la quincaillerie, tant au niveau italien qu'européen, en accueillant monde de la quincaillerie, du bâtiment, du bricolage, du plein air et du jardinage, ainsi que de la sécurité, de la peinture, de l'électricité et des fournitures industrielles. En complément de l'EISENWARENMESSE de Cologne, l'événement italien aura lieu les années impaires.

Une plateforme qui répond aux besoins réels de l'industrie professionnelle

«Le succès de cette première édition est dû à notre expérience en tant qu'organisateur de foires, qui nous a permis de structurer un salon qui répond aux besoins réels du secteur. Grâce au soutien de nombreuses associations européennes et italiennes, nous avons réussi à créer la plateforme la plus représentative d'Italie pour le marché européen», déclare Thomas Rosolia, CEO de Koelnmesse Italy.

www.hardwarefair-italy.com

SFS treibt Transformation im Bereich Nachhaltigkeit voran

Im vergangenen Jahr ist die SFS Group nicht nur stark gewachsen, sondern hat auch im Bereich Nachhaltigkeit gute Resultate erarbeitet. Vor allem im Umweltbereich konnten mit der Steigerung des Energieanteils aus erneuerbaren Quellen und der deutlichen Reduktion der direkten Emissionen grosse Fortschritte erzielt werden. Im Dialog mit den Anspruchsgruppen hat SFS neue Schwerpunktthemen definiert, über die im Nachhaltigkeitsbericht 2022 umfassend berichtet wird.

Environment: Direkte Emissionen reduziert und Anteil erneuerbarer Energie ausgebaut

Im Bereich Umwelt konnten im vergangenen Jahr die grössten Fortschritte erzielt werden. Mit einer Reduktion von –48,4% im Vergleich zum Basisjahr 2020 ist die SFS Group der geplanten Zielerreichung, die direkten CO₂-Emissionen relativ zur Wertschöpfung bis 2030 um mindestens 90% zu verringern, einen grossen Schritt näher gekommen. Die direkten Emissionen (Scope 1 und 2) konnten 2022 ungeachtet eines Umsatzwachstums von 45,1% absolut um –18,7% verringert werden. Mit einem Anteil von 49,7% (Vj. 37,7%) steigerte SFS den Einsatz von Elektrizität aus erneuerbaren Quellen am Gesamtstromverbrauch deutlich. Damit erreichte das Unternehmen den für 2025 geplanten Zielwert, mindestens 50% des Stroms aus erneuerbaren Energien zu verwenden, beinahe schon im vergangenen Jahr.

Social: Entwicklung der Mitarbeitenden gefördert

Im Bereich Soziales lag der Fokus 2022 auf der Zufriedenheit und der Entwicklung der Mitarbeitenden. Die Talententwicklung wurde vor allem im Bereich «mittleres Management» und durch das Advanced Leadership Development Program (ALDP) weiter ausgebaut. Dies auch vor dem Hintergrund, dass SFS 70% der höheren Führungspositionen mit internen Kandidatinnen oder Kandidaten besetzen möchte. Die Anzahl Unfälle pro Mio. Arbeitsstunden konnte im Berichtsjahr um –1,4% reduziert werden. Damit muss SFS die Anstrengungen intensivieren, um das Ziel, die Unfallrate bis 2025 gegenüber 2020 zu halbieren, noch erreichen zu können.

Governance: Hohe Compliance-Standards gehalten

Im Berichtsjahr gab es keine Compliance-Vorfälle, die zu Bussgeldstrafen oder Gerichtsverfahren geführt haben. Die Ergebnisse der bei vier Gesellschaften durchgeführten Compliance-Audits fielen grundsätzlich positiv aus. Durch den Zusammenschluss mit Hoffmann konnte SFS ausserdem ihr soziales Engagement im Bereich der Kinder- und Jugendarbeit ausbauen.

Ausblick 2023: Datenlücken schliessen und neue Ziele definieren

2023 beabsichtigt SFS, bestehende Datenlücken zu schliessen und zusätzliche Zielsetzungen festzulegen. Gleichzeitig gilt es, den Fokus auf die Senkung der Berufsunfallrate zu erhöhen. Als Ergänzung zu den bereits kommunizierten Reduktionszielen bei den Emissionen in Scope 1 und 2 ist die Entwicklung einer Dekarbonisierungsstrategie bis hin zu «net zero» geplant.

www.sfs.com

SFS accélère sa transformation dans le domaine de la durabilité

Au cours de l'année écoulée, le groupe SFS a non seulement connu une forte croissance, mais a également obtenu de bons résultats dans le domaine de la durabilité. En particulier, dans le secteur environnemental, il a réalisé de grands progrès en augmentant la part d'énergie provenant de sources renouvelables et en réduisant sensiblement les émissions directes. Dans le cadre d'un dialogue avec les parties prenantes, SFS a défini de nouveaux thèmes prioritaires, qui feront l'objet d'un compte-rendu détaillé dans le rapport de développement durable 2022.

Environnement: réduction des émissions directes et augmentation de la part des énergies renouvelables

C'est dans le domaine de l'environnement que les progrès les plus importants ont été réalisés au cours de l'année écoulée. Avec une réduction de –48,4% par rapport à l'année de référence 2020, le groupe SFS s'est rapproché de l'objectif de réduction des émissions directes de CO₂ d'au moins 90% par rapport à la valeur ajoutée d'ici 2030. Les émissions directes (Scope 1 et 2) ont été réduites de –18,7% en valeur absolue en 2022, malgré une croissance du chiffre d'affaires de 45,1%. Avec une part de 49,7% (a.p. 37,7%), SFS a considérablement accru l'utilisation d'électricité d'origine renouvelable dans sa consommation totale d'électricité. L'entreprise a ainsi presque atteint l'an dernier l'objectif prévu pour 2025 de consommer au moins 50% de son électricité à partir de sources d'énergies renouvelables.

Social: encourager du développement des collaborateurs

Dans le domaine social, SFS a mis l'accent en 2022 sur la satisfaction et le développement des collaborateurs. Le groupe a renforcé en particulier le développement des talents parmi les cadres moyens grâce au programme de développement avancé du leadership (ADDP). En effet, SFS souhaite pourvoir 70% des postes d'encadrement supérieur avec des candidats internes. Le nombre d'accidents par million d'heures de travail a été réduit de –1,4% au cours de l'année de référence. SFS doit donc intensifier ses efforts pour atteindre l'objectif de réduire de moitié le taux d'accidents d'ici à 2025 par rapport à 2020.

Gouvernance: des normes de conformité élevées

Au cours de l'année de référence, aucun incident de conformité n'a donné lieu à des amendes ou à des poursuites judiciaires. Les résultats des audits de conformité effectués auprès de quatre sociétés ont été globalement positifs. La fusion avec Hoffmann a également permis à SFS de renforcer son engagement social dans le domaine du travail des enfants et des jeunes.

Perspectives 2023: combler les lacunes dans les données et définir de nouveaux objectifs

En 2023, SFS entend combler les lacunes existantes en matière de données et fixer des objectifs supplémentaires. Dans le même temps, le groupe veut mettre davantage l'accent sur la réduction du taux d'accidents du travail. En complément des objectifs de réduction des émissions déjà annoncés dans les Scope 1 et 2, SFS veut élaborer une stratégie de décarbonation allant jusqu'au «net zero».

www.sfs.com

Die Post im digitalisierten 24/7-Dorfladen

Einkaufen rund um die Uhr, 24/7-Konzept: In den Bergen setzen immer mehr Dorfläden auf die Digitalisierung. Dank innovativer Konzepte lässt sich so das drohende Aus verhindern – davon profitieren sowohl Einheimische wie auch Touristen. Auch die Post kann einen wichtigen Beitrag leisten. Das zeigt das Beispiel in der Surselva im Kanton Graubünden. Ein Augenschein vor Ort.

In Andiast, Region Surselva, Kanton Graubünden, leben auf knapp 1200 Meter über Meer rund 200 Menschen. Das etwas tiefer gelegene Waltensburg/Vuorz hat rund 330 Einwohnerinnen und Einwohner. Dorfläden haben in Bergdörfern wie in der Surselva eine wichtige Rolle. Sie versorgen Einheimische und Touristen mit den nötigsten Lebensmitteln und sind oft der einzige Treffpunkt für einen ungezwungenen Schwatz. Doch diese Läden haben es schwer. Die Kundschaft ist überschaubar und die möglichen Alternativen für den Einkauf sind vielfältig. Werden sie geschlossen, verliert die betroffene Ortschaft an Attraktivität.

Für Postgeschäfte sind die Mitarbeitenden morgens da

Wie sich die Schliessung vermeiden und der Betrieb sichern lässt, zeigt das Beispiel in der Surselva. Beide Dorfläden setzen voll auf die Digitalisierung und auf die Zusammenarbeit mit der Post. Dafür wurde eigens ein Konzept entwickelt. Neu sind die beiden Läden rund um die Uhr geöffnet. Wer das 24/7-System nutzen will, muss sich lediglich einmalig registrieren. Danach ist einkaufen immer möglich – auch an Sonn- und Feiertagen. Die Kundinnen und Kunden können die ausgewählten Produkte selbst an der Kasse scannen. Bezahlt wird mit Bank- und Postkarten, Twint oder auf Rechnung. Von Montag bis Samstag, 7 bis 12 Uhr, sind jeweils auch Laden-Mitarbeitende vor Ort. Während diesen Zeiten kann die Kundschaft bei den Mitarbeitenden auch ihre Postgeschäfte erledigen – hier greift das bewährte Partnermodell der Post.



Der Wandel der Dorfläden konnte dank namhaften Beiträgen der Gemeinde, der schweizerischen Berghilfe und anderen Institutionen realisiert werden.

Die Dorfläden in Andiast und Waltensburg/Vuorz betreiben das Postgeschäft wie bisher im Auftrag der Post und werden dafür entschädigt. Die Mitarbeitenden werden durch die Post geschult und betreut. In den Dorfläden können Briefe und Pakete abgegeben werden. Es ist aber auch möglich, Briefmarken zu kaufen oder Pakete abzuholen. Damit leistet die Post einen Beitrag, dass die Läden das Dienstleistungszentrum des Dorfes bleiben. Die Zusammenarbeit mit der Post ist für die Geschäftsführerin der Dorfläden, Sara Hoch, aber auch noch aus einem anderen Grund wichtig: **«Damit haben wir ein weiteres finanzielles Standbein in unserer Geschäftstätigkeit. Die Post trägt in beiden Dörfern dazu bei, Arbeitsplätze und Infrastruktur zu erhalten».**

Sicherheit: Post hat eigens einen Rollladen entwickelt

Von der Einführung des 24/7-Einkaufskonzeptes erhoffen sich die Betreiber höhere Umsätze. Dank den neuen Öffnungszeiten können auch Arbeitstätige oder Zweitwohnungsbesitzer das Angebot des Dorfladens nutzen. Gleichzeitig lassen sich die Personalkosten senken. Mit der Digitalisierung kann zudem der ganze Warenfluss effizienter organisiert werden.

Sara Hoch hält aber fest: **«Wir wollen die Digitalisierung nutzen, dabei aber die Menschen nicht vergessen – das war unser Ansatz bei der Umsetzung des neuen hybriden Dorfladenkonzepts».** Zur Prävention von Diebstählen ist in den Läden Videoüberwachung installiert. Die Post wiederum hat einen abschliessbaren Rollladen entwickelt. Damit kann die Posttheke während den Selbstbedienungszeiten sicher verschlossen werden.

www.post.ch

Ce rapport est publié uniquement en allemand.



«DATEN SIND DER ROHSTOFF
DER ZUKUNFT!»

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

SDCC
swiss data clearing center

Gesucht... – gefunden!

Mit der Vorstellung der neuen App «**Zangenfinder für Profis**» geht KNIPEX einen wichtigen nächsten Schritt in der Digitalisierung des Angebots. Nutzende können über die App ab sofort zahlreiche Infos zu den Handwerkzeugen des Wuppertaler Herstellers entdecken oder das passende Werkzeug für eine ganz konkrete Anwendung finden – egal ob in der Werkstatt oder unterwegs auf der Baustelle.

Mit der App stellt KNIPEX ein neues digitales Tool zur Produktsuche und -auswahl vor. Sie ist ab sofort im App Store von Apple und bei Google Play kostenlos verfügbar.

Die neue App ist Werkzeugberater und ausführliche Informationsquelle in einem. Eine intelligente **Produktsuche** listet zudem nach Stichwortsuche oder Angabe der Artikelnummer sofort alle relevanten Informationen zur gewünschten Zange.

Wer nach einem konkreten Produkt für sein Anwendungsgebiet sucht, der ist im **Produktfinder**, dem so genannten **KNIPEXplorer**, richtig. Hier schlägt die App, nach Eingabe der Art der Tätigkeit und des verwendeten Werkstoffs, das dafür passende Werkzeug vor. Der KNIPEXplorer startet zunächst für Rohrschneider, Rohrscheren und Crimpzangen. Weitere Werkzeuggattungen werden bald folgen.

In einer integrierten Wunschliste können Nutzer alle für sie interessanten Werkzeuge des Herstellers in ihrem persönlichen Benutzerkonto speichern.

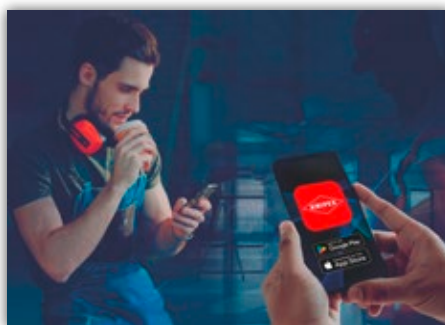
Mit der **Augmented Reality Funktion** können ausgewählte Werkzeuge auch gleich virtuell auf die Werkbank gelegt werden: Einfach Kamera einschalten und die Zange dreidimensional betrachten, drehen, zoomen und frei im Raum platzieren.

Nach dem Launch in der D-A-CH-Region wird die App in den kommenden Wochen auch für die US-amerikanischen App Stores sowie das europäische Ausland zur Verfügung gestellt. Weitere Updates und Erweiterungen der Anwendung sind ebenfalls bereits geplant.

www.premiumtools.ag, www.knipex.de

Recherché... – trouvé!

En présentant la nouvelle application «**Sélecteur de pinces pour les pros**», KNIPEX franchit une étape importante dans la numérisation de son offre. L'application permet aux utilisateurs de découvrir dès à présent de nombreuses informations sur les outils à main du fabricant de Wuppertal ou de trouver l'outil adapté à une application très concrète, que ce soit dans l'atelier ou sur le chantier.



L'application de KNIPEX est un nouvel outil numérique de recherche et de sélection de produits. Elle est désormais disponible gratuitement sur l'App Store d'Apple et sur Google Play.

La nouvelle application est à la fois conseillère en outillage et source d'informations détaillées. **Une recherche de produit** intelligente affiche en outre immédiatement toutes les informations pertinentes sur la pince désirée par mot clé ou numéro d'article.

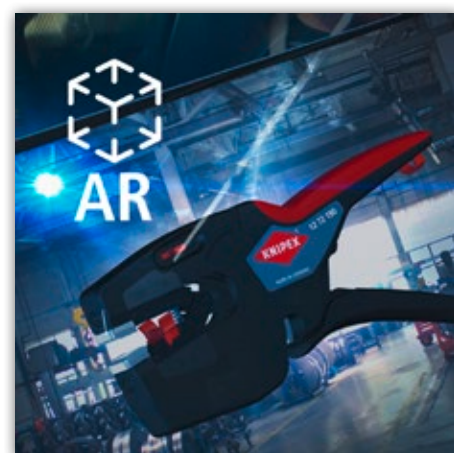
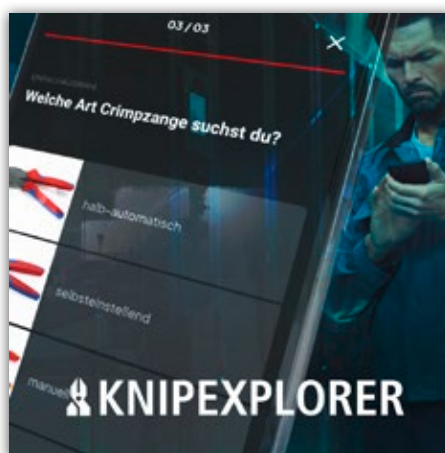
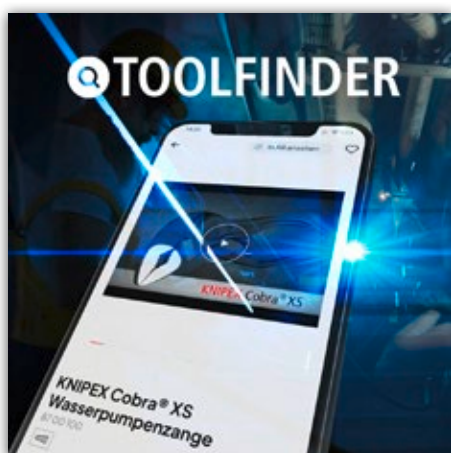
Le sélecteur de produits appelé **KNIPEXplorer** permet de rechercher un produit précis pour votre domaine: l'application propose l'outil approprié après avoir saisi le type d'activité et le matériau utilisé. KNIPEXplorer commence par les coupe-tuyaux, les ciseaux et les pinces à sertir. D'autres types d'outils suivront bientôt.

Dans une liste de souhaits intégrée, les utilisateurs peuvent enregistrer tous les outils du fabricant qui les intéressent dans leur compte utilisateur personnel.

Avec la **fonction Réalité Augmentée**, les outils sélectionnés peuvent être placés virtuellement sur l'établi: il suffit d'allumer la caméra et de regarder la pince en trois dimensions, de la tourner, de la zoomer et de la placer librement dans l'espace.

Après son lancement dans la région de D-A-CH, l'application sera également disponible dans les magasins d'applications aux États-Unis et à l'étranger dans les semaines à venir. D'autres mises à jour et extensions de l'application sont déjà prévues.

www.premiumtools.ag, www.knipex.de



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

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung einen

Junior-Verbandsmanager (m/w)

Ihre Hauptaufgaben in enger Zusammenarbeit mit dem jetzigen Geschäftsführer:

- Strategische (Branchen-)Projekte identifizieren und Projekte für die Mitglieder aus Industrie und Handel initialisieren
- Vorbereitung der Geschäfte der verschiedenen Verbandsorgane sowie Ausführung der gefassten Beschlüsse
- Übernahme laufender Aufgaben und Arbeiten im Auftrag des Geschäftsführers
- Verantwortung von strategischen Verbandsprojekten und deren ziel- und termingerechten Umsetzung
- Permanente Strategieberatung der E-Business-Prozesse in der Branche
- Kontaktpflege im relevanten Branchenumfeld und mit staatlichen Institutionen

Unsere Anforderungen:

- Integre und kommunikative Persönlichkeit mit grossem Gestaltungswillen an der Schnittstelle zwischen Staat und Wirtschaft
- Interdisziplinäre Auffassungsgabe mit unternehmerischem Spürsinn für markt-, sozial- und verbandspolitische Herausforderungen
- Hohe Eigenmotivation mit grossem Pflichtbewusstsein bei zukunftsgerichteter Denke
- Hoher Dienstleistungswille für die Mitglieder des Verbandes und anverwandter Branchengruppen sowie Partnern
- Verständnis für verbandspolitische Strukturen und Organisationen (NPO)
- Sehr gute mündliche wie schriftliche Deutsch- und gute Französischkenntnisse
- Tertiärer Bildungsabschluss (Uni/FH) oder gleichwertige betriebswirtschaftliche Ausbildung

Swissavant bietet:

- Grosser autonomer Arbeitsbereich mit interessanten Schnittstellen in die Wirtschaft
- Interdisziplinäre Herausforderungen im Handels- und Industriebereich
- Attraktive Anstellungsbedingungen mit überdurchschnittlichen Sozialleistungen
- Moderne Geschäftsstelle neben SBB- und Glattalbahn-Station

Wenn Sie an einer entwicklungsfähigen Position mit grossem Gestaltungsraum interessiert sind und ein langfristiges Engagement suchen, dann richten Sie bitte Ihre aussagekräftige schriftliche Bewerbung per E-Mail an: bewerbung@swissavant.ch.

Für erste Auskünfte steht Ihnen Frau Patricia Häfeli, Personal, Telefon direkt: 044 878 70 64, gerne zur Verfügung.

Bosch: Nicht nur in der Schweiz erfolgreich

- Konsolidierter Umsatz 2022 in der Schweiz: 815 Millionen Franken
- Gesamtnettoumsatz 2022: 1,67 Milliarden Franken
- Anzahl Mitarbeitende wächst auf rund 2200

Das Technologie- und Dienstleistungsunternehmen Bosch konnte im Geschäftsjahr 2022 seinen Umsatz auf dem Schweizer Markt auf 815 Millionen Franken steigern – vergleichbar gerechnet ist Bosch damit operativ in Schweizer Franken um 2,3 Prozent gewachsen. Der Gesamtnettoumsatz einschliesslich interner Lieferungen an Tochtergesellschaften belief sich auf 1,67 Milliarden Franken. Bosch beschäftigt in der Schweiz rund 2200 Mitarbeitende. «Bosch Schweiz wächst trotz vieler Herausforderungen, denen wir und unsere Wettbewerber gegenüberstehen. Die Steigerung unseres Umsatzes ist ein positives Ergebnis in einem Jahr, das von Gegenwind wie Lieferengpässen und Nachfragerückgängen geprägt war», erklärte Ute Lepple, Repräsentantin der Bosch-Gruppe in der Schweiz.

Bosch-Technologie prägt viele Lebensbereiche

Der im letzten Spätherbst eröffnete Bosch Store am prominenten Paradeplatz in Zürich, die grosse Beliebtheit von Bosch Antriebs- und Fahrerassistenzsystemen für E-Bikes oder die Nachfrage nach Wärmepumpen zeigen die vielfältige Präsenz von Bosch in der Schweiz. «Basierend auf einer positiven Entwicklung im ersten Quartal erwarten wir für das laufende Jahr erneut ein moderates Wachstum», so Ute Lepple.

Umsatzentwicklung nach Unternehmensbereichen

Im Unternehmensbereich **Mobility Solutions** verzeichnete Bosch im Geschäftsjahr 2022 in der Schweiz ein starkes Wachstum. Beim Unternehmensbereich **Consumer Goods** war 2022 eine Kaufzurückhaltung der Schweizerinnen und Schweizer spürbar, was sich auf die Nachfrage von Elektrowerkzeug und Hausgeräte auswirkte. Im Unternehmensbereich **Energy and Building Technology** erfuhr Bosch Schweiz eine deutliche Umsatzsteigerung. Mit den Marken Bosch und Buderus konnten vor allem im Bereich der Wärmepumpen Marktanteile gewonnen werden. Der Unternehmensbereich **Industrial Technology** entwickelte sich ebenfalls positiv.

www.bosch.ch

Bosch: le succès ne se limite pas à la Suisse

- Chiffre d'affaires consolidé 2022 en Suisse: 815 millions de francs
- Chiffre d'affaires net total 2022: 1,67 milliard de francs
- Le nombre de collaborateurs s'élève à environ 2200



Ute Lepple

L'entreprise de technologie et de services Bosch est parvenue à augmenter son chiffre d'affaires sur le marché suisse à 815 millions de francs suisses au cours de l'exercice 2022. Le chiffre d'affaires net total, y compris les livraisons internes aux filiales, s'est élevé à 1,67 milliard de francs. Bosch emploie environ 2200 collaborateurs en Suisse. «Bosch Suisse se développe malgré les nombreux défis auxquels nous et nos concurrents sommes confrontés. L'augmentation de notre chiffre d'affaires est un résultat positif d'une année marquée par des vents contraires tels que des pénuries d'approvisionnement et des baisses de la demande», explique Ute Lepple, représentante du groupe Bosch en Suisse.

La technologie Bosch marque de nombreux domaines de la vie

Le Bosch Store inauguré à la fin de l'automne dernier sur la célèbre Paradeplatz de Zurich, la grande popularité des systèmes d'entraînement et d'assistance Bosch pour les vélos électriques ou la demande pour les pompes à chaleur témoignent de la présence diversifiée de Bosch en Suisse. «Sur la base d'une évolution positive au premier trimestre, nous prévoyons une croissance modérée pour l'année en cours», a déclaré Ute Lepple.

Évolution du chiffre d'affaires par secteur d'activité

Dans le domaine **Mobility Solutions**, Bosch a enregistré une forte croissance en Suisse au cours de l'exercice 2022. Dans le domaine des **Consumer Goods**, la réticence des Suisses à acheter s'est fait sentir en 2022, ce qui a eu un impact sur la demande d'outils électriques et d'appareils électroménagers. Dans le secteur **Energy and Building Technology**, Bosch Suisse a enregistré une nette augmentation de son chiffre d'affaires. Les marques Bosch et Buderus ont permis de gagner des parts de marché, notamment dans le domaine des pompes à chaleur. Le secteur **Industrial Technology** a également connu une évolution positive.

www.bosch.ch



Der Hauptsitz
der Robert Bosch AG
in Zuchwil/SO

Le siège
Robert Bosch AG
à Zuchwil/SO

Reform der beruflichen Vorsorge auf der Zielgeraden

Die Reform der beruflichen Vorsorge (BVG-Reform) hat die parlamentarische Hürde genommen. Sie stärkt die Finanzierung der zweiten Säule und verbessert die Absicherung von Teilzeitbeschäftigten sowie Personen mit tiefen Einkommen.

Auf einen Blick

- Die berufliche Vorsorge steht seit mehreren Jahren vor der doppelten Herausforderung der steigenden Lebenserwartung und den zu geringen Anlagerenditen.
- Mit der Reform der beruflichen Vorsorge (BVG-Reform) soll der Umwandlungssatz in einem Schritt von 6,8 Prozent auf 6,0 Prozent gesenkt werden.
- Um das Leistungsniveau insgesamt zu erhalten, soll der Sparprozess gestärkt werden; Versicherte, die kurz vor der Pensionierung stehen, werden unter bestimmten Voraussetzungen einen Rentenzuschlag erhalten.

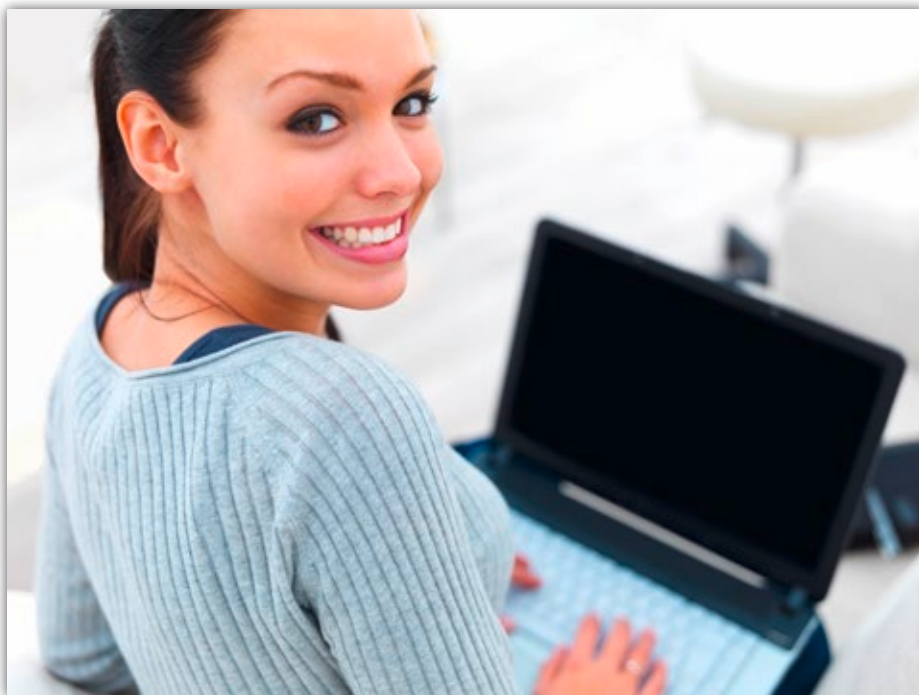


Bild: sheff, shutterstock.com

erwartung sowie eine Rendite von mindestens 5 Prozent während der gesamten Rentenbezugsdauer nötig. Dies war in den vergangenen Jahren nicht der Fall: Die Lebenserwartung in der Schweiz stieg kontinuierlich an, und seit der Jahrtausendwende lagen die Renditen auf den Finanzmärkten im Durchschnitt deutlich unter dem Zielwert von 5 Prozent.

Vorsorgeeinrichtungen mit Leistungen nahe am BVG-Obligatorium sind deshalb seit einigen Jahren mit einem Ungleichgewicht zwischen den zu zahlenden Leistungen und deren Finanzierung konfrontiert. So sind die Renten mit einem Umwandlungssatz von 6,8 Prozent im Verhältnis zur erzielten Rendite zu hoch. Die Folge davon ist eine Umverteilung eines Teils der Kapitalerträge von aktiven Versicherten hin zu Rentnerinnen und Rentnern, was die finanzielle Situation der Vorsorgeeinrichtungen zunehmend destabilisiert (siehe Kasten).

Nach dem Scheitern der Vorlage «Altersvorsorge 2020» an der Urne im September 2017, forderte der Bundesrat die Sozialpartner auf, ein gemeinsames Projekt zur Reform der zweiten Säule vorzulegen. Im Sommer 2019 stellten der Arbeitgeberverband, der Gewerkschaftsbund und Travail Suisse eine Kompromisslösung vor.

In der Botschaft zur Reform der beruflichen Altersvorsorge (BVG 21) von November 2020 übernahm der Bundesrat die Grundzüge dieses Kompromisses. Nach intensiven Debatten verabschiedeten beide Kammern am 17. März 2023 die Reform der beruflichen Vorsorge mit grosser Mehrheit.

Umwandlungssatz und Renten

Die berufliche Vorsorge steht seit mehreren Jahren vor der doppelten Herausforderung der steigenden Lebenserwartung und den zu geringen Anlagerenditen. Die aktuelle Reform ist nach den gescheiterten Reformen in den Jahren 2010 und 2017 der dritte Anlauf, hier Abhilfe zu schaffen. Sie zielt darauf ab, die Finanzierung der zweiten Säule zu stärken, das Leistungsniveau insgesamt zu erhalten und die Absicherung von Teilzeitbeschäftigten und Personen mit tiefem Einkommen zu verbessern.

Im obligatorischen Teil der zweiten Säule liegt der aktuelle Mindestumwandlungssatz bei 6,8 Prozent. Um diesen Umwandlungssatz zu gewährleisten, wären eine unveränderte Lebens-

Rentenniveau halten

Mit der Reform soll der Umwandlungssatz um 0,8 Prozentpunkte auf 6,0 Prozent gesenkt werden. Das entschärft bei den betroffenen Vorsorgeeinrichtungen den finanziellen Druck, der mit einem zu hohen Umwandlungssatz einhergeht, und reduziert die Umverteilung zulasten der aktiven Versicherten.

Ausgleichsmassnahmen sorgen dafür, das Rentenniveau stabil zu halten. Ohne diese Massnahmen hätte die Senkung des Umwandlungssatzes für künftige Rentnerinnen und Rentner eine um rund 12 Prozent tiefere Rente zur Folge.

Damit jüngere Generationen trotz tieferem Umwandlungssatz ein höheres Vorsorgeguthaben aufbauen können, stärkt die Reform das

langfristige Sparen. Die getroffenen Massnahmen sorgen zudem für eine bessere Absicherung von Teilzeitbeschäftigten und Personen mit tiefen Einkommen.

Die Reform umfasst folgende Ausgleichsmassnahmen:

- Senkung der Eintrittsschwelle auf 19 845 Franken (90 % des aktuellen Betrags): Dank dieser Massnahme sind etwa 70 000 Personen zusätzlich in der zweiten Säule versichert.
- Wechsel von einem festen Koordinationsabzug von 25 725 Franken zu einem prozentualen Abzug von 20 Prozent des AHV-pflichtigen Lohns: Der koordinierte Lohn beträgt somit neu 80 Prozent des Lohns, sodass die tiefsten Einkommensklassen besser abgesichert werden.
- Vereinfachung der Altersgutschriften: Anstelle der bisherigen vier Altersgruppen wird es nur noch zwei (25- bis 44-Jährige: 9 Lohnprozente; über 45-Jährige: 14 Lohnprozente) geben, wobei die Mehrkosten für Versicherte ab 55 Jahren wegfallen.

Massnahmen für Übergangsgeneration

Weil die Massnahmen zur Stärkung des Sparprozesses ihre Wirkung erst langfristig entfalten, können Versicherte, die in den ersten Jahren nach Inkrafttreten der Reform in Rente gehen oder neu eine Invalidenrente beziehen, den tieferen Umwandlungssatz durch verstärktes Sparen nicht ausreichend kompensieren. Damit der Übergangsgeneration keine Renteneinbussen drohen, sieht die Reform Auffangmassnahmen vor.

So sollen Personen, die bei Inkrafttreten der Reform zwischen 50 und 65 Jahre alt sind, einen Rentenzuschlag erhalten. Die Höhe des Zuschlags hängt vom Geburtsjahr und vom Vorsorgeguthaben ab. Auf den vollen Zuschlag haben nur Versicherte Anspruch, deren Vorsorgeguthaben unter 220 500 Franken liegt. Versicherte mit einem Vorsorgeguthaben bis 441 000 Franken erhalten einen Teilzuschlag. Bei darüber liegenden Vorsorgeguthaben gibt es keinen Zuschlag.

Der volle Rentenzuschlag beträgt für Versicherte, die in den ersten fünf Jahren nach Inkrafttreten der Reform im ordentlichen Rentenalter in Pension gehen oder neu eine Invalidenrente beziehen, 2400 Franken pro Jahr. Die folgenden fünf Jahrgänge erhalten 1800 Franken und die fünf letzten Jahrgänge 1200 Franken. Der Anspruch auf den Zuschlag erlischt mit dem Tod der rentenberechtigten Person. Überlebende Ehegatten können keinen Anspruch auf den Zuschlag erheben.

Finanzierung der Rentenzuschläge

Die Vorsorgeeinrichtungen müssen die Rentenzuschläge im Kapitaldeckungsverfahren finanzieren. Ein Teil der erforderlichen Summe soll durch Zuschüsse des Sicherheitsfonds finanziert werden. Dazu erhebt der Sicherheitsfonds jährlich Beiträge von den Vorsorgeeinrichtungen, die dem Freizügigkeitsgesetz (FZG) unterstehen. Der Rest muss mit Eigenmitteln der Vorsorgeeinrichtungen finanziert werden.

Die Vorsorgeeinrichtungen haben in Bezug auf die Finanzierungsquellen für die Beitragszahlungen an den Sicherheitsfonds und ihres Anteils an den Rentenzuschlägen freie Hand. Sie können die Mittel beispielsweise jährlich

anrechnen, sie durch spezifische paritätische Beiträge oder durch Auflösung nicht mehr benötigter technischer Rückstellungen finanzieren.

Weitere Verbesserungen

Mit der Reform soll eine Reihe weiterer Verbesserungen eingeführt werden. Insbesondere soll die Weiterversicherung bei Versicherten ausgebaut werden, die nach Vollendung des 58. Altersjahres ihre Arbeitsstelle verlieren. Versicherte hätten in diesem Fall die Möglichkeit, ihre Freizügigkeitsleistung künftig in der Vorsorgeeinrichtung zu belassen, wobei sie lediglich einen Beitrag zur Deckung der Verwaltungskosten leisten müssten.

Darüber hinaus wird es möglich sein, sich die Freizügigkeitsleistung bar auszahlen zu lassen, wenn der Betrag unter 2000 Franken liegt.

Reformkosten

Die Kosten für die Stärkung des Sparprozesses und die Rentenzuschläge werden während 15 Jahren mit durchschnittlich 2,1 Milliarden Franken pro Jahr zu Buche schlagen.

Es ist davon auszugehen, dass das Volk das letzte Wort haben wird, da die politische Linke und die Gewerkschaften Ende März das Referendum ergriffen haben. Die Frist für die Unterschriftensammlung endet am 6. Juli 2023. Kommt das Referendum zustande, wird die Volksabstimmung voraussichtlich im Frühjahr 2024 stattfinden. Wann die Reform genau in Kraft tritt, steht somit noch nicht fest.

*Silvia Basaglia, Jean-François Rudaz,
30. Mai 2023
www.sozialesicherheit.ch*

Pensionskassen unterschiedlich stark betroffen

Für Pensionskassen, die das gesetzliche Minimum oder Leistungen nahe am BVG-Obligatorium versichern, und solchen mit Vorsorgeleistungen im überobligatorischen Bereich, ist das Problem des zu hohen Umwandlungssatzes nicht gleich akut.

Die obligatorische Vorsorge deckt Löhne zwischen der Eintrittsschwelle (derzeit 22 050 Franken) und dem oberen Grenzbetrag (88 200 Franken) ab. Viele Vorsorgeeinrichtungen versichern jedoch den über diesem Grenzbetrag liegenden Lohnanteil und zahlen höhere Leistungen als das Minimum gemäss Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG). Diese sogenannten umhüllenden Kassen haben ihren Umwandlungssatz in den letzten Jahren massiv gesenkt, da sie bei den überobligatorischen Leistungen über einen grossen Handlungsspielraum verfügen.

Auf umhüllende Vorsorgeeinrichtungen und deren Versicherte wird die Senkung des Mindestumwandlungssatzes grundsätzlich also keine oder nur geringe Auswirkungen haben. Hingegen wird der tiefere Satz den finanziellen Druck auf Kassen verringern, die Leistungen nahe am BVG-Obligatorium versichern.

Neuer Geschäftsführer der WD-40 D-A-CH-Region

Mit Wirkung zum 1. Juni 2023 wird Daniel Kalisch zum Geschäftsführer des Unternehmens für die D-A-CH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) bestellt.

Führungswechsel bei der WD-40 Company Limited Zweigniederlassung Deutschland: Ab dem 1. Juni 2023 wird Daniel Kalisch (35) neuer General Manager D-A-CH und übernimmt zukünftig die Gesamtverantwortung für die Vertriebsregion Deutschland, Österreich und Schweiz. Er folgt dabei auf Gerd Frank, der seit Juni 2022 weitere Führungsaufgaben als Commercial Director Northern Europe ausübt. «Wir freuen uns, dass wir diese wichtige Führungsposition intern mit einem lokal und global sehr anerkannten Manager besetzen konnten. Mit seiner langjährigen Erfahrung, dem ausgeprägten Teamgeist und guten Gespür kennt er die Herausforderungen des Unternehmens und wird die Entwicklung und den Erfolg in der D-A-CH-Region weiter maßgeblich vorantreiben.», so Gerd Frank. Kalisch verfügt eine über umfangreiche Marketingexpertise und ist seit 2012 im Unternehmen tätig. Im Brand Marketing bei WD-40 gestartet, begleitete er in verschiedenen Führungsrollen die positive Entwicklung der Vertriebsregion, zuletzt als Head of Marketing & Operations verantwortlich für die Bereiche Marketing, Customer Service und Logistik.

«Für das in mich gesetzte Vertrauen bin ich sehr dankbar und freue mich mit unserem tollen Team den erfolgreich eingeschlagenen Weg weiterführen zu dürfen», so Kalisch. «Gemeinsam mit unseren Geschäfts- und Handelspartner wollen wir die Marke in noch mehr Hände von professionellen und privaten Endanwendern bringen und damit jeden Tag benutzerfreundliche Lösungen bieten, die Zeit und Geld sparen.»

In seiner neuen Position berichtet Daniel Kalisch an den bisherigen Geschäftsführer Gerd Frank, der seit Mitte letzten Jahres als Commercial Director Northern Europe fungiert.

www.wd40.de



Daniel Kalisch

Nouveau directeur général de WD-40 de la région D-A-CH

Avec effet au 1^{er} juin 2023, Daniel Kalisch est nommé directeur général de l'entreprise pour la région D-A-CH (Allemagne, Autriche, Suisse).

Changement à la direction de la filiale allemande WD-40 Company Limited: Daniel Kalisch (35 ans) devient le nouveau General Manager D-A-CH à partir du 1^{er} juin 2023 et assumera la responsabilité générale de la région de distribution Allemagne, Autriche et Suisse. Il succède à Gerd Frank, qui occupe depuis juin 2022 d'autres fonctions de direction en tant que Directeur Commercial Europe du Nord.

«Nous sommes heureux d'avoir pu occuper ce poste de direction important en interne avec un manager très reconnu localement et mondialement. Grâce à sa longue expérience,

à son esprit d'équipe et à son bon sens, il connaît les défis de l'entreprise et continuera peut-être à faire progresser le développement et la réussite dans la région de D-A-CH.», déclare Gerd Frank.

Kalisch dispose d'une vaste expertise en marketing et travaille dans l'entreprise depuis 2012. Après avoir démarré dans le Brand Marketing chez WD-40, il a suivi le développement positif de la région de ventes dans différents rôles de direction, plus récemment en tant que Head of Marketing & Operations responsable des secteurs Marketing, Service Client et Logistique.

«Je suis très reconnaissant de la confiance qui m'a été accordée et je suis heureux de pouvoir continuer avec notre équipe formidable sur la voie que nous avons empruntée avec succès», explique Kalisch. «En collaboration avec nos partenaires commerciaux, nous souhaitons mettre la marque dans les mains d'un plus grand nombre d'utilisateurs finaux professionnels et privés et offrir ainsi chaque jour des solutions conviviales qui permettent d'économiser du temps et de l'argent.»

Dans ses nouvelles fonctions, Daniel Kalisch rend compte à Gerd Frank, directeur commercial de l'Europe du Nord depuis le milieu de l'année dernière.

www.wd40.de

ROSSET
TECHNIK
Maschinen.
Werkzeuge.
Überzeugend.

NEU
im Sortiment

NATIONAL FLOORING EQUIPMENT
Made in America Since 1968

ROSSET TECHNIK

ROSSET TECHNIK
Maschinen und Werkzeuge AG
Ebersmoos 4 · 6204 Sempach
rosset-technik.ch

Protective Industrial Products (PIP) übernimmt ISM

Protective Industrial Products, Inc. (PIP®, USA), ein weltweit führender Anbieter von persönlicher Schutzausrüstung übernimmt die ISM Heinrich Kraemer GmbH & Co. KG (ISM) mit Sitz in Lippstadt, Deutschland.

ISM ist ein Familienunternehmen in dritter Generation mit über 90 Mitarbeitenden und einer der weltweit führenden und am schnellsten wachsenden Anbieter sportlich inspirierter Sicherheitsschuhe. ISM ist weltweit exklusiver Lizenznehmer für PUMA® Sicherheitsschuhe.

«Wir freuen uns, ISM in der PIP-Familie willkommen zu heißen», erklärte Curt Holtz, Präsident und CEO von PIP. «Unser Ziel ist es, unseren Kunden auf der ganzen Welt innovative, erstklassige Sicherheitslösungen zu bieten, die mehr Wachstumschancen bieten», so Holtz. «Die Aufnahme von ISM erweitert unsere weltweite Präsenz und Möglichkeiten im Schuhbereich erheblich und ermöglicht uns einen besseren Zugang zu Kunden in Schlüsselmärkten in Europa und Asien. Wir respektieren ISM seit langem und glauben, dass beide Unternehmen eine ähnliche Kultur haben und über starke und leidenschaftliche Managementteams verfügen, die sich dafür einsetzen, weiteren Mehrwert für unsere Kunden zu generieren.»

PIP ist mit über 30 Standorten weltweit ein Portfoliounternehmen der Odyssey Investment Partners.

Julia Krämer-Gümüs und Engin Gümüs, die weiterhin in leitender Position bei ISM tätig sein werden, freuen sich über diesen wichtigen Schritt: «Wir haben uns immer darauf konzentriert, unser Geschäft global auf die richtige Art und Weise aufzubauen und ISM für unsere Kunden und unsere Mitarbeitenden noch erfolgreicher zu machen. Daher war es von zentraler Bedeutung, den richtigen Partner zu finden.» Sie fügen hinzu: «Seit vielen Jahren kennen wir den Mitbegründer und derzeitigen Vorstandsvorsitzenden Joe Milot und pflegen eine enge Geschäftsbeziehung mit PIP. Er sowie die Mitglieder seines Managementteams teilen viele der Werte, die für Familienunternehmen von zentraler Bedeutung sind. Es war uns wichtig, dies für die Zukunft von ISM und seinen Mitarbeitenden zu bewahren und wir freuen uns darauf, der PIP-Familie beizutreten.»

www.ism-europa.de,
www.pipglobal.com

Protective Industrial Products (PIP) acquiert ISM

Protective Industrial Products, Inc. (PIP®, USA), leader mondial dans le domaine des équipements de protection individuelle, acquiert ISM Heinrich Kraemer GmbH & Co. KG (ISM), dont le siège est à Lippstadt, Allemagne.

ISM est une entreprise familiale de troisième génération qui emploie plus de 90 personnes et l'un des principaux fournisseurs mondiaux de chaussures de sécurité d'inspiration sportive. ISM détient une licence exclusive mondiale pour les chaussures de sécurité PUMA®.

«Nous sommes ravis d'accueillir ISM au sein de la famille PIP», a déclaré Curt Holtz, Président et CEO de PIP. «Notre objectif est d'offrir à nos clients du monde entier des solutions de sécurité innovantes et de premier ordre qui offrent davantage de possibilités de croissance», a déclaré M. Holtz. «L'arrivée d'ISM renforce considérablement notre présence et nos opportunités mondiales dans le secteur de la chaussure et nous permet d'accéder plus facilement à nos clients sur les marchés clés d'Europe et d'Asie. Nous respectons ISM depuis longtemps et sommes convaincus que les deux entreprises partagent une culture similaire et disposent d'équipes de direction solides et passionnées qui s'efforcent de générer une plus-value pour nos clients.»

PIP est une société de portefeuille d'Odyssey Investment Partners avec plus de 30 sites dans le monde.

Julia Krämer-Gümüs et Engin Gümüs, qui continueront à occuper des postes de direction chez ISM, se réjouissent de cette étape importante: «nous nous sommes toujours efforcés de développer notre activité à l'échelle mondiale de la bonne manière et d'accroître le succès d'ISM pour nos clients et nos collaborateurs. Il était donc essentiel de trouver le bon partenaire.» Elles ajoutent: «nous connaissons Joe Milot, cofondateur et actuel président du conseil d'administration, depuis de nombreuses années, et nous entretenons une relation d'affaires étroite avec PIP. Lui et les membres de son équipe de direction partagent de nombreuses valeurs essentielles pour les entreprises familiales. Il était important pour nous de préserver cela pour l'avenir d'ISM et de ses collaborateurs et nous sommes impatients de rejoindre la famille PIP.»

www.ism-europa.de,
www.pipglobal.com



Jerome Bobinet, (General Manager PIP EMEA); Julia Krämer-Gümüs, (ISM); Engin Gümüs, (ISM); Curt Holtz, (PIP)

Réforme de la prévoyance professionnelle: à bout touchant

La réforme de la prévoyance professionnelle (réforme LPP) est sous toit. Elle pérennise le financement du 2^e pilier et améliore la couverture des personnes à temps partiel ou avec de bas revenus.

En un coup d'œil

- La prévoyance professionnelle fait face depuis plusieurs années aux défis posés par l'augmentation de l'espérance de vie et l'insuffisance du rendement des placements.
- La réforme prévoit d'abaisser le taux de conversion minimal de 6,8 % à 6,0 % en une seule étape.
- Afin de maintenir le niveau des prestations légales, l'épargne sera renforcée. Les assurés plus proches de la retraite vont également recevoir, sous certaines conditions, un supplément de rente.

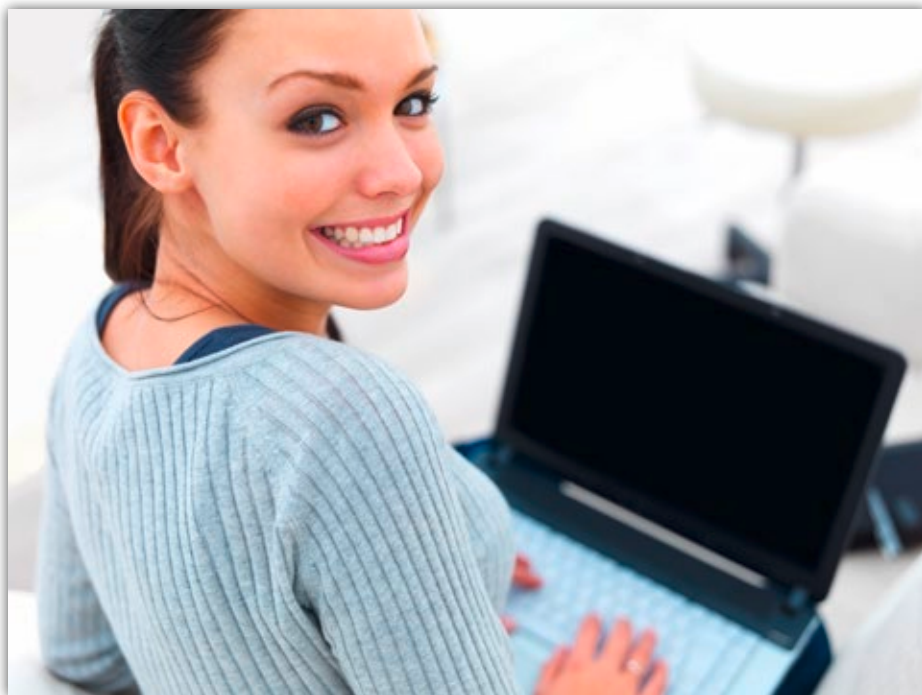


Image: sheff, shutterstock.com

Après le rejet aux urnes de la réforme Prévoyance vieillesse 2020 en septembre 2017, les partenaires sociaux ont été invités par le Conseil fédéral à présenter un projet commun de réforme du 2^e pilier. Le compromis a été présenté durant l'été 2019 par l'Union patronale suisse, l'Union syndicale suisse et Travail.Suisse.

Reprenant les grandes lignes de ce compromis, le Conseil fédéral a transmis en novembre 2020 au Parlement le message sur la réforme de la prévoyance professionnelle («Réforme LPP 21»). Le 17 mars 2023, après plus de deux ans d'intenses débats, les deux chambres ont adopté à une large majorité la «Réforme de la prévoyance professionnelle», le Parlement ayant décidé de la renommer.

La prévoyance professionnelle est confrontée depuis plusieurs années au double défi que posent l'augmentation de l'espérance de vie et l'insuffisance du rendement des placements. Des propositions de réforme pour y faire face ont déjà été rejetées à deux reprises, en 2010 et en 2017. La troisième tentative qui vient d'aboutir au Parlement vise à assurer le financement de la prévoyance professionnelle et, en même temps, garantir le niveau des rentes et améliorer la couverture des personnes avec des bas revenus ou travaillant à temps partiel.

Taux de conversion: le défi de verser les rentes

Le taux de conversion minimum actuellement en vigueur est de 6,8 % pour la partie obligatoire du 2^e pilier. Ce taux nécessite une espérance de vie constante et un rendement d'au moins 5 % pendant toute la durée de versement

des rentes. Or, l'espérance de vie ne cesse d'augmenter et, depuis le début de ce millénaire, les rendements sur les marchés financiers ont été en moyenne nettement inférieurs à l'objectif de 5 %.

Il s'est ainsi créé au cours des dernières années pour les institutions de prévoyance proches du minimum légal un déséquilibre entre les prestations à verser et leur financement. Les rentes déterminées avec un taux de conversion de 6,8 % sont trop élevées par rapport au rendement effectivement obtenu. Ceci entraîne une redistribution d'une partie des rendements sur le capital des assurés actifs au profit des rentiers, ainsi qu'un affaiblissement de la situation financière de ces institutions (voir encadré).

Maintenir le niveau des rentes

La réforme prévoit d'abaisser le taux de conversion minimal de 6,8 % à 6,0 % en une seule étape. Cette diminution permettra aux institutions de prévoyance concernées d'alléger la pression financière liée à un taux de conversion trop élevé et de réduire le phénomène de redistribution qui pénalise les assurés actifs.

Abaisser ainsi le taux de conversion sans mesures de compensation conduirait à une réduction des rentes des futurs retraités de l'ordre de 12 %. Afin de maintenir le même niveau des rentes avec un taux de conversion de 6 %, la réforme renforce l'épargne à long terme: cela permet aux assurés des générations plus jeunes d'atteindre la retraite avec un avoir de prévoyance supérieur par rapport aux montants actuels. Les mesures prises présentent également l'avantage d'améliorer la prévoyance des personnes à temps partiel et/ou qui ont des bas revenus.

Il s'agit de:

- Diminuer le seuil d'accès à 19 845 francs, soit le 90 % du montant actuel. Grâce à cette mesure, 70 000 personnes seront nouvellement assurées dans le 2^e pilier.
- Passer d'une déduction de coordination fixe de 25 725 francs à une déduction proportionnelle de 20 % du salaire AVS. Le salaire coordonné s'élèvera ainsi à 80 % du salaire AVS, ce qui représente une meilleure couverture des premières tranches de salaires.
- Simplifier les bonifications de vieillesse: 9 % entre 25 et 44 ans et 14 % à partir de 45 ans. Il n'y aura plus que deux groupes d'âges à la place des quatre groupes actuels avec disparition des surcoûts pour les assurés de 55 ans et plus.

Mesures pour la génération transitoire

Ces mesures pour renforcer l'épargne vieillesse déploieront leurs effets à long terme. Pour les assurés qui partent à la retraite ou bénéficient d'une nouvelle rente d'invalidité dans les premières années après l'entrée en vigueur de la réforme, le renforcement de l'épargne ne pourra pas compenser de manière suffisante la diminution du taux de conversion. Des mesures de compensation pour la génération transitoire avec un effet immédiat sont donc nécessaires pour éviter à ces assurés une baisse de leur rente.

La réforme prévoit un supplément de rente pour les assurés appartenant à la génération transitoire (assurés âgés entre 50 et 65 ans au moment de l'entrée en vigueur). Le montant de ce supplément dépend de l'année de naissance et de l'avoir de prévoyance. Les assurés avec un avoir de prévoyance inférieur à 220 500 francs auront droit à la totalité du supplément.

Ceux avec un avoir de prévoyance supérieur à 441 000 n'auront droit à aucun supplément et les assurés avec un avoir de prévoyance compris entre ces deux montants auront droit à un supplément partiel.

Le supplément de rente complet est de 2400 francs par année pour les assurés qui partent à la retraite à l'âge ordinaire ou qui bénéficient d'une nouvelle rente d'invalidité les 5 premières années après l'entrée en vigueur de la réforme; il est de 1800 francs pour les 5 cohortes suivantes et de 1200 francs pour les 5 dernières. Le droit au supplément s'éteint au décès du bénéficiaire de la rente de vieillesse ou d'invalidité, un éventuel conjoint survivant n'ayant pas droit à ce supplément.

Financement des suppléments de rentes

Les institutions de prévoyance doivent financer les suppléments de rentes en appliquant la méthode de la capitalisation.

Une partie du montant nécessaire sera financée par des subsides du Fonds de garantie, qui prélèvera chaque année des cotisations auprès de toutes les institutions de prévoyance inscrites à la loi fédérale sur le libre passage. Le reste devra être financé par les propres moyens des institutions de prévoyance.

Chaque institution de prévoyance dispose de la liberté opérationnelle en ce qui concerne les sources de financement pour couvrir la cotisation au Fonds de garantie et la part à sa charge des suppléments de rentes. Elle peut par exemple les porter à la charge de chaque exercice, les financer par des cotisations spécifiques paritaires ou par dissolution de provisions techniques qui ne seraient plus nécessaires.

Autres améliorations prévues

La réforme a prévu plusieurs autres améliorations. Notamment, les possibilités de maintenir l'assurance pour les assurés licenciés à partir de 58 ans seront élargies. Ces assurés pourront désormais laisser leur prestation de libre passage dans l'institution de prévoyance, en s'acquittant uniquement du paiement d'une cotisation pour couvrir les frais administratifs.

Il sera en outre possible de recevoir en espèces la prestation de libre passage, si ce montant est inférieur à 2000 francs.

Coûts de la réforme

Les coûts annuels supplémentaires pour le renforcement de l'épargne et pour les suppléments de rentes s'élèveront en moyenne à 2,1 milliards de francs par année pendant une durée de 15 ans.

Le peuple aura sans doute le dernier mot, puisqu'un référendum a été lancé fin mars par la gauche et les syndicats. Le délai pour la récolte des signatures est fixé au 6 juillet 2023 et la votation populaire aura vraisemblablement lieu, le cas échéant, au printemps 2024. Il en résulte que la date d'entrée en vigueur de la réforme n'a pas encore été fixée.

Silvia Basaglia, Jean-François Rudaz,
30 mai 2023
www.sozialesicherheit.ch/fr

Caisses de pension inégalement concernées

Entre caisses de pension assurant le minimum légal ou qui sont proches de ce minimum et celles qui assurent des prestations dans l'assurance surobligatoire, l'acuité du problème d'un taux de conversion trop élevé peut varier.

La prévoyance obligatoire couvre les salaires compris entre le seuil d'entrée (actuellement 22 050 francs) et la limite supérieure (88 200 francs). De nombreuses institutions de prévoyance assurent cependant la part de salaire qui dépasse la limite supérieure et versent des prestations plus élevées que le minimum requis par la loi sur la prévoyance professionnelle (LPP). Ces caisses dites «enveloppantes» ont réduit massivement leur taux de conversion ces dernières années puisqu'elles disposent d'une grande marge de manœuvre par rapport aux prestations minimales obligatoires.

La réduction du taux de conversion minimal n'aura donc généralement peu voire aucun impact sur les institutions de prévoyance enveloppantes et leurs assurés. Mais elle permettra de diminuer la pression financière sur les caisses proches du minimum LPP.

ROSSET TECHNIK mit neuer Partnerschaft

Die Rosset Technik AG hat mit National Flooring Equipment (NFE) einen neuen Partner im Bereich Maschinen und Zubehör für die Oberflächenbearbeitung. Die überzeugenden Produkte des US-amerikanischen Familienunternehmens stehen für höchste Qualität und Langlebigkeit.

Wie die meisten Erfolgsgeschichten begann auch die Geschichte der Firma NFE mit einer Idee, wie Probleme effizienter gelöst werden können. Heute ist NFE in den USA Marktführer bei Profi-Geräten in den Bereichen Bodenabtragung und Oberflächenvorbereitung.

Robust und langlebig – damals wie heute

Die Produkte von NFE werden aus robusten Komponenten hergestellt, damit sie lange und zuverlässig funktionieren. «Die Firma NFE weiss, wie wichtig qualitativ hochstehende und innovative Produkte für ihre Kunden sind, damit sie ihre Projekte mit maximaler Effizienz und Sicherheit umsetzen können», sagt, Andreas Bächler, CEO und Inhaber der Rosset Technik AG und ergänzt: «Ich freue mich deshalb sehr, dass wir neu Schweizer Importeurin der NFE-Produkte sind und diese über unsere verschiedenen Vertriebskanäle anbieten.»

Umfassendes Produktangebot

NFE verfügt über ein sehr breites Produktsortiment in der Oberflächenvorbereitungsbranche. Eine Auswahl an Maschinen und Zubehör ist bei Rosset Technik verfügbar, beispielsweise der Elektrostripper 550, der ideal ist bei engen Platzverhältnissen, oder die Kugelstrahlmaschine A95. Diese kompakte und vielseitige Maschine ist die erste in der Apex®-Serie der Kugelstrahler von NFE und eignet sich für kleine und mittlere Anwendungen. «Die überzeugenden Produkte von NFE ergänzen unser breites Sortiment und erleichtern die Arbeiten unserer Kunden», freut sich Andreas Bächler.

www.rosset-technik.ch



Kugelstrahlmaschine/grenailleuse A95

ROSSET TECHNIK avec un nouveau partenariat

Avec National Flooring Equipment (NFE), Rosset Technik AG a un nouveau partenaire dans le domaine des machines et accessoires pour la finition de surface. Les produits convaincants de l'entreprise familiale américaine sont synonymes de la plus haute qualité et durabilité.

Comme la plupart des réussites, l'histoire de la société NFE a commencé par une idée de comment résoudre les problèmes plus efficacement. Aujourd'hui, NFE est leader du marché américain des équipements professionnels pour l'enlèvement des sols et la préparation des surfaces.

Robuste et durable – hier comme aujourd'hui

Les produits NFE sont fabriqués à partir de composants robustes qui leur assurent un fonctionnement durable et fiable. «NFE sait à quel point des produits innovants et de haute qualité sont importants pour ses clients afin qu'ils puissent mettre en œuvre leurs projets avec une efficacité et une sécurité maximales», déclare Andreas Bächler, PDG et propriétaire de Rosset Technik AG, ajoutant: «Je suis donc très heureux que nous soyons désormais l'importateur suisse de produits NFE et que nous les proposons via nos différents canaux de vente.»

Gamme complète de produits

NFE dispose d'une très large gamme de produits dans l'industrie de la préparation de surface. Une sélection de machines et d'accessoires est disponible chez Rosset Technik, comme la décolleuse 550, idéale dans les espaces confinés, ou la grenailleuse A95. Cette machine compacte et polyvalente est la première de la série de grenailleuses Apex® de NFE et convient aux applications de petite et moyenne taille. «Les produits convaincants de NFE complètent notre large gamme de produits et facilitent le travail de nos clients», déclare Andreas Bächler.

www.rosset-technik.ch



Elektrostripper/décolleuse 550

Kraftvolle Akku-Astsäge von Milwaukee

Milwaukee bietet mit der M18 FHS20 eine Akku-Astsäge in der 18 Volt-Klasse an und kombiniert die überragende Handlichkeit mit einem deutlichen Leistungsplus.

Die Schnittgeschwindigkeit ist um 50 Prozent höher als beim baugleichen 12 Volt-Modell. Ein bürstenloser Motor sorgt für hohe Durchzugskraft. Die maximale Schnittstärke in Hartholz beträgt 19 cm. Bis zu 180 Schnitte in 10 x 10 cm Zedernholz sind mit einem vollen M18-Akku mit 5,5 Ah möglich – starke Kennzahlen, die sich sehen lassen können

Professionelle Ausstattung für Effizienz und Sicherheit

Der stufenlose Geschwindigkeitsregler bietet jederzeit die volle Kontrolle über die Leistungsabgabe, sorgt für eine kontrollierte Schnittführung und verhindert Rinden- oder Faserausriss. Der metallische Krallenanschlag ermöglicht eine verbesserte Hebelwirkung während des Schnittes. Komfortabel: Die Kettenschmierung erfolgt automatisch. Der durchsichtige Ölbehälter ermöglicht jederzeit eine einfache Füllstandskontrolle. Besonders anwenderfreundlich ist der leicht zugängliche Kettenspanner, der eine schnelle Anpassung der Kettenspannung ermöglicht. Ein breites Schild an der Unterseite und ein zweites vor dem oberen Handknopf schützen die Hände vor Verletzungen bei Arbeiten in dichterem Gehölz. Mitgeliefert wird auch eine Schwertschutzhülle, die für den Transport und die sichere Lagerung am Gehäuse verriegelt werden kann.

Vorteile beim Klettern

Das kompakte Design mit einer Breite von nur 10 cm und das geringe Gewicht der Astsäge (3 kg mit 5,5 Ah-Akku) verbessern die Mobilität, wenn das Gerät bei Arbeiten in der Höhe am Klettergurt fixiert wird. Die Metallschleife für das Sicherungsseil ist so platziert, dass die Astsäge senkrecht am Seil hängen kann, was für eine bessere Balance und Ergonomie sorgt. Der Knöchelschutz an der Vorderseite dient als zweiter Befestigungspunkt. So kann der Anwender die Säge schnell in die gewünschte Arbeitsposition ziehen.

www.milwaukeetool.ch

Scie sans fil puissante de Milwaukee

Milwaukee propose avec la M18 FHS20 une tronçonneuse sans fil de classe 18 volts qui combine une maniabilité exceptionnelle avec un net surplus de puissance.

La vitesse de coupe dépasse de 50 % celle du modèle 12 volts. Le moteur sans balais garantit une puissance de coupe élevée. L'épaisseur de coupe maximale dans le bois dur est de 19 cm. Jusqu'à 180 coupes dans du bois de cèdre 10 x 10 cm sont possibles avec une batterie complète M18 de 5,5 Ah, des performances qui en disent long.

Un équipement professionnel pour l'efficacité et la sécurité

Le régulateur de vitesse continue offre à tout moment un contrôle total de la puissance, assure un guidage de coupe contrôlé et empêche d'arracher l'écorce ou des fibres. La griffe métallique permet un meilleur effet de levier pendant la coupe. Confortable: la lubrification de la chaîne est automatique. Le réservoir d'huile transparent permet à tout moment un contrôle aisé du niveau de remplissage. Le tendeur de chaîne facile d'accès permet un ajustement rapide de la tension de la chaîne. Un large bouclier à la base et un second devant la poignée supérieure protègent les mains contre les blessures lors de travaux dans le bois plus dense. La livraison comprend aussi une housse de protection du guide-chaîne pouvant être verrouillée au boîtier pour le transport et le rangement.

Avantages lors de l'escalade

Son design compact d'une largeur de 10 cm seulement et son faible poids (3 kg avec batterie de 5,5 Ah) améliorent la mobilité quand la scie d'élagage est fixée au harnais lors de travaux en hauteur. La boucle métallique du câble de sécurité est placée de façon à pouvoir suspendre la scie verticalement au câble, ce qui assure un meilleur équilibre et une meilleure ergonomie. La protection des articulations des doigts à l'avant sert de deuxième point de fixation. L'utilisateur peut ainsi tirer rapidement la scie dans la position de travail souhaitée.

www.milwaukeetool.ch



Die Swissavant Familie
trauert um sein langjähriges Ehrenmitglied

Kurt Zeidler – Kohler

*28. Juni 1930 †8. Juni 2023



Nach einem langen und reich erfüllten Leben durfte unser wohlverdientes Ehrenmitglied Kurt Zeidler im hohen Alter von beinahe 93 Jahren friedlich für immer einschlafen.

Im Jahre 1974 wurde Kurt Zeidler in Luzern an der Generalversammlung in den Zentralvorstand gewählt. Die zuvor aktive Mitarbeit in der damaligen Sektion Biel-Seeland sowie der langjährige, allseits hochgeschätzte Einsatz als Fachlehrer für die angehende Berufsjugend waren die berufsspezifische Basis für die strategische Arbeit im Zentralvorstand. Drei Jahre später erfolgte bereits sein Eintritt in die damalige Verbandsleitung – heute Vorstand – und schon 1978 wurde Kurt Zeidler offiziell Vizepräsident des Verbandes.

An der ordentlichen Generalversammlung im Jahre 1982 wurde dann Kurt Zeidler in Neuchâtel zum Präsidenten berufen und führte dank mehrjähriger Gremienerfahrung mit grosser Umsicht, Souveränität, Sachkenntnis und Konzilianz die strategischen Verbandsgeschäfte für eine präsidentiale Amtsperiode von vier Jahren. In dieser präsidentialen Amtsperiode lernten die Mitglieder aus Industrie und Handel den weitsichtigen und engagierten Branchenkenner Kurt Zeidler als «ein stiller Strategie von der Branche für die Branche» kennen und schätzen.

Nach Ablauf der statutarischen Präsidentialzeit wurde Kurt Zeidler für die ehrenvollen Verdienste an der ordentlichen Generalversammlung 1986 in Locarno zum Ehrenmitglied des damaligen Verbandes des schweizerischen Eisenwaren- und Haushaltartikelhandels (VSE) ernannt. Auch nach seinen aktiven Verbandstätigkeiten war Kurt Zeidler als Ehrenmitglied des Verbandes der gesamten Branche stets verbunden und ein loyaler Verfechter der kollektiven Branchenaufgaben für die schweizerische Eisenwaren- und Haushaltsbranche, wobei ihm als ehemaliger Fachlehrer der Branche die heranwachsende Berufsjugend besonders am Herzen lag.

Die Swissavant Familie hat dem Ehrenmitglied Kurt Zeidler viel zu verdanken und sie wird sein Andenken stets in Ehren halten.

Die ganze Branche spricht seiner Familie das tiefste Mitgefühl aus und wird ihn stets in dankbarer Erinnerung halten.

MARTOR – Neu und nachhaltig

Das Solinger Familienunternehmen bringt neben vielen anderen Neuheiten 2 Sicherheitsmesser aus recyceltem Kunststoff auf den Markt.

Zum einen das neue Einwegmesser SECUMAX 148 (aus mind. 80% recyceltem Kunststoff), zum anderen – in zwei Varianten – das SECUMAX 350 SE (mit einem Griff aus 98% recyceltem Kunststoff), das sich als «grüne» Alternative zum MARTOR-Bestseller SECUMAX 350 positioniert.

Für beide neuen Schneidwerkzeuge wurde erstmalig das Rezyklat «Technyl®4Earth» der Firma DOMO Chemicals eingesetzt. Sie gehören damit der neuen ECO by MARTOR Line an, Rücknahmekonzepte für das Ende des Produktlebenszyklus sind ebenfalls geplant.

SECUMAX 148 und SECUMAX 350 SE verfügen über verdeckt liegende Klingen für höchsten Anwender- und Warenschutz und werden vor allem in der Logistik (Wareneingang) nachgefragt.

www.martor.com, www.ddsafety.ch



MARTOR – Nouveau et durable

L'entreprise familiale de Solingen met sur le marché, parmi de nombreuses autres nouveautés, 2 couteaux de sécurité en plastique recyclé.

D'une part, le nouveau couteau jetable SECUMAX 148 (au moins 80% de plastique recyclé) et, d'autre part, le SECUMAX 350 SE (à poignée avec 98% de plastique recyclé) qui se positionne comme une alternative «verte» au best-seller

MARTOR SECUMAX 350.

Pour les deux nouveaux outils de coupe, le recyclat «Technyl®4Earth» de la société DOMO Chemicals a été utilisé pour la première fois. Ils font donc partie de la nouvelle gamme ECO by MARTOR et des concepts de reprise pour la fin du cycle de vie du produit sont également prévus.

Les lames SECUMAX 148 et SECUMAX 350 SE sont équipées de lames cachées pour une protection maximale des utilisateurs et des marchandises et sont particulièrement demandées dans la logistique (entrée de marchandises).

www.martor.com, www.ddsafety.ch



**YOU CAN
DREAM OF
IT OR WORK
WITH IT**

Der FEIN MULTIMASTER im
AMPShare 18V Akkusystem.

FEIN.CH



FEIN

Für Profis konzipiert

Der Proton MEC 1/35 Autoclean-M ist ein leistungsstarker Industriesauger mit automatischer Abreinigung und Synchronsteckdose, der für den professionellen Einsatz in Industrie und Gewerbe konzipiert ist.

Der Sauger kann sowohl für Nass- als auch für Trockeneinsatz verwendet werden und saugt gesundheitsgefährdenden Staub der Klasse M (Stäube mit Werten $\geq 0,1 \text{ mg/m}^3$) ab, bevor er die Atemluft belastet. Der Sauger verfügt über einen patentierten HEPA 13 Patronenfilter, der aus zwei unabhängigen Filterkammern besteht, die nacheinander abgereinigt werden. Die Filterabreinigung erfolgt durch Luftrückspülung und sorgt für eine konstant hohe Saugleistung.

Der Industriesauger von Proton hat eine Leistung von 1200 W, eine Spannung von 230 V, ein Kesselvolumen von 35 l und ein Saugvolumen von 266 m³/h. Er verfügt über eine Gerätesteckdose für Elektrowerkzeuge mit Anlaufautomatik und eine Warneinrichtung zur Überwachung der Saugleistung mit akustischem und optischem Signal.

Der MEC 1/35 Autoclean-M verfügt über ein robustes Design mit umlaufenden Stosskanten, Feststellbremsen, einem leicht zu reinigenden Ausblasfilter, einem integrierten Werkzeugschlüssel für Filterwechsel und einem einstellbaren, klappbaren Schiebebügel für einen einfachen Transport. Inkl. umfangreicher Zubehörausstattung.
www.widmertools.ch

Conçu pour les professionnels

Le Proton MEC 1/35 Autoclean-M est un aspirateur industriel puissant à nettoyage automatique et prise synchrone, conçu pour l'utilisation professionnelle dans l'industrie et le commerce.

L'aspirateur peut être utilisé à la fois par voie humide et par voie sèche. Il aspire les poussières nocives de classe M (poussières ayant des valeurs $\geq 0,1 \text{ mg/m}^3$) avant de rejeter de l'air respirable.

L'aspirateur est équipé d'un filtre à cartouche HEPA 13 breveté composé de deux chambres filtrantes indépendantes qui sont nettoyées l'une après l'autre. Le nettoyage du filtre par contre-courant d'air, ce qui assure une puissance d'aspiration élevée et constante.

L'aspirateur industriel Proton a une puissance de 1200 W, une tension de 230 V, un volume de chaudière de 35 l et un volume d'aspiration de 266 m³/h. Il est équipé d'une prise de courant pour outils électriques avec démarrage automatique et d'un avertisseur pour surveiller la puissance d'aspiration avec signaux sonores et visuels.

Le MEC 1/35 Autoclean-M est doté d'un design robuste à bordure antichocs périphérique, de freins de stationnement, un filtre d'échappement facile à nettoyer, d'une clé d'outil intégrée pour changer le filtre et d'un guidon coulissant réglable et rabattable pour faciliter le transport. Y compris de nombreux accessoires.

www.widmertools.ch



«DATEN SIND DER ROHSTOFF
DER ZUKUNFT!»

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

SDCC
swiss data clearing center

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

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

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir einen

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

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

Ihre Hauptaufgaben:

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

Unsere Anforderungen:

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

Unser Angebot:

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

Erste interessante Einblicke erhalten Sie auch unter www.nexmart.swiss und www.nexmart.com.

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

Laufzeit der Messe BAU wird verkürzt

Die Laufzeit der BAU wird für zukünftige Veranstaltungen von sechs auf fünf Tage verkürzt. Dies hat die Messe München nach Beratung mit dem Kuratorium und dem Fachbeirat der BAU beschlossen. Die nächste Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme findet vom 13. bis 17. Januar 2025 und damit von Montag bis Freitag statt.



diese Thematik kritisch beleuchtet und erhielten von der grossen Mehrheit unserer Mitglieder eine ähnliche Einschätzung. Der Wunsch der Branche ist hier eindeutig.»

Pfeiffer bringt das Ergebnis der Gespräche auf den Punkt: «Diesem Wunsch kommen wir daher nun nach. Wir sind überzeugt, dass die BAU mit diesem Schritt für Aussteller und Besucher zukünftig noch komprimierter und effizienter wird.»

Der Freitag bleibt unverändert ein voller Messtag mit den gleichen Öffnungszeiten wie an allen anderen Messtagen. Dies ist das einhellige Votum von Fachbeirat und Kuratorium der BAU.

www.bau-muenchen.com

Dr. Reinhard Pfeiffer, Geschäftsführer der Messe München, erklärt: «Die vergangene Veranstaltung im April war ein voller Erfolg. Die Aussteller und Besucher haben der BAU in der Befragung ein sehr gutes Zeugnis ausgestellt. Bei unseren Gesprächen mit den Key Accounts während der Messe zeigte sich je-

doch vermehrt, dass die Firmen eine Verkürzung der Messelaufzeit begrüßen würden.»

Dieter Schäfer, langjähriger Vorsitzender des Fachbeirats sowie des Kuratoriums der BAU, betont: «In unseren Sitzungen dieser Tage haben wir gemeinsam mit der Messe München

Ce rapport est publié uniquement en allemand.

Kraftvoll und kompakt.

Zum einhändigen Fräsen von Holz.

500-Watt-Kantenfräse FM 500-6

Profilfräsen, Trimmen und Nuten
Präzise Ergebnisse
Leicht mit schlankem Griffumfang



f g+ YouTube Mehr auf www.metabo.ch

metabo
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

**Radikale Freiheit**

Cornelia Mooslechner-Brüll

176 Seiten, 30.50 CHF

Goldegg Verlag, 2022

Die fünf alles entscheidenden Fragen, die dein Leben verändern

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



Die besondere Kraft der achtsamen Sprache

Thomas W. Albrecht

220 Seiten, 28.90 CHF

Goldegg Verlag, 2022

Wie wir reden, bestimmt unser Leben

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



Was Sie über Altersvorsorge wissen sollten

Michael Ferber, Damian Gliott, Florian Schubiger

335 Seiten, 58.00 CHF

NZZ libro, 2020

Intelligent planen – Steuern sparen – Fehler vermeiden

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



Das Geheimnis der neuen Führungskräfte

Harsha Gramming

165 Seiten, 34.50 CHF

Springer Verlag, 2022

Leistungsstarke Teams mit dem Triple-L-Leadership-Konzept

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

**Gute Gestaltung**

Rebekka Ludwig

280 Seiten, 46.50 CHF

dpunkt.verlag, 2022

Verstehen, beurteilen und sicher beauftragen

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



Deutsche Grammatik (CH)

Peter Gallmann, Horst Sitta

196 Seiten, 19.90 CHF

Lehrmittelverlag Zürich, 2023

Ausgabe Schweiz

Die erweiterte und aktualisierte Neuauflage der beliebten Schweizer Grammatik. Das Werk wurde auf den Lehrplan 21 und neuere Erkenntnisse der Fachdidaktik und Grammatikschreibung hin angepasst und erweitert. Die Satzlehre geht verstärkt vom Prototypischen aus und betont den funktionalen Zugang zur Satzgliedlehre. Dazu gehört auch der Einbezug des Verbenfächers. Die Grammatik orientiert sich an dem, was in Schweizer Schulen gelehrt wird, vermittelt Hintergrundwissen für Lehrpersonen und gibt Tipps für den Unterricht.

Bestellcoupon

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

Vorname/Name: _____

Firma: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

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

___ Ex.	Radikale Freiheit	30.50 CHF
___ Ex.	Die besondere Kraft der...	28.90 CHF
___ Ex.	Was Sie über Altersvorsorge...	58.00 CHF
___ Ex.	Das Geheimnis der neuen...	34.50 CHF
___ Ex.	Gute Gestaltung	46.50 CHF
___ Ex.	Deutsche Grammatik (CH)	19.90 CHF



Kompaktes Nachläufermodell

Mit der neuen Scheuersaugmaschine B 50 W bringt Kärcher ein Nachläufermodell auf den Markt, das trotz kompakter Bauform einen 50 L-Tank bietet. Das Volumen des Wassertanks und die damit einhergehende Reichweite liegen somit um 25 Prozent höher als bei vergleichbaren Maschinen.

Zudem punktet die B 50 W mit einem smarten Bedienkonzept, das die Anpassung von Einstellungen per App via Bluetooth ebenso beinhaltet wie die Nutzung eines Smartphones zur Bedienung im Einsatz. Zudem verfügt die Maschine über einen langlebigen Lithium-Ionen-Akku sowie innovative Eigenschaften wie die geschwindigkeitsabhängige Dosierung von Wasser und Reinigungsmittel, die bis zu 50 Prozent Ressourcen einspart.

Universell einsetzbar

Kompakte Scheuersaugmaschinen wie die B 50 W kommen universell zum Einsatz, vom Showroom über Krankenhäuser bis zur Industriehalle. In diesen Bereichen kommt es darauf an, möglichst schnell gute Reinigungsergebnisse zu erzielen. Durch den klug genutzten Bauraum ist die B 50 W kompakter als das Vorgängermodell und sehr gut zu manövrieren. Das um 10 L höhere Tankvolumen vergrössert die Reichweite um 25 Prozent. Die Nachläufermaschine ist mit neu entwickelten, robusten Alu-Druckguss hergestelltem Walzen- und Scheibenbürstenkopf ausgestattet. Der zweischneidige Bürstenkopf D60 erhöht zudem die Arbeitsbreite und damit die Produktivität um 20 Prozent. Mit ihrem parabolisch geformten Saugbalken bringt die B 50 W ein besseres Trocknungsergebnis als in dieser Klasse üblich.

Nachhaltig durch Innovation

Zahlreiche Innovationen machen die B 50 W schliesslich zu einer nachhaltigen, für den Anwender in der Handhabung angenehmen Lösung. Über den Produktlebenszyklus hinweg senkt der langlebige Lithium-Ionen-Akku Ressourcenverbrauch und Betriebskosten. Das optional erhältliche Schnellladegerät verkürzt die Ladezeit auf zwei Stunden, was für eine flexible Einsatzplanung sorgt. Da das verbesserte Trocknungsergebnis durch den strömungsoptimierten Saugbalken erzielt wird, reicht der B 50 W sogar ein schwächerer Saugmotor als der im Vorgängermodell verbaute (250 statt 500 W).

Ebenso nachhaltig ist die geschwindigkeitsabhängige Dosierung von Wasser und Reinigungsmitteln, was den Verbrauch um bis zu 50 Prozent reduziert und die Reichweite nochmals erhöht. Hinzu kommen viele Details, die das Arbeiten erleichtern: Das Zubehör ist gut und einfach zu verstauen, der glatte Tank vereinfacht die Reinigung und dank einer grösseren Öffnung lässt sich das Reinigungsmittel sicher einfüllen.

www.kaercher.ch

Un modèle autotracteur compact

La nouvelle autolaveuse aspirante B 50 W que Kärcher vient de lancer est un modèle autotracteur équipé d'un réservoir de 50 l malgré son format compact. Le volume du réservoir à eau et l'autonomie qui en résulte sont par conséquent supérieurs de 25 % à ceux des machines comparables.

En outre, la B 50 W se distingue par un concept d'utilisation intelligent, comprenant aussi bien l'ajustement des réglages via Bluetooth par le biais d'une application que l'utilisation d'un smartphone pour commander la machine en cours de fonctionnement. De plus, la machine dispose d'une batterie aux ions de lithium à longue durée de vie ainsi que de caractéristiques innovantes telles que le dosage de l'eau et du détergent en fonction de la vitesse, permettant d'économiser jusqu'à 50 % de ressources.

Utilisation universelle

Les autolaveuses aspirantes compactes comme la B 50 W permettent une utilisation universelle, du showroom jusqu'aux halls industriels en passant par les hôpitaux. Autant de secteurs où il est impératif d'obtenir de bons résultats de nettoyage aussi rapidement que possible. Grâce à l'exploitation judicieuse de l'espace qu'elle offre, la B 50 W est plus compacte que le modèle précédent, et ce, avec une excellente manœuvrabilité. Le volume de réservoir supérieur de 10 l augmente l'autonomie de 25 %. La machine autoportée est équipée d'une tête de brossage à rouleau et à disques nouvellement développée et robuste en aluminium moulé sous pression. La tête de brossage à double disque D60 augmente en outre la largeur de travail et donc la productivité de 20 %. Avec son suceur d'aspiration parabolique, la B 50 W assure un meilleur résultat de séchage que celui habituellement obtenu dans cette catégorie.

Durabilité grâce à l'innovation

Pour finir, de nombreuses innovations font de la B 50 W une solution durable, agréable à manier par l'utilisateur. Au-delà du cycle de vie du produit, la batterie aux ions de lithium à longue durée de vie réduit la consommation de ressources et le coût d'exploitation. Le chargeur rapide disponible en option ramène le temps de charge à deux heures, ce qui permet une planification flexible des interventions. Étant donné que le résultat de séchage amélioré est obtenu grâce au suceur d'aspiration à flux optimisé, la B 50 W peut même se contenter d'un moteur d'aspiration moins puissant que celui installé dans le modèle précédent (250 au lieu de 500 W).

Autre caractéristique tout aussi durable: le dosage de l'eau et des détergents en fonction de la vitesse qui réduit la consommation jusqu'à 50 % tout en augmentant davantage l'autonomie. À cela s'ajoute une multitude de détails qui facilitent le travail: les accessoires se rangent astucieusement et facilement, le réservoir lisse simplifie le nettoyage et grâce à un orifice plus grand, l'appoint de détergent se fait en toute sécurité.

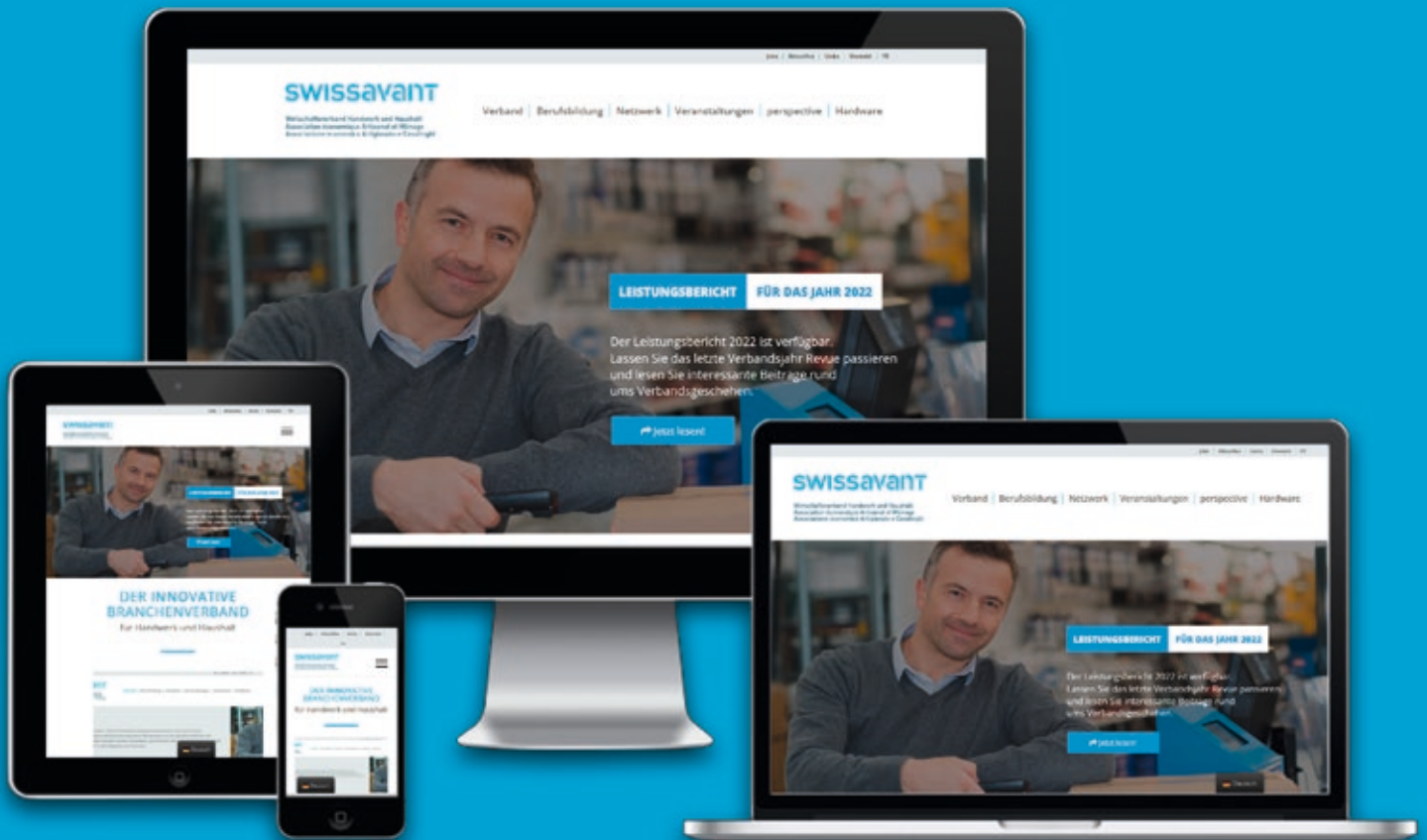
www.kaercher.ch





SCHON GESEHEN?

Die neue Website von Swissavant
ist online!



A Kärcher CV 30/2 Bp cordless stick vacuum cleaner is shown from a low angle, looking up the length of a modern hallway. The vacuum is grey and black with a yellow accent. A bright light cone emanates from the top of the machine. The hallway has dark walls with teal-colored doors and room numbers 410 and 409. A red hairbrush and some debris are on the floor in the foreground.

KÄRCHER

MACHT EINEN RIESENJOB!

Der neue CV 30/2 Bp Akku-Bürstsauger von Kärcher. [kaercher.ch](https://www.kaercher.ch)