August 2023

perspective

Fachzeitschrift Handwerk und Haushalt

Markenvertretung für die Schweiz | Représentation suisse de la marque | **e + h** Services AG | 4658 Däniken | www.eh-services.ch

CAS Ein Akku für alles.

1 System – 37 Marken – über 300 Maschinen

100 % Kompatibilität in der 18-V Klasse!

Da passt alles zu allem:

Jetzt kannst du Maschinen, Akkupacks und Ladegeräte unterschiedlichster Hersteller problemlos miteinander kombinieren. Damit sparst du nicht nur an Akkus und Ladegeräten, sondern auch bares Geld, Zeit und schonst die Umwelt.

- **grösstes markenübergeifendes Akku-System**
- **100 % Kompatibilität**
- **grösste Anwendungs-vielfalt**
- **Geld sparen**
- **Zeit sparen**
- **Ressourcen schonen**

metabo · ROTHENBERGER · Collomix · steinel · PREBENA · MONTIPOWER · SPEWE · NOVUS · TRUMPF · mafell · EISENBLÄTTER · EIBENSTOCK Elektrowerkzeuge · ROKAMAT · haaga · JÖST · BAIER Elektro-werkzeuge · ITH Bolting Technology · Lamello · cleanfix · starmix · fischer · BIRCHMEIER · edding · GESIPA · CEMBRE · CEMO · holmatro · RUBI · SCANGRIP · RICO · PROMOTECH · Pressfit · virax · HellermannTyton · JEPSON · LIEVERS HOLLAND · STRAUSS

Inhalt/Contenu

14

16

22

4 nexMart Schweiz AG – zweistelliges Umsatzwachstum

6 Berufsbildung – 2 neue Chefexpert*innen

Formation professionnelle – 2 nouveaux experts en chef

8 30 Jahre vecchi ferri – Bericht zum Jubiläum

Les vecchi ferri ont 30 ans – Article sur l'anniversaire

10 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

16 Produkte

Produits

22 Messe Hardware 2025 – **Save the date!**

24 Nationaler Bildungstag 2023

Journée nationale de formation 2023

29 Die Bücherseite

Impressum

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

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

Verlagsleitung:
Christoph Rotermund

Redaktion und Verlag:
Werner Singer, Andrea Maag

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

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

Druck:
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

nexmart
Simply eBusiness

nexmart: zweistelliges Umsatzwachstum 2022 bei konstantem Positionsvolumen – Branche setzt stark auf Digitalisierung!

Das Schweizer nexmart-Branchenportal wächst trotz grossen wirtschaftlichen Unsicherheiten weiterhin zweistellig: Auf konsolidierter Basis nahm der provisionsberechtigte Portalhandelsumsatz 2022 auf Jahressicht auf über 148 Mio. CHF und damit um weitere 10,2 % (VJ: 10,1 %) zu. Mit diesem erneut zweistelligen Umsatzwachstum kletterte der durchschnittliche Monatsumsatz, netto, auf dem Branchenportal auf über 12,3 Mio. CHF (VJ: 11,2 Mio. CHF). Die dabei abgesetzten Positionen reduzierten sich marginal im Jahrestotal um –2,3 % auf 1,25 Mio. Positionen (VJ: 1,28 Mio. Positionen).

«Im Kalenderjahr 2022 hat die nexMart Schweiz AG dank einem erneut zweistelligen Umsatzwachstum von 10,2 % einen Umsatzrekord von über 148 Mio. CHF erzielt. Die Gründe für diesen Umsatzrekord sind schnell ausgemacht: einerseits ist die dynamische Branchentransformation weiterhin sehr stark und andererseits haben neue Portalbetreiber wie z. B. die Lamello AG aus Bubendorf zum soliden Wachstum beigetragen.», begründet sichtlich erfreut Christoph Rotermund, Delegierter des Verwaltungsrates der nexMart Schweiz AG, das zweistellige Wachstum auf dem Branchenportal.

Das Umsatzwachstum 2022 auf dem Branchenportal gleich wie die relative Konstanz des erzielten Positionsvolumens entspricht grosso modo den prognostizierten Erwartungen von 150 Mio. CHF Portalhandelsumsatz und den rund 1,3 Mio. Positionen.

«Das Wachstum auf dem Branchenportal ist ungebrochen zweistellig und mit über 148 Mio. CHF Portalhandelsumsatz und über 1,25 Mio. Bestellpositionen werden die anspruchsvollen Budgetzahlen 2022 erfüllt.»

Dank der dynamisch-digitalen Branchentransformation wird im Kalenderjahr 2023 allen wirtschaftlichen Widrigkeiten zum Trotz ein Wachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich erwartet: 163 Mio. CHF Portalhandelsumsatz bei rund 1,35 Mio. Positionen sind offiziell budgetiert.

«Der Portalhandelsumsatz ist in den letzten drei Jahren um über 21 % auf total 148,2 Mio. CHF angestiegen. Die anfangs 2023 vorgestellte TradeApp wird das Wachstum weiter unterstützen.»

Branchentransformation hält an

Das Schweizer Branchenportal nexmart belegt eindrücklich, dass die ganze Branche trotz den schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Dynamik der Digitalisierung weiterhin aufrechterhält.

«Trotz wirtschaftlichen Widrigkeiten ist die Branchentransformation 2022 weiterhin sehr hoch. Das 10,2 %ige Umsatzwachstum auf dem Branchenportal spricht hier eine klare Sprache.»

Die digitale Branchentransformation hat bei näherer Betrachtung zwei wichtige Ausprägungen: Das 10,2 %ige Umsatzwachstum 2022 auf dem Branchenportal kann als quantitatives Wachstum bezeichnet werden, während der Einsatz respektive die gute Aufnahme der branchenspezifischen TradeApp auf Seiten der Fachhändler gegen Ende des Kalenderjahres 2022 als qualitatives Wachstum eingestuft werden kann. Mit Ausblick auf das Jahr 2023 wird die mobile Bestellmöglichkeit via branchenspezifischer TradeApp neu ein jährliches

▶▶

Umsatzvolumen von über 10–12 Mio. CHF generieren und damit bereits im Einführungsjahr gegen 6–8% zum Portalhandelsumsatz 2023 beitragen. Die branchenspezifische TradeApp wird zudem in einer ersten Anwendungsphase im B2B-Bereich eingesetzt und dann nach der bestell-technischen Bewährungsprobe gezielt auf dem B2C-Bereich erweitert.

«Der digitale Königsweg ist und bleibt für alle Lieferanten und Fachhändler die synchrone Schnittstelle in einem frei zugänglichen branchenspezifischen Ökosystem.»

Schnittstelle ist der Königsweg

Die anderen Bestellkanäle wie «online Market» mit 20,9% (VJ: 20,4%) oder «EDI Connect» mit 64,3% (VJ: 65,5%) bewegen sich praktisch auf Vorjahresbasis. Erstaunlich hierbei der Blick auf die «online Market-Bestellungen», die sich seit Gründung des Portals in einer Bandbreite von gegen 15% bis 20%, mit leicht sinkender Tendenz, bewegen. Ganz offensichtlich ist auch nach 19 Jahren der Live-Schaltung des Branchenportals «nexmart» ein nicht zu vernachlässigender Anteil an Schweizer Fachhändlern unternehmerisch gesehen nicht auf der Höhe der (digitalen) Zeit und gibt die Bestellung weiterhin direkt beim Branchenportal zeitraubend und kostenintensiv ein.

TradeApp ist «Game changer»

Mit unternehmerischer Spannung darf deshalb in der Branche auf die Antwort der Frage gewartet werden, ob die branchenspezifische TradeApp am konservativen Bestellverhalten dieser besagten Fachhändler etwas zu ändern vermag.

Zur Erinnerung an dieser Stelle: Eine «online Market-Bestellung» ist ja für den Fachhändler nicht nur zeitraubend und kostenintensiv, sondern darüber hinaus verzichtet der besagte Fachhändler ja von Beginn weg auf den grossen Sekundärnutzen für den Unternehmer und damit für den Fachhändler in Form einer sofortigen «Bestell-Bestätigung» und «Lieferschein» und dann später natürlich fast selbstredend auf die «E-Faktura». Dieser sogenannte Sekundärnutzen lässt sich aber nur bei einer synchronen Schnittstelle zu 100% heben.

«Die branchenspezifische TradeApp wurde von den Schweizer Fachhändlern gut aufgenommen und ist mehr als nur ein mobiles Bestelltool, denn die Produktkataloge aller Lieferanten sind stets aktuell.»

Der digitale Königsweg ist und bleibt damit für alle Marktteilnehmer die (synchrone) Schnittstelle, denn das Branchenportal «nexmart» ist nach wie vor für alle Fachhändler wie für die Lieferanten frei zugänglich!

«Die branchenspezifische TradeApp eröffnet das Zeitalter des mobilen Bestellens im B2B-Umfeld. Die gute Aufnahme durch den Schweizer Fachhandel wird mittelfristig ein Bestellvolumen von rund 150 Mio. CHF generieren.»

Kompetente Ansprechpartner

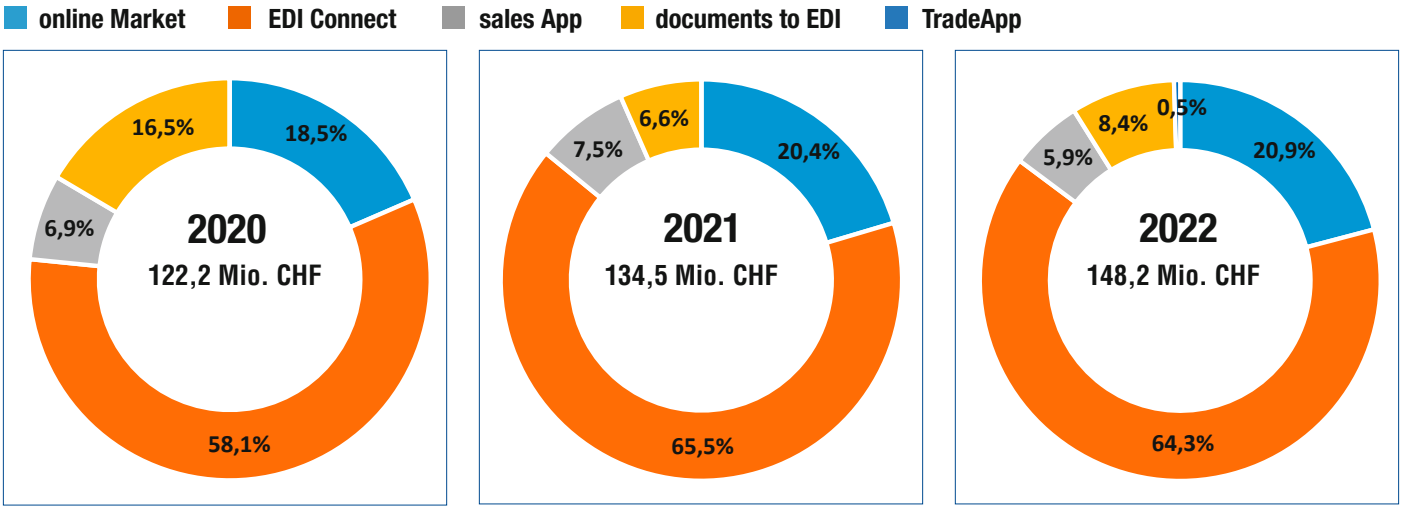
Für etwelche Fragen stehen wir Ihnen gerne jederzeit zur Verfügung und freuen uns über eine direkte Kontaktaufnahme!

Für unternehmerische Digitalfragen wenden Sie sich bitte an:
Noel Aschwanden, T: +41 44 878 70 54,
M: +41 79 878 70 54, oder schriftlich an:
noel.aschwanden@nexmart.com

Für technische Digitalfragen dann bitte an:
Nurullah Baba, T: +41 44 878 70 66,
M: +41 79 638 10 10, oder schriftlich an:
nurullah.baba@nexmart.com

Christoph Rotermund
Delegierter des Verwaltungsrates
der nexMart Schweiz AG

Übersicht: Entwicklung der Umsatzanteile der verschiedenen Bestellmöglichkeiten 2020 bis 2022



Die zwei Bestellkanäle «online Market» und «EDI Connect» sind seit der Gründung die wichtigsten Bestelloptionen für die Schweizer Fachhändler. Werden nämlich die zwei Bestellkanäle zusammengezählt und ins Verhältnis zum Gesamtumsatz pro Jahr gestellt, ist eine prozentuale Bestellquote im Minimum von 3/4 des gesamten Bestellvolumens gegeben. In den letzten drei Jahren 2020–2022 ist der jährliche Portalhandelsumsatz von 122,2 Mio. CHF auf 148,2 Mio. CHF oder um über 21%, also um mehr als ein Fünftel, gewachsen.

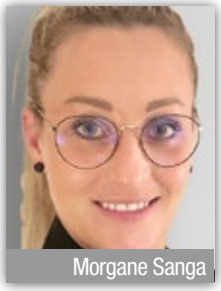
Ce rapport est publié uniquement en allemand.

Berufsbildung: Personalfragen geklärt!

Im Hinblick auf die anstehenden kommunizierten und absehbaren Veränderungen in der Berufsbildung, und zur Sicherstellung der höchsten Qualitätsanforderungen in den Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Eisenwaren», «Haushalt», «Elektrofach» und «Farben» hat Swissavant 2023 vorausschauend personelle Verstärkungen gesucht – und erfolgreich gefunden! **Für die Romandie nehmen 2 neue Chefexpert*innen «Eisenwaren» und «Haushalt» ihre Arbeit zum Qualifikationsverfahren 2024 auf.**

Formation professionnelle: les questions de personnel sont réglées!

Compte tenu des changements annoncés et prévisibles dans la formation professionnelle, et afin de garantir les exigences de qualité les plus élevées dans les branches de formation et d'examen (BFE) «quincaillerie», «ménage», «peinture» et «électro-ménager», Swissavant a cherché en 2023 des renforts de personnel et les a trouvés avec succès! **Pour la Suisse romande, 2 nouveaux experts en chef «quincaillerie» et «ménage» commenceront leur travail lors de la procédure de qualification 2024.**


Morgane Sanga

Morgane Sanga,
Geschäftsführerin Carrel SA,
Yverdon-les-Bains
Es ist mir eine grosse Freude, die Stelle als Chefexpertin Eisenwaren für die Romandie anzutreten. Ich werde mich voll und ganz in dieser Funktion engagieren, um unsere Expert*innen und unsere motivierten Lernenden in der Eisenwarenbranche bestmöglich zu unterstützen. Seit mehreren Jahren bin ich bereits als Prüfungsexpertin und Kursleiterin in den überbetrieblichen Kursen tätig. Hier kann ich die Ausbildung der Jugend weiterentwickeln und den schönen Beruf der Eisenwarenhändlerin, welcher mich nach wie vor begeistert, weiterführen. Es ist ein echtes Vergnügen, mit Swissavant bei diesen zukünftigen Herausforderungen zusammenzuarbeiten!

Morgane Sanga,
directrice de Carrel SA,
Yverdon-les-Bains
C'est avec un immense plaisir que je prends le poste de cheffe experte Quincaillerie pour la Suisse romande. Je m'engage à m'investir pleinement dans ce nouveau défi, afin de soutenir au mieux nos experts investis, et nos apprentis Quincaillerie motivés. En effet, depuis plusieurs années je suis experte aux examens et responsable des cours inter-entreprise pour la Suisse romande, ceci fait donc suite, à mes envies d'évoluer dans la formation de la jeunesse, et faire perdurer ce beau métier de Quincailler qui me passionne. C'est un réel plaisir de collaborer avec Swissavant dans ces défis à venir!

Lilian Dudoy

Lilian Dudoy,
Chief Customer Officer Media Markt Gruppe, Genf
Mein Name ist Lilian Dudoy. Ich bin derzeit als Chief Customer Officer (CCO) für die Media Markt Gruppe tätig. Nach einer Berufslehre als Automechaniker startete ich meine Karriere im Verkauf, wo ich bis heute tätig bin. Anschliessend erlangte ich meinen Fachausweis als Handelsfachmann und bildete mich zusätzlich zum dipl. Detailhandelsökonom weiter. Zu dieser Zeit entdeckte ich die Berufsbildung für mich, und stellte mich als Prüfungsexperte für die Branchen «Haushalt» und «Consumer Electronics» zur Verfügung. Als neu gewählter Chefexperte in der Branche «Haushalt» freue ich mich darauf, mich für Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, noch mehr für die Zukunft unserer Berufsjugend einzusetzen.

Lilian Dudoy,
Chief Customer Officer Groupe Media Markt, Genève
Je m'appelle Lilian Dudoy. J'évolue actuellement en tant de Chief Customer Officer (CCO) pour le groupe Media Markt. Après un CFC de mécanicien sur automobile, je suis tombé à âge de 18 ans dans le monde de la vente en n'en suis jamais ressorti. J'ai peaufiné ma carrière en obtenant un brevet de spécialiste du commerce ainsi qu'un diplôme d'économiste du commerce de détail. C'est à ce moment-là que j'ai découvert la formation professionnelle et me suis engagé en tant qu'expert pour les branches «Ménage» et «Électronique grand public». En tant que chef expert, j'ai hâte de m'impliquer encore plus au sein de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, pour l'avenir de nos jeunes.

Swissavant wünscht der gewählten Chefexpertin der A+P Eisenwaren und dem gewählten Chefexperten der A+P Haushalt viel Erfolg und Befriedigung im Ausüben ihrer Tätigkeit zu Gunsten des beruflichen Nachwuchses im Detailhandel.

Swissavant souhaite à la cheffe experte élue de la branche quincaillerie et au chef expert élu de la branche ménage beaucoup de succès et de satisfaction dans l'exercice de leur activité en faveur de la relève professionnelle dans le commerce de détail.

polaris
förderstiftung
fondation

SCHON GESEHEN?

Die neue Website der
Förderstiftung polaris ist online!

www.polaris-stiftung.ch

Polaris macht Spitzenleistung sichtbar!

1993–2023: 30 Jahre vecchi ferri

Die vecchi ferri feierte im August 2023 ihr 30-jähriges Gründungsjubiläum. 30 Jahre, das ist eine Zeitspanne, die dazu anregt, innezuhalten und über die vergangenen Jahre nachzudenken..

1993–2023: les vecchi ferri ont 30 ans

L'association vecchi ferri a célébré en août 2023 le 30ème anniversaire de sa fondation. 30 ans, c'est un laps de temps qui incite à faire une pause et à réfléchir aux années écoulées.

Peter Schlegel
Der Obmann der vecchi ferri
Président des vecchi ferri

Richard Müller
Der Kommissionsvorsitzende der vecchi ferri
Chef du comité des vecchi ferri

Wer wir sind
Wie der Name schon nahelegt, ist vecchi ferri eine Vereinigung von Personen, welche früher in der Werkzeug-, Eisenwaren- und Haushaltartikel-Branche gearbeitet haben. Eine gut durchmischte Gruppe von ehemaligen Eisenwarenhändlern, aber auch Vertretern von Grosshandel, Herstellern und Verbänden.

Was wir unternehmen
Es finden verschiedene Aktivitäten statt. Einmal monatlich trifft man sich zum Monatsstamm im Restaurant Schützenruh in Zürich. Beim gemütlichen Mittagessen nutzt man die Gelegenheit zum gegenseitigen Gedankenaustausch.
Über das Jahr verteilt finden weitere Aktivitäten statt. Ein Tagesausflug führt uns in der Regel zu einer Betriebsbesichtigung unserer Branche und dem Besuch einer Attraktion. So steht für 2023 ein Besuch bei PB Swiss Tools in Wasen/BE auf dem Programm, ergänzt durch eine Besichtigung der Schaukäserei in Affoltern im Emmental. Ein Tages- oder Zweitagesausflug mit PartnerInnen führt uns in verschiedene Regionen der Schweiz. Als Höhepunkte können sicher die jährlich durchgeführten 5-tägigen Studienreisen erwähnt werden. Diese führen uns in verschiedene Regionen der Schweiz oder auch ins Ausland, dieses

Qui nous sommes
Comme son nom le suggère, vecchi ferri est une association de personnes ayant travaillé autrefois dans la branche de l'outillage, de la quincaillerie et des articles de ménage. C'est un groupe hétérogène d'anciens quincailliers, mais aussi de représentants du commerce de gros, de fabricants et d'associations.

Ce que nous entreprenons
Notre association déploie différentes activités. Une fois par mois, nous nous réunissons au Restaurant Schützenruh à Zurich. Le repas de midi convivial est l'occasion d'échanger des idées entre nous.
D'autres activités ont lieu tout au long de l'année. Une excursion d'une journée nous donne généralement l'occasion de visiter une entreprise de notre branche ou une attraction. Ainsi, en 2023, la visite de PB Swiss Tools à Wasen/BE est prévue au programme, complétée par celle d'une fromagerie modèle à Affoltern dans l'Emmental. Une sortie d'un ou deux jours avec nos partenaires nous conduit dans différentes régions de Suisse. Comme grands moments, on peut certainement mentionner les voyages d'étude annuels de 5 jours. Ceux-ci nous conduisent dans différentes régions de Suisse mais aussi à l'étranger, cette année par exemple au Piémont. Notre repas de fin d'année hautement apprécié constitue

▶▶

Jahr zum Beispiel ins Piemont. Und sehr beliebt ist unser Jahresendessen, sozusagen der krönende Abschluss eines Jahres. Aber auch unsere Branche kommt nicht zu kurz. So besuchen wir jeweils die GV von Swissavant oder die Messe Hardware in Luzern. Die Teilnahme an diesen Aktivitäten ist natürlich freiwillig. Jedes Mitglied sucht sich diejenigen Aktivitäten aus, welche ihm zusagen.

Wie alles begann
1977 gründete Jules Rosenberger, damals Geschäftsführer bei Gauss + Co. in Zürich, den Oldtimer-Club. Wie der Name schon sagt, trafen sich in diesem Club ehemalige Eisenwarenhändler. 1993 wurde die Vereinigung auf den Namen vecchi ferri getauft, dies war also die Geburtsstunde unserer heutigen Vereinigung.

Der ultraschnelle Wechsel
2007 übernahm Peter Schlegel, aus Dielsdorf, ehemaliger Geschäftsführer bei Mobia AG, Dietikon und später dann bei der R. Peter AG Bülach, die Funktion Obmann und Organisator aller Aktivitäten. Die Amtsübergabe erfolgte ultraschnell und sehr unbürokratisch. Jules Rosenberger bestellte Peter Schlegel ohne Angabe eines Grundes ins Bahnhof-Restaurant Zürich HB. Dort erschien gleichzeitig Reinhold Dällenbach, ehemaliger Geschäftsführer bei EDE Däniken, mit einem Plastiksack in der Hand. Jules Rosenberger meinte, ein Wechsel im vecchi ferri Führungsgremium sei nun angesagt. Er bat Reinhold Dällenbach, den Plastiksack mit dem vecchi ferri Akten-Ordner an Peter Schlegel zu übergeben. Dies mit den Worten, dass er Peter Schlegel als den geeigneten Obmann-Nachfolger halte. Ab diesem Moment übernahm Peter Schlegel ungewollt schnell das wichtige und herausfordernde Amt des Obmannes. Und er führt dieses Amt bis heute aus!

vecchi ferri – quo vadis
Peter Schlegel hat in der 18-jährigen Zeit als Obmann über 50 Reisen und Ausflüge organisiert und wird nun bald 85 Jahre alt. Es galt sich also Gedanken zu machen, wie eine neue Organisation von vecchi ferri aussehen könnte. Bis anhin lastete die Hauptarbeit beim Obmann.
Um ein gutes Funktionieren der vecchi ferri Administration auch längerfristig zu sichern, hat man sich entschlossen, Organisation und Zuständigkeiten ab 2023 breiter abzustützen und dadurch den Obmann deutlich zu entlasten. Die neue Organisation wurde anlässlich der Generalversammlung vom 3. März 2023 einstimmig genehmigt.
Die vecchi ferri wird nun von einer 7-köpfigen Kommission geleitet. Deren Vorsitzender ist Richard Müller und Peter Schlegel bekleidet weiterhin das Amt des Obmanns. Für die Organisation der verschiedenen Aktivitäten sind neu mehrere Personen im 2-Jahres-Turnus zuständig. Auch damit kann der Obmann deutlich entlastet werden. Die neue Organisation ist nun deutlich breiter abgestützt und sichert ein erfolgreiches Fortbestehen unserer Vereinigung.
Autor: Jakob Bischof

Haben wir Ihr Interesse an einer Mitgliedschaft geweckt?
Dann wenden Sie sich bitte an:
• Richard Müller: richimueller@bluewin.ch
• Peter Schlegel: peter.schlegel@swissonline.ch

Jubiläums-Chronik: *Interessenten können eine 24-seitige, farbig bebilderte Chronik «30 Jahre vecchi ferri», beim Autor Jakob Bischof unter jabischof@bluewin.ch kostenlos anfordern.*

en quelque sorte le couronnement de l'année. Mais notre branche n'est pas en reste. C'est ainsi que nous assistons régulièrement à l'assemblée générale de Swissavant ou que nous visitons le salon professionnel Hardware à Lucerne. La participation à ces activités est naturellement facultative. Chaque membre choisit celles qui lui conviennent.

Comment tout a commencé
En 1977, Jules Rosenberger, alors directeur de Gauss + Co, à Zurich, avait fondé l'Oldtimer-Club. Comme le nom l'indique, ce club réunissait d'anciens quincailliers. Puis en 1993, l'association a pris le nom de vecchi ferri, c'est alors qu'est née notre association actuelle.

Le changement ultra-rapide
En 2007, Peter Schlegel, de Dielsdorf, ancien directeur de Mobia AG, Dietikon et plus tard de R. Peter AG, Bülach, a repris la fonction de président et d'organisateur de toutes les activités. La passation de pouvoir s'est faite de façon ultra-rapide et très peu bureaucratique. Jules Rosenberger a invité Peter Schlegel, sans lui en dire la raison, au Restaurant de la gare de Zurich HB. Reinhold Dällenbach, ancien directeur de l'EDE à Däniken, est arrivé en même temps avec un sac en plastique à la main. Jules Rosenberger a déclaré que le moment d'un changement à la tête des vecchi ferriétait venu. Il a prié Reinhold Dällenbach de remettre le sac en plastique contenant le dossier vecchi ferri à Peter Schlegel, en ajoutant qu'il considérait celui-ci comme son successeur approprié à la présidence. Dès lors, Peter Schlegel a assumé, au pied levé et sans l'avoir cherché, la charge importante et exigeante de président qi'il assume encore aujourd'hui!

vecchi ferri – quo vadis
Durant ses 18 ans de présidence, Peter Schlegel a organisé plus de 50 voyages et excursions et il fêtera bientôt ses 85 ans. Le moment était donc venu pour réfléchir à une nouvelle organisation des vecchi ferri. Jusqu'à présent, la charge de travail reposait essentiellement sur le président.
Pour assurer le bon fonctionnement administratif à long terme des vecchi ferri, il a donc été décidé de revoir l'organisation et les compétences à partir de 2023 pour décharger le président. L'assemblée générale du 3 mars 2023 a approuvé la nouvelle organisation à l'unanimité. Désormais, un comité de 7 membres dirige les vecchi ferri. Richard Müller dirige ce dernier tandis que Peter Schlegel reste président. L'organisation des différentes activités est désormais de la compétence de plusieurs personnes dans un rythme biennal. Cette solution permet elle aussi de décharger sensiblement le président. La base de la nouvelle organisation est donc nettement plus large et permettra d'assurer la pérennité de notre association.
Auteur: Jakob Bischof

Avons-nous su éveiller votre intérêt pour devenir membre?
Veuillez alors vous adresser à
• Richard Müller: richimueller@bluewin.ch
• Peter Schlegel: peter.schlegel@swissonline.ch

Chronique de l'association: *les personnes intéressées peuvent obtenir la chronique de 24 pages illustrée en couleurs «30 ans vecchi ferri» auprès de l'auteur, Jakob Bischof, courriel jabischof@bluewin.ch.*

■

Die Hasler-Gruppe ist gewachsen

Hasler verstärkt seine Kompetenzen in der Veredelung von Arbeitskleidung und hat per 1. Juli 2023 die Winterthurer Firma MS-Print, einen Profi-Anbieter für Textildruck und Beschriftungen übernommen. Die Kundschaft profitiert dadurch von noch mehr Effizienz beim Bedrucken und Besticken von Arbeits- und Schutzkleidung.

Das 7-köpfige Team der MS-Print – die 1989 von Andy Müller als Einzelfirma gegründet wurde – wurden von der Hasler + Co AG übernommen. Alle Mitarbeitenden werden am heutigen Standort in Winterthur weiterarbeiten. Die Übernahme ist somit eine gewinnbringende Situation für beide Seiten: Sie gewährleistet den Fortbestand von MS-Print und ergänzt das breite Angebot der Hasler-Gruppe.

Individuelle Veredelung von Arbeitsbekleidung
Für einen einheitlichen Auftritt veredeln die Profis Arbeitsbekleidung auf Wunsch mit individuellen Aufdrucken (Siebdruck, Digitaldruck, Transferdruck) und Stickereien. Egal ob für kleine oder grosse Stückzahlen.

Hauseigene Näherei für Änderungen
Die Experten im Team der Näherei kürzen Hosen oder Ärmel, verlängern Kleidung und verengen Hosenbunde – gerne auch zeitnah. Zudem werden defekte Schutzbekleidungen nach Möglichkeit, z. B. durch den Ersatz defekter Reissverschlüsse oder weiterer Näharbeiten nach Möglichkeit repariert.
www.hasler.ch

Croissance du Groupe Hasler

Le Groupe Hasler renforce ses compétences dans la finition des vêtements de travail et a repris, le 1er juillet 2023, la société de Winterthour MS-Print, un fournisseur professionnel pour l'impression textile et les étiquettes. La clientèle bénéficie ainsi d'une efficacité encore plus grande dans l'impression et la broderie de vêtements de travail et de protection.

L'équipe de 7 personnes de MS-Print – fondée en 1989 par Andy Müller en tant qu'entreprise individuelle – a été reprise par Hasler + Co AG. Tous les collaborateurs continueront à travailler sur le site actuel de Winterthour. L'acquisition est donc une situation avantageuse pour les deux parties: elle garantit la pérennité de MS-Print et complète l'offre étendue du groupe Hasler.

Perfectionnement individuel des vêtements de travail
Pour une présentation homogène, les professionnels perfectionnent sur demande les vêtements de travail par des impressions personnalisées (sérigraphie, impression numérique, impression par transfert) et des broderies. Qu'il s'agisse de petites ou de grandes pièces.

Couture maison pour les modifications
Depuis des années, les experts de l'équipe de couture raccourcissent les pantalons ou les manches, rallongent les vêtements et resserrent les pantalons. Les vêtements de protection défectueux sont également réparés dans la mesure du possible, par exemple en remplaçant les fermetures éclair défectueuses ou en effectuant d'autres travaux de couture.
www.hasler.ch/homefr

«DATEN SIND DER ROHSTOFF DER ZUKUNFT!»

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

SDCC
swiss data clearing center

e+h Services AG übernimmt Puag AG

Die Puag AG, ein schweizweit agierendes Grosshandelsunternehmen für Heimwerker, DIY und Profis aus 5620 Bremgarten, hat mit Wirkung ab 1. Juli 2023 einen neuen Eigentümer erhalten. Die e+h Services AG, 4658 Däniken, beabsichtigt als neue Eigentümerin auf lange Sicht den Fortbestand des Bremgartener Grosshandelsunternehmen sicherzustellen und dank Synergien die gute Marktposition der Puag AG zu stärken und gezielt auszubauen. «Die über 50 Marken und rund 16 000 Artikel stellen für uns ein attraktives Gesamtpaket dar, denn es gibt bei einem Sortimentsabgleich aktuell sehr wenige Überschneidungen. Die damit vorhandenen Synergiepotenziale wollen wir kontinuierlich heben und so die Marktposition in der Schweiz weiterhin festigen», analysiert Max Feuz als designierter VR-Präsident der zu 100 % übernommenen Puag AG.

Kontinuität und Stabilität

Mit dem aktuellen Wechsel der Eigentumsverhältnisse endet nun die 45-jährige Selbstständigkeit der Puag AG, welche mit rund 60 Mitarbeitenden sich in der Vergangenheit erfolgreich als Grosshändlerin in den verschiedenen Absatzkanälen mit einem hohen Dienstleistungsanspruch bei der Kundschaft profiliert hat. Die Zusammensetzung der bisherigen Geschäftsleitung der Puag AG soll aber bestehen bleiben und so für unternehmerische Kontinuität und operative Stabilität für die angestammte Kundschaft sorgen.

Die e+h Services AG wird als neue Muttergesellschaft deshalb auch in vollem Umfang die zukünftigen Warenlieferungen an die Kundschaft weiterhin ab Lager Bremgarten vornehmen und so den qualitativ gelebten Kundenservice proaktiv fortschreiben. Die nach eigenen Angaben unbestrittene Nummer 1 im schweizerischen Grosshandel für Eisenwaren- und Haushaltsartikel, die e+h Services AG, ist mit der getätigten Übernahme der Puag AG offensichtlich davon überzeugt, dass dank einer komplementären Marken- und Sortimentsstruktur die strategischen Skaleneffekten im Lager- und Logistikbereich gleich wie im Einkaufs-/EDV-Bereich vorhanden sind und mittelfristig gehoben werden können.

Starkes Marken-Portfolio

Die unternehmerische Logik der getätigten Puag-Übernahme erhellt sich wohl am einfachsten mit einem Blick auf das umfangreiche Marken-Portfolio der Muttergesellschaft aus Däniken. Mit rund 130 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden seit über 90 Jahren qualitativ hochstehende Brand Labels, aber auch und noch junge (Qualitäts-)Marken mit innovativem Charakter für den Schweizer Eisenwaren- und Haushaltsartikel-Fachhandel vertrieben. Für Mark Fenners, Geschäftsführer der e+h Services AG, ist die aktuelle Übernahme der Puag AG für alle Marktakteure ein echter Gewinn, also eine Win-win-Situation, denn er hält fest: «Als 100-prozentige Tochtergesellschaft der e+h Services AG profitiert die Puag AG inskünftig von unserem langjährigen Marken-Know-how und kann gleichzeitig auf unsere kundenbasierte Service- und Marktbearbeitungs-Kompetenz zurückgreifen. Das ist eine ideale Win-win-Situation für beide Grosshandelshäuser!». Die jahrzehntelange Erfolgsgeschichte der Puag AG soll mit dieser unternehmerischen Optik auch unter der neuen Eigentümerschaft fortgeschrieben werden.

Max Feuz

«Die Puag AG wird als 100-prozentige Tochtergesellschaft der e+h Services AG die unternehmerische Eigenständigkeit am bisherigen Standort in Bremgarten bewahren und die unveränderte Geschäftsleitung wird zudem für Kontinuität bei den Kunden sorgen.», **so Max Feuz als designierter VR-Präsident der übernommenen Puag AG.**

Mark Fenners

Mark Fenners, Geschäftsführer der e+h Services AG, sieht grosses Synergiepotenzial bei der zukünftigen Markenführung: «Der Wettbewerb im Schweizer Grosshandelsgeschäft wird weiterhin stark zunehmen und deshalb ist eine attraktive Markenführung für den langfristigen Erfolg von entscheidender Bedeutung. Die Puag-Übernahme bietet für uns eine grosse Chance, gemeinsam die Attraktivität der vertriebenen Marken am Markt zu stärken und damit die Kundenbeziehungen nachhaltig zu intensivieren.»

Peter Good

«Wir schätzen uns sehr glücklich, dass wir mit e+h Services AG einen passenden strategischen Partner für die Puag AG gefunden haben. Als Teil der e+h eröffnen sich für unsere Markenvertretungen äusserst interessante Entwicklungsmöglichkeiten am Markt, zudem werden wir gemeinsam Synergien in den Prozessen ausschöpfen können, und letztlich werden wir auch für unsere Mitarbeitenden als Arbeitgeber an Attraktivität gewinnen.», **meint Peter Good, Geschäftsführer der Puag AG.**

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

Grafik: spiral media, shutterstock.com

Wenn Pakete am selben Tag und ohne Verpackungsmüll ankommen

Was die Stadt Zürich bereits seit drei Jahren versuchsweise nutzen kann, werden bis Herbst mehr als die Hälfte der Schweizer Haushalte in Anspruch nehmen können. Die Rede ist von online bestellter Ware, die Kundinnen und Kunden von Digitec Galaxus am selben Tag und nur noch in ihrer Originalverpackung erhalten. Möglich macht dies die Posttochter notime, die rund 80 Prozent der Lieferungen mit den klimafreundlichen E-Fahrzeugen der Post erbringen. Allein im ersten Halbjahr 2023 konnten auf diese Weise rund 37 574 Kilogramm Verpackungsmaterial vermieden werden.

Quand les colis arrivent le jour même et sans déchets d'emballage

D'ici l'automne, plus de la moitié des ménages de Suisse pourront profiter de ce que la ville de Zurich expérimente depuis trois ans déjà. A savoir, des marchandises que ses clients ont commandées en ligne, Digitec Galaxus ne les livre plus qu'en emballage d'origine et le jour même. Ce procédé, dans lequel la filiale notime de La Poste, qui effectue environ 80 % de ses livraisons avec de petits véhicules électriques respectueux du climat, a ainsi permis d'économiser quelque 37 374 kg de matériel d'emballage.

Es ist 16.00 Uhr. Die Mitarbeitenden von notime haben soeben ihre Schicht in der Distributionsbasis Oerlikon der Schweizerischen Post begonnen. Sie sind beinahe die einzigen, die in der riesigen Halle noch arbeiten, denn die Pöstlerinnen und Pöstler haben ihre Pakete bereits alle ausgetragen. Nicht so David und sein Team von notime. Sie haben gerade den Lieferwagen von Digitec Galaxus in Empfang genommen, der pünktlich die online bestellten Waren für die sogenannte «Blitzlieferung» brachte. Die Blitzlieferung ist eine Lieferoption von Digitec Galaxus. Mit dieser Versandart erhalten Kundinnen und Kunden die bestellte Ware noch am selben Tag, sofern die Bestellung bis 11 Uhr am Vormittag erfolgt.

Blitzlieferung = gleichentags + originalverpackt

Die Waren werden jedoch nicht nur am selben Tag zugestellt, sie haben noch eine andere Besonderheit: Die Produkte kommen alle in der Originalverpackung daher. Die Rollwagen, die die Mitarbeitenden aus dem Lastwagen karren, sehen deshalb aus wie grosse Einkaufswagen. Darin

Il est 16h00. Les collaboratrices et les collaborateurs de notime viennent de commencer leur service à la base de distribution d'Oerlikon de la Poste. Les factrices et les facteurs ayant déjà tous distribué leurs colis, ils sont presque les seuls à travailler encore dans l'immense entrepôt. Ce n'est pas le cas de David et de son équipe de notime: ils viennent de réceptionner le véhicule de livraison de Digitec Galaxus, qui a acheminé dans les délais les marchandises commandées en ligne dans le cadre de la «livraison éclair». La livraison éclair est une option de livraison proposée par Digitec Galaxus. Ce mode d'expédition permet à la clientèle de recevoir la marchandise commandée le jour même, à condition que la commande soit passée avant 11h00 le matin.

Livraison éclair = le jour même + dans l'emballage d'origine

Les marchandises ne sont pas seulement livrées le jour même, elles ont aussi une autre particularité: les produits arrivent tous dans leur emballage d'origine. Les chariots que les collaboratrices et les collaborateurs sortent du camion ressemblent donc à de grands chariots de supermar-

Bilder: notime

Der Rollwagen sieht aus wie ein grosser Einkaufswagen. Alles Waren, die notime originalverpackt und am selben Tag zustellt.

Le chariot ressemble à un grand chariot de supermarché. Marchandises livrées le jour même par notime dans leur emballage d'origine.

notime stellt in Zürich Oerlikon bestellte Ware gemäss Wunsch der Kundinnen und Kunden zu.

notime distribue à Zurich Oerlikon la marchandise commandée conformément aux voeux des clients.

►►

befinden sich Gummibote, Bücher, Babywindeln, Küchenmaschinen – ja sogar kleine Rasenmäher. «Halt alles, was Herr und Frau Schweizer so brauchen», sagt David der Teamleiter der Region Zürich Ost, währenddessen er Produkt für Produkt aus einem der Rollwagen nimmt und sie mit einem QR-Code versieht.
Der QR-Code ist die neue Adressetikette. Darin sind alle Informationen der Kundinnen und Kunden gespeichert, die notime für die Zustellung braucht. Die Kurierinnen und Kuriere von notime wissen also, wann, wo und wie genau sie die Waren zustellen müssen. Und sie können dank der eigens entwickelten Touren-App mit den Empfängerinnen und Empfängern während der ganzen Zustelltour in Kontakt bleiben und mit ihnen kommunizieren.

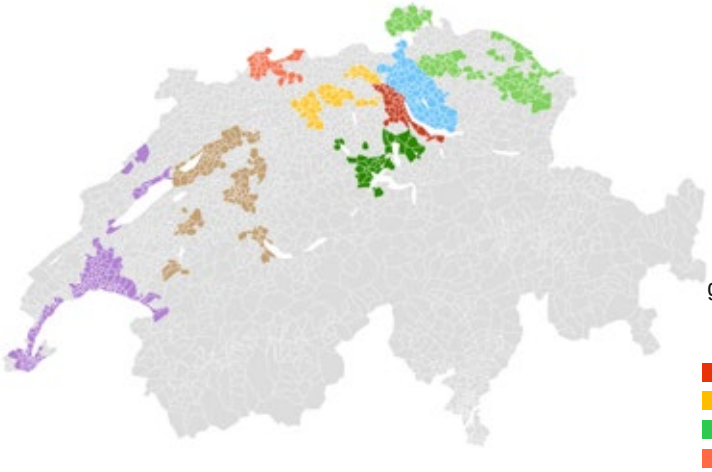
Blitzlieferung wird auf weitere Teile der Schweiz ausgeweitet
Der Pilotversuch in der Stadt Zürich war so erfolgreich, dass Digitec Galaxus und notime das Angebot nun auf weitere Teile der Schweiz ausweiten. Nach und nach nehmen sie sieben regionale Sortierzentren in Betrieb. Nach Zürich West und Zürich Ost folgen weite Teile der Deutschschweiz sowie die Westschweiz. So können bis zum Herbst 2023 rund 60 Prozent der Schweizer Haushalte von der Blitzlieferung bei Digitec Galaxus profitieren.
Fabian Staiger, Chief Commercial Officer bei notime, freut sich über die Markteinführung der Blitzlieferung: «In Zeiten des Klimawandels wollen unsere Kundinnen und Kunden ihre Waren ökologischer erhalten. Wir glauben fest daran, dass sich die Logistik in Zukunft ändern wird. Es macht keinen Sinn, unnötig viel Verpackung zu verbrauchen. Deshalb freut es mich sehr, dass wir bis im Herbst auch in anderen Teilen der Schweiz noch mehr online bestellte Waren gleichentags und originalverpackt ausliefern können.»

Es ist 21.30 Uhr. Im Anhänger von Davids Dreirad gibt es noch ein Paket Windeln, das auf die Zustellung wartet. Da poppt auf seinem Handy eine Nachricht auf: «Hi David, bitte nicht läuten! Du kannst die Windeln einfach vor die Tür stellen. Babys schlafen. Thx! ☺ LG, Alexandra». David stellt also die Windeln wie gewünscht vor die Tür, fotografiert die zugestellte Ware und bestätigt Alexandra die Zustellung mit dem Foto. «Alles klar!», schreibt ihr David und macht sich auf den Rückweg.
www.post.ch

ché. On y trouve des canots pneumatiques, des livres, des couches pour bébés, des robots de cuisine et même des petites tondeuses à gazon. «Tout ce dont Monsieur et Madame Tout-le-Monde ont besoin», explique David, le responsable de la région Zurich Est, en sortant un produit à la fois de l'un des chariots et en y apposant un code QR.
Le code QR sert de nouvelle étiquette-adresse. Toutes les informations concernant la clientèle dont notime a besoin pour la distribution y sont enregistrées. Les coursières et les coursiers de notime savent donc exactement quand, où et comment livrer les marchandises. De plus, ils pourront rester en contact avec les destinataires et communiquer avec eux pendant toute la tournée de distribution grâce à l'application dédiée aux tournées spécialement conçue à cet effet.

La livraison éclair sera étendue à d'autres parties de la Suisse
Le projet pilote dans la ville de Zurich a remporté un tel succès que Digitec Galaxus et notime étendent désormais l'offre à d'autres régions de Suisse. Ils mettent peu à peu en service sept centres de tri régionaux. Après Zurich Ouest et Zurich Est, d'autres régions de la Suisse alémanique ainsi que la Suisse romande suivront. Ainsi, d'ici l'automne 2023, près de 60% des ménages suisses pourront profiter des livraisons éclair pour leurs commandes chez Digitec Galaxus.
Fabian Staiger, Chief Commercial Officer de notime, se réjouit de l'introduction sur le marché de la livraison éclair: «En ces temps de changement climatique, notre clientèle cherche à recevoir ses marchandises de manière plus écologique. Nous croyons fermement aux changements à venir en matière de logistique. Cela n'a aucun sens de consommer inutilement autant d'emballages. Je suis donc ravi que d'ici l'automne, nous puissions livrer encore plus de marchandises commandées en ligne, le jour même et dans leur emballage d'origine, dans d'autres régions de Suisse.»

Il est 21h30. Dans la remorque du trois-roues de David, un paquet de couches attend encore d'être livré. C'est alors qu'un message s'affiche sur son portable: «Salut David, ne sonne pas, s'il te plaît! Laisse les couches devant la porte. Les bébés dorment. Merci! ☺ Salutations, Alexandra». David dépose donc les couches devant la porte comme demandé, prend une photo de la marchandise livrée et confirme à Alexandra la distribution en joignant la photo. Puis il lui écrit «C'est fait!» avant de prendre le chemin du retour.
www.post.ch



Digitec Galaxus und notime weiten die Blitzlieferung gestaffelt auf sechs weitere städtische Regionen nördlich der Alpen aus.

- Zürich West ab 08.08.2023
- Nordwest-CH 1 ab 08.08.2023
- Ost-CH ab 29.08.2023
- Nordwest-CH 2 ab 12.09.2023
- Bern/Freiburg ab 19.09.2023
- Zentral-CH ab 03.10.2023
- West-CH ab 31.10.2023
- Zürich Ost bereits bestehend

Digitec Galaxus et notime étendent progressivement la livraison éclair à six autres régions urbaines du nord des Alpes.

- Zurich Ouest à partir du 08.08.2023
- Nord-Ouest-CH 1 à partir du 08.08.2023
- CH orientale à partir du 29.08.2023
- Nord-Ouest-CH 2 à partir du 12.09.2023
- Berne/Fribourg à partir du 19.09.2023
- Suisse centrale à partir du 03.10.2023
- Suisse romande à partir du 31.10.2023
- Zurich Est déjà disponible

Grafik: Digitec Galaxus, Created with Datawrapper

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

KMU-Portal
für kleine und mittlere Unternehmen
Portail PME
pour petites et moyennes entreprises

Wie man ein KMU auf Cyberangriffe vorbereitet

Was sind die wirksamsten Mittel, um sich gegen Cyberkriminelle zu verteidigen? Einige Tipps für die Praxis.

An einem Samstag gegen fünf Uhr morgens stellen die Beschäftigten eines Unternehmens für den Lebensmittelgrosshandel fest, dass einige digitale Daten nicht mehr verfügbar sind: Cyberkriminelle sind in das Informatiksystem eingedrungen, um sensible Informationen zu stehlen und Lösegeld für deren Rückgabe zu fordern.

Das ist nur einer der Fälle, mit denen Simon Seebeck, Experte für Cyberschäden bei der Mobiliar, zu tun hat. «Für ein Unternehmen stellt sich nicht die Frage, ob es Opfer eines Cyberangriffs wird, sondern nur wann das passiert», macht er deutlich.

Doch obwohl das Thema deutlich sichtbarer geworden ist, konnten in jüngster Zeit keine Fortschritte bei den sicherheitstechnischen und organisatorischen Massnahmen festgestellt werden, sagt Nicole Wettstein, Leiterin des Programms Cybersicherheit an der Schweizerischen Akademie der Technischen Wissenschaften (SATW), mit Bedauern. «Die KMU sind sich der Gefahr von Cyberangriffen zwar bewusst, doch sie unternehmen keine zusätzlichen Schritte dagegen.»

Dabei war bereits ein Drittel aller KMU mit weniger als 50 Beschäftigten schon einmal Opfer eines Cyberangriffs, wie aus einer neuen Erhebung der Allianz Digitale Sicherheit Schweiz hervorgeht. Man muss sagen, dass unser Land ein beliebtes Ziel für Hacker ist, sei es wegen Industriespionage oder weil es wirtschaftlich gut aufgestellt ist.

«Für ein Unternehmen stellt sich nicht die Frage, ob es Opfer eines Cyberangriffs wird, sondern nur wann das passiert.»
Simon Seebeck, Experte für Cyberschäden bei der Mobiliar

Zufällig ausgewählte Unternehmen
Alle Unternehmen sind betroffen – vom KMU bis zum multinationalen Konzern, stellt Simon Seebeck fest. «Meistens suchen sich Cyberkriminelle ihr Ziel nicht bewusst aus, sie greifen die IT-Systeme mit automatisierter Software an und nutzen bestehende Schwachstellen aus. Ausserdem muss man wissen, dass jedes gestohlene Datenpaket an sich schon einen Wert hat, sei es für eine Lösegeldforderung bei dem Opfer oder für den Weiterverkauf von Informationen an Dritte.»

Comment préparer une PME aux cyberattaques

Quels sont les moyens les plus efficaces pour organiser sa défense face aux cybercriminels? Conseils pratiques.

Un samedi, vers cinq heures du matin, les employés d'une entreprise spécialisée dans la distribution de produits alimentaires en gros réalisent que certaines données numériques ne sont plus disponibles: des cybercriminels se sont introduits dans le système informatique pour récupérer des informations sensibles et exiger la remise d'une rançon.

Voilà un cas parmi d'autres auxquels est confronté Simon Seebeck, expert en cybersécurité à la Mobilière. «Pour une entreprise, la question n'est pas de savoir si elle va être victime d'une cyberattaque, mais plutôt quand», souligne-t-il.

Mais bien que le sujet soit devenu beaucoup plus visible, aucune évolution n'a pu être constatée récemment concernant les mesures de sécurité techniques et organisationnelles, regrette Nicole Wettstein, responsable du programme Cybersécurité à l'Académie Suisse des Sciences Techniques (SATW). «Les PME sont certes conscientes du danger que représentent les cyberattaques, mais elles ne prennent pas de mesures supplémentaires pour autant.»

Pourtant, un tiers de toutes les PME comptant moins de 50 collaborateurs a déjà été touché par une cyberattaque, selon une enquête récente réalisée par l'Alliance Sécurité Digitale Suisse. Il faut dire que notre pays représente une cible de choix pour les pirates informatiques, que ce soit pour des raisons d'espionnage industriel ou à cause de sa bonne position économique.

«Pour une entreprise, la question n'est pas de savoir si elle va être victime d'une cyberattaque, mais plutôt quand.»
Simon Seebeck, expert en cybersécurité à la Mobilière

Entrepreneurs ciblés au hasard
Toutes les entreprises sont concernées, de la PME à la multinationale, constate Simon Seebeck. «Le plus souvent, les cybercriminels ne choisissent pas leur cible, ils attaquent les systèmes informatiques à l'aide de logiciels automatisés et exploitent les failles existantes. Par ailleurs, il faut savoir que chaque paquet de données volé possède une valeur intrinsèque, que ce soit pour exiger une rançon auprès de la victime ou revendre les informations à des tiers.»

▶▶

Die beliebteste Methode der IT-Kriminellen bleibt aber der Identitätsdiebstahl, durch den sie sich beispielsweise als Lieferant ausgeben und um eine dringende Überweisung auf ein neues Bankkonto bitten. Daher ist es so wichtig, auch die Mitarbeitenden regelmässig für dieses Thema zu sensibilisieren.

Risiken antizipieren

Die Expertin Nicole Wettstein beobachtet mehrere Punkte, die Aufmerksamkeit erfordern, damit die Schweizer Unternehmen besser werden: Einerseits herrscht ein Mangel an Investitionen oder Fachkräften, andererseits zu viel Optimismus bezüglich der Wahrscheinlichkeit eines Angriffs. «Ausserdem sind viele KMU im Bereich der Digitalisierung relativ weit fortgeschritten, ihr Geschäftsmodell ist also von einem funktionierenden IT-System abhängig. Ein Cybervorfall kann daher erhebliche finanzielle Folgen haben.»

Und wie sollte man bei einem Angriff reagieren? «Das Erste ist, alle Systeme vom Netz zu nehmen und auch das WLAN-Netz abzuschalten, wobei man sich bei Bedarf an seinen IT-Anbieter wenden kann. Dann ist es wichtig, im Fall einer Lösegeldforderung nicht mit den Kriminellen in Kontakt zu treten, denn in der Regel lassen diese ab der ersten Kommunikation eine Frist laufen und erhöhen kontinuierlich den Druck», führt Simon Seebeck aus. Auch das neue Gesetz über den Datenschutz enthält einige neue Bestimmungen, die man im Kopf haben sollte.

Cybersicherheit sei nichts, was man delegieren könne, warnt Simon Seebeck. «Das ist Sache der Geschäftsleitung, die regelmässig nicht nur die technischen, sondern auch die organisatorischen Massnahmen überprüfen muss. Insbesondere geht es darum zu wissen, wer zu welchen Daten im Unternehmen Zugang hat, aber auch darum, die Aufmerksamkeit der Mitarbeitenden auf ein angemessenes Verhalten in den sozialen Netzwerken im Zusammenhang mit ihrer Arbeit zu lenken. Idealerweise sollte man mindestens einmal pro Jahr einen Cyberangriff simulieren, um genau zu wissen, was passiert, wenn E-Mails ihren Empfänger nicht mehr erreichen oder wenn der Server zurückgesetzt werden muss.»
Zur Erinnerung: Die Behebung eines Cyberangriffs dauert meistens bis zu eine Woche, wenn aktuelle Backups zur Verfügung stehen, und deutlich länger, wenn das nicht der Fall ist...
www.kmu.admin.ch

La manière préférée des malfaiteurs informatiques reste cependant l'usurpation d'identité, par exemple en se faisant passer pour un fournisseur et en exigeant un transfert d'argent en urgence sur un nouveau compte bancaire. D'où l'importance de procéder à une sensibilisation régulière des employés sur le sujet.

Anticiper les risques

La spécialiste Nicole Wettstein observe plusieurs points méritant de l'attention pour que les entreprises suisses s'améliorent: manque d'investissements ou de personnel qualifié, excès de confiance quant à la probabilité d'une attaque. «Par ailleurs, de nombreuses PME sont relativement avancées dans le domaine de la numérisation, leur modèle d'entreprise dépend d'un système informatique qui fonctionne. Un cyberincident peut dès lors avoir de graves conséquences sur le plan financier.»

Et comment faut-il réagir en cas d'attaque? «La première chose à faire est de déconnecter tous les systèmes du réseau et de couper aussi le réseau wifi en faisant, au besoin, appel à son prestataire informatique. Ensuite, il est important de ne pas échanger avec les criminels en cas de demande de rançon, car ceux-ci font en général courir un délai à partir de la première communication en augmentant continuellement la pression», détaille Simon Seebeck. À noter que la nouvelle loi sur la protection des données contient certaines nouvelles dispositions qu'il s'agit aussi d'avoir en tête.

La cybersécurité n'est pas quelque chose que l'on peut déléguer, prévient Simon Seebeck. «C'est l'affaire du chef d'entreprise, qui doit revoir régulièrement non seulement les mesures techniques mais aussi l'organisation. Il faut non seulement savoir qui a accès à quelles données dans l'entreprise, mais aussi attirer l'attention des collaborateurs sur le comportement adéquat sur les réseaux sociaux en lien avec leur emploi. Idéalement, il faut également procéder au moins une fois par an à une simulation de cyberattaque, pour savoir précisément ce qui se passe si les e-mails n'arrivent plus à destination ou que le serveur doit être réinitialisé.»
Pour rappel, la résolution d'une cyberattaque dure le plus souvent jusqu'à une semaine si des sauvegardes récentes sont disponibles, et beaucoup plus lorsque ce n'est pas le cas…
www.kmu.admin.ch

Gut gewappnet? Eine Checkliste hilft

Das Nationale Zentrum für Cybersicherheit (NCSC) ist das Kompetenzzentrum des Bundes für Cybersicherheit. In dieser Funktion sammelt und verbreitet es Informationen zu den jüngsten Angriffen und liefert auch viele Praxistipps zu diesem Thema. Das NSCS hat zudem ein Merkblatt für Schweizer KMU herausgegeben, das Ihnen dabei helfen soll, die Informationssicherheit in Ihrem Unternehmen zu erhöhen.
www.ncsc.admin.ch

Hier geht's direkt zum Kompetenzzentrum des Bundes für Cybersicherheit (NCSC).

Une checklist pour vérifier son niveau de préparation

Le Centre national pour la cybersécurité (NCSC) constitue le centre de compétences de la Confédération en matière de cybersécurité. À ce titre, il collecte et partage les informations sur les dernières attaques, et fournit aussi de nombreux conseils pratiques en la matière. Le NCSC vient d'ailleurs de publier un aide-mémoire destiné aux PME suisses pour les aider à accroître la sécurité de l'information au sein de leur entreprise.
www.ncsc.admin.ch

Lien direct vers le centre de compétences de la Confédération en matière de cybersécurité (NCSC).

PUBLIREPORTAGE / REPORTAGE PUBLICITAIRE

Kress ist krass!

Die traditionsreiche Marke wurde schon 1928 in Deutschland gegründet. Seit 2017 gehört Kress in die POSITEC Group, welche bis heute durch Don Gao inhabergeführt ist. Dank der neu gegründeten Positec Switzerland AG sind die Produkte nun auch ab dem Schweizer Lager lieferbar. Mit einem starken Team rund um Markus Antener, werden Lösungen geboten welche einzigartig sind. Besonders das Partnerprogramm bietet sehr viele Vorteile. Beispielsweise dank dem Konsignationsmodell haben Händler absolut kein Lagerrisiko.

Kress est dégueulasse!

La marque traditionnelle a été fondée en Allemagne en 1928. Depuis 2017, Kress fait partie du groupe POSITEC, toujours dirigé par Don Gao. Grâce à la nouvelle société Positec Switzerland AG, les produits peuvent désormais être livrés à partir de l'entrepôt suisse. Avec une équipe solide autour de Markus Antener, des solutions uniques sont proposées. Le programme de partenariat en particulier offre de nombreux avantages. Par exemple, grâce au modèle de consignation, les concessionnaires n'ont absolument aucun risque de stockage.

«Das Besondere am Kress-Partnerprogramm ist unter anderem, dass beim einzigartigen Konsignationsmodell für den Fachhändler kein Lagerrisiko besteht,» unterstreicht begeistert Markus Antener, Managing Director von POSITEC Switzerland AG.

«La spécificité du programme de partenariat Kress réside notamment dans le fait que le modèle de consignation unique en son genre ne comporte aucun risque de stockage pour le concessionnaire spécialisé», souligne avec enthousiasme Markus Antener, Managing Director de POSITEC Switzerland AG.

▶▶

8 MINUTE CyberSystem

Enorme Leistung
Die speziell entwickelten Geräte haben das Potenzial, heutige Benzingeräte komplett abzulösen. Der Umstieg auf emissionsfreie Geräte lohnt sich!

Un énorme exploit
Les appareils spécialement conçus ont le potentiel de remplacer complètement les appareils à essence actuels. Le passage à des appareils sans émissions en vaut la peine!

Von Null auf 100 in 8 Minuten
Das einzigartige Akkugeräte-Sortiment setzt neue Massstäbe. Entladene Kress CyperPack-Akkus (240 & 660 Wh) lassen sich innerhalb von 8 Minuten wieder vollständig aufladen.

De zéro à 100 en 8 minutes
La gamme unique de batteries pose de nouveaux jalons. Les batteries Kress CyperPack (240 et 660 Wh) déchargées peuvent être rechargées complètement en 8 minutes.

Kress mäht wie Sie. Jedoch ohne Sie.
Die autonomen Mäher pflegen Ihre Rasenfläche mit Genauigkeit und Effizienz. Wussten Sie, dass bei Kress keine Kabel in der Erde verlegt werden müssen?

Kress tond comme vous, mais sans vous.
Les tondeuses autonomes entretiennent votre pelouse avec précision et efficacité. Saviez-vous que Kress n'a pas besoin de poser de câbles dans le sol?

Jetzt mitmachen beim neuen Kress-Partnerprogramm!
Infos unter: kress.switzerland@positecgroup.com

Rejoignez le nouveau programme de partenariat Kress!
Pour plus d'informations: kress.switzerland@positecgroup.com

Für Teppiche und Hartböden

Kärcher bringt mit dem CV 30/2 Bp einen neuen, akkubetriebenen Bürstsauger für professionelle Anwender auf den Markt. Ob zur Bodenreinigung in Hotels, dem Einzelhandel oder öffentlichen Einrichtungen – das Gerät eignet sich für die tiefe und mühelose Reinigung von Teppichen und auch Hartböden.

Betrieben mit einem 36 Volt-Wechselakku ist der Akku-Bürstsauger Teil des «Kärcher Battery Universe» und überzeugt durch seine automatische Bodenerkennung, eine Selbstreinigungsfunktion, welche die händische Abreinigung der Bürstenwalze überflüssig macht, sowie das flache Design, welches das Unterfahren von Möbelstücken ermöglicht.

Der Akku-Bürstsauger erkennt, auf welchen Untergründen er reinigt und passt seine Saugstärke entsprechend dem Bodenbelag an. So ermöglicht er eine effektive Reinigung von Teppich-, aber auch Hartböden. Der Reinigungsmodus kann entsprechend der Bodenbeschaffenheiten angepasst werden.

Die Bürstenwalze des CV 30/2 Bp reinigt Teppichfasern gründlich und entfernt tiefsitzenden Schmutz. Eine Flächendüse als Zubehör erleichtert die Reinigung von schwer erreichbaren Stellen und Ecken. Durch seine besonders flache Bauweise kann mit dem CV 30/2 Bp auch unter niedrigen Möbelstücken wie Regalen, Sofas oder Betten gereinigt werden.
Der Akku-Bürstsauger ist optional mit einem HEPA 14-Filter erhältlich. Dieser Aspekt ist insbesondere für Einrichtungen wie beispielsweise Hotels oder Altersheime entscheidend, da sie besonders hohe Reinigungsstandards erfüllen müssen. Eine Kontrollleuchte informiert, wenn der Filter voll ist und ausgetauscht werden muss. Der Akku mit integrierter «Real Time Technology» bietet einen extra Komfort: der Anwender wird über das Display des Geräts über die verfügbare Restlaufzeit informiert.

Ist die Bearbeitung grosser Flächen geplant, kann ein Wechselakku eingesetzt und der Reinigungseinsatz damit beliebig verlängert werden. Anwender müssen nach der Nutzung des CV 30/2 Bp die Bürste nun nicht mehr manuell reinigen; zusätzliches Werkzeug für die Reinigung ist nicht mehr erforderlich. Denn dank eines Schalters, der über den Fuss betätigt wird, zertrennt das Gerät eigenständig Haare, die sich in der Bürste verfangen haben, und saugt diese ein.
www.kaercher.ch

Pour tapis et sols durs

Par le CV 30/2 Bp, Kärcher lance un nouvel aspiro-brosseur fonctionnant sur batterie destiné aux utilisateurs professionnels. Que ce soit pour le nettoyage des sols dans les hôtels, les magasins ou les établissements publics: cet appareil est conçu pour nettoyer sans effort des moquettes et des sols durs.

Fonctionnant sur une batterie interchangeable de 36 volts, l'aspiro-brosseur sans fil fait partie du «Kärcher Battery Universe. Il se distingue par sa détection automatique du sol, sa fonction d'auto-nettoyage, qui rend superflu le nettoyage manuel de la brosse-rouleau, et son design plat permettant de passer sous les meubles.

L'aspiro-brosseur détecte le type de sol à nettoyer et adapte sa puissance d'aspiration au revêtement de sol. Ainsi, il permet un nettoyage efficace des moquettes, mais aussi des sols durs. Le mode de nettoyage peut être ajusté en fonction de la nature du sol.

La brosse-rouleau du CV 30/2 Bp nettoie efficacement les fibres de la moquette et élimine la saleté en profondeur. Un suceur grandes surfaces fourni comme accessoire facilite le nettoyage des zones et des recoins difficiles d'accès. Grâce à son format particulièrement plat, le CV 30/2 Bp permet également de nettoyer sous les meubles bas tels que les étagères, les canapés ou les lits.
L'aspiro-brosseur sans fil est disponible en option avec un filtre HEPA 14. Cet aspect est notamment crucial pour les établissements tels que les hôtels ou les maisons de retraite qui sont tenus de se conformer à des normes particulièrement strictes en matière de nettoyage. Un voyant de contrôle s'allume lorsque le filtre est plein et doit être remplacé. La batterie doté de la «Real Time Technolgy» intégrée offre un confort supplémentaire: elle informe l'utilisateur de l'autonomie restante par l'affichage de l'appareil.

Pour traiter de grandes surfaces, on peut utiliser une batterie interchangeable pour prolonger ainsi le nettoyage à souhait. Les utilisateurs n'ont désormais plus besoin de nettoyer la brosse à la main après l'utilisation du CV 30/2 Bp; plus aucun outil supplémentaire n'est nécessaire pour le nettoyage. En effet, grâce à un interrupteur qui s'actionne au pied, l'appareil sectionne lui-même les cheveux emmêlés dans la brosse et les aspire.
www.kaercher.ch

Dank neuer Funktionen, wie zum Beispiel der automatischen Bodenerkennung, reinigt der neue Akku-Bürstsauger noch effizienter.

Grâce à de nouvelles fonctions, par exemple la détection automatique du sol, le nouvel aspiro-brosseur permet un nettoyage encore plus efficace.

Konjunkturschwäche in der Schweizer Haushaltsgeräte-branche

Entgegen der Prognosen hat sich die Konjunktur der im Fachverband Elektroapparate für Haushalt und Gewerbe Schweiz FEA zusammengeschlossenen Firmen im 2. Quartal 2023 verschlechtert. Für das kommende 3. Quartal ist mit keinem weiteren Rückgang zu rechnen.

Nach mehrmonatigen rückläufigen Werten zeigten die Prognosen der letzten Konjunkturerhebung etwas nach oben. Leider hat sich die verströmte Zuversicht in der Situationsbeurteilung zum 2. Quartal 2023 nicht niedergeschlagen. Vielmehr hat sich die Konjunktur deutlich abgeschwächt.

Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich beim Bestellungseingang und bei der Beschäftigungslage. Der deutlichste Rutsch nach unten ist beim Auftragsbestand auszumachen.

Gründe für die Konjunkturschwäche können sicherlich bei der allgemein schlechter gewordenen Wirtschaftslage, der Inflation und der Unsicherheit wegen des Ukraine-Krieges gesucht werden, doch sind diese Faktoren seit Langem bekannt, weshalb sie die vereitelte Zuversicht des Vorquartals nicht erklären. Allenfalls wurde die Rezession in Deutschland unterschätzt. Womöglich wurde auch der Fachkräftemangel, der sich neuerdings bis hin zu Bauverzögerungen auswirkt, zu wenig berücksichtigt.

Trotz der zu optimistischen Prognose in der letzten Erhebung darf die Branche für das kommende 3. Quartal zuversichtlich sein. Immerhin fast ein Drittel der Befragten erwarten eine bessere Ertragslage.

Der Auftragsbestand wird von der Hälfte der Meldenden als steigend prognostiziert. Weiterhin konstant wird die Beschäftigungslage vom Gros der Firmen prognostiziert.

www.fea.ch

Ralentissement conjoncturel dans la branche suisse de l'électroménager

Contrairement aux prévisions, la conjoncture s'est détériorée au 2e trimestre pour les entreprises regroupées au sein de l'Association Suisse des Fabricants et Fournisseurs d'Appareils électrodomestiques (FEA). Il n'y a pas lieu de s'attendre à un nouveau recul au 3e trimestre.

Après plusieurs mois de baisse, les prévisions du dernier relevé conjoncturel étaient légèrement reparties à la hausse. Ce regain de confiance n'a malheureusement pas été confirmé par les appréciations de la situation au 2e trimestre, qui font état d'un net tassement de la conjoncture.

Une évolution similaire s'observe en ce qui concerne les entrées de commandes et l'emploi. C'est au niveau du carnet de commandes que l'on observe la baisse la plus marquée.

Ce repli conjoncturel est certainement dû à la dégradation générale de la situation économique, à l'inflation et aux incertitudes liées à la guerre en Ukraine, mais ces facteurs sont connus de longue date, si bien qu'ils n'expliquent pas le démenti infligé à la confiance affichée lors du précédent relevé. Il se peut que la récession en Allemagne ait été sous-estimée, tout comme le manque de personnel qualifié, qui s'est récemment traduit par des retards dans les chantiers.

Même si les prévisions émises lors du dernier relevé se sont avérées trop optimistes, la branche peut envisager le 3e trimestre avec confiance. Près d'un tiers des personnes interrogées s'attendent à une amélioration de la rentabilité.

Les carnets de commandes sont stables. La situation de l'emploi devrait rester stable pour la plupart des entreprises.

www.fea.ch

BANDSCHLEIFMASCHINEN
WASU 2.0 VON ALDURO

ALDURO

WASU 50+
230 V / 0,6 kW

WASU 100+
400 V / 0,75 kW

✓ BEWÄHRTE WASU-QUALITÄT
✓ MIT HERSTELLER OPTIMIERT
✓ PREIS DAUERHAFT GESENKT

MEHR INFORMATIONEN

www.allchemet.ch

Exklusiv und limitiert

Dieses Jahr präsentiert die **Damast Limited Edition** eine in vieler Hinsicht sensationelle Version des Ranger 55: Die Klinge ist aus Damaststahl und die Messerschale aus einzigartigem Micarta-Material (Faser-Kunststoff-Verbund). Die Edition ist auf 7000 Stück limitiert, fortlaufend nummeriert und somit vor allem für Liebhaber sehr exklusiv.

Sammler auf der ganzen Welt warten jedes Jahr auf den Moment, an dem das neue Modell der Damast Limited Edition vorgestellt wird. Nun ist es soweit: die diesjährige 14. Edition mit Klinge aus Damasteel® und Schalen aus hochwertigem Micarta in hellem Beige. Der Damaststahl erlangt seine unglaubliche Widerstandsfähigkeit dadurch, dass er in 320 Schichten hergestellt und mit einem lebendigen Muster namens Dende Twist veredelt wird. Dieser Stahl kombiniert Korrosionsbeständigkeit und höchste Festigkeit.
Das Original Ranger 55 ist Gewinner des Red Dot Design Awards. Darin verbergen sich 10 Funktionen, die für jede Situation von grossem Nutzen sein können – vom Öffnen einer Flasche bis hin zum Anrichten einer Käseplatte beim Picknicken oder Campen. Die fortlaufende Nummerierung eines jeden Messers machen das Ranger 55 Mic Damast Limited Edition 2023 noch einzigartiger.
www.victorinox.com

Exclusif et limité

Cette année, **Damast Limited Edition** revisite le Ranger 55 avec une lame en acier damassé et des côtes façonnées dans un matériau inédit: le Micarta (composite fibre-plastique). L'édition est limitée à 7000 exemplaires, numérotée en continu et donc particulièrement exclusive pour les passionnés.

Chaque année, collectionneurs et aficionados attendent avec impatience le lancement de l'édition limitée Damast du célèbre couteau suisse. La 14e édition ne déroge pas à la règle et affiche une lame en Damasteel® ornée d'un motif «appelé Dende Twist» caractéristique, composée de 320 couches offrant une robustesse à toute épreuve ainsi qu'une grande résistance à la corrosion. Ses côtes sont quant à elles confectionnées en Micarta de haute qualité, décliné dans un élégant beige clair.
Gagnant du Red Dot Design Award, le modèle Ranger 55 original est un outil fascinant et fonctionnel qui vous aide à conquérir la jungle urbaine. Ses 10 fonctions vous permettent de faire face à n'importe quelle situation, qu'il s'agisse d'ouvrir une bouteille de vin ou de bière à l'occasion d'un pique-nique dans un parc ou de préparer un plateau de fromages pendant votre week-end de camping chic. Et pour renforcer leur caractère unique, chaque modèle Ranger 55 Mic Damast Limited Edition 2023 est numéroté.
www.victorinox.com

Die limitierte Ausgabe des diesjährigen Sammlerstückes der **Damast Limited Edition** wird in eleganter Geschenkbox geliefert.

L'édition limitée de cette année de la **Damast Limited Edition** est livrée dans un élégant coffret cadeau.

«DATEN SIND DER ROHSTOFF DER ZUKUNFT!»

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

SDCC
swiss data clearing center

Simpson Strong-Tie erweitert Portfolio

Die Simpson Strong-Tie GmbH, ein weltweit führender Hersteller von Befestigungen im konstruktiven Holzbau, baut das bisherige Lieferprogramm weiter aus: Durch die Übernahme des italienischen Befestigungstechnik-Spezialisten Friulsider wächst das Portfolio für die Kunden in Industrie und Handwerk um 300 zusätzliche Artikel. Mit dieser Erweiterung verstärkt Simpson Strong-Tie seine Position als Komplettanbieter im Befestigungsmarkt und wird für den Fachhandel der D-A-CH-Region zu einer echten Alternative.

«Wir spielen die Stärken beider Unternehmen aus», sagt Dirk Grunewald, Geschäftsführer von Simpson Strong-Tie Deutschland. «Damit steht die erweiterte Produktpalette europaweit den Bauvorhaben unserer Kunden zur Verfügung. Ein vergrössertes Lieferspektrum über den Bereich Holzverbinder hinaus ist uns wichtig angesichts der Themen, die uns in Zukunft erwarten – etwa die energetische Sanierung bestehender Objekte oder der Infrastrukturausbau.»
«Die Teams beider Unternehmen freuen sich darauf, den Endanwendern ab September 2023 gemeinsam mit Fachhandel und Partnern effiziente Lösungen für kommende Herausforderungen anzubieten», ergänzt Grunewald.

Gegründet 1966 im Nordosten Italiens in San Giovanni al Natisone, entwickelt und produziert Friulsider sichere und innovative Befestigungen, um allen Anforderungen und Trends des Weltmarkts gerecht zu werden. Das Unternehmen vertreibt seine Befestigungslösungen in über 60 Ländern. Seit 2022 ist Friulsider Teil von Simpson Strong-Tie, einem weltweit führenden Anbieter von Verbindern für tragende Holzkonstruktionen.
www.strongtie.ch

Simpson Strong-Tie élargit son portefeuille

Simpson Strong-Tie GmbH, un fabricant leader mondial de fixations dans la construction en bois, étendencore son programme de livraison: grâce à l'acquisition du spécialiste italien Friulsider, la gamme s'enrichit de 300 articles supplémentaires pour les clients de l'industrie et de l'artisanat. Par cette extension, Simpson Strong-Tie renforce sa position de fournisseur global sur le marché de la fixation et devient une véritable alternative pour le commerce spécialisé de la région D-A-CH.

«Nous exploitons les points forts des deux entreprises», déclare Dirk Grunewald, directeur général de Simpson Strong-Tie Allemagne. «La gamme élargie de produits est ainsi disponible pour les projets de construction de nos clients dans toute l'Europe. Un éventail de produits qui s'étend au-delà du domaine des connecteurs pour le bois est important pour nous pour les questions qui nous attendent à l'avenir, comme la rénovation énergétique de bâtiments existants ou le développement d'infrastructures.»
«Les équipes des deux entreprises se réjouissent de proposer aux utilisateurs finaux, en collaboration avec des professionnels et des partenaires, des solutions efficaces pour relever les défis à venir à partir de septembre 2023», complète Grunewald.

Fondée en 1966 dans le nord-est de l'Italie à San Giovanni al Natisone, Friulsider développe et fabrique des fixations sûres et innovantes pour répondre à toutes les exigences et tendances du marché mondial. L'entreprise commercialise ses solutions de fixation dans plus de 60 pays. Depuis 2022, Friulsider fait partie de Simpson Strong-Tie, leader mondial des connecteurs pour structures porteuses en bois.
www.strongtie.ch

Ansicht des Werks und Firmensitzes von Friulsider in San Giovanni im Nordosten Italiens.

Vue de l'usine et du siège social de Friulsider à San Giovanni dans le nord-est de l'Italie.

12. bis 14. Januar 2025
Messe Luzern

Hardware

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Save the date!

Die Hardware findet vom **12. bis 14. Januar 2025** bei der Messe Luzern statt.

H3.PLUS

Bleiben Sie bis zur Hardware 2025 mit der Branche vernetzt – auf H3.plus.

hardware-luzern.ch

Patronat

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

Veranstalterin

MESSELUZERN

Bandschleifmaschinen «WASU 2.0» von ALDURO

Mit den technisch optimierten WASU Maschinen «Version 2.0» von ALDURO vereinen sich zwei starke Marken zu einem neuen und modernen Arbeitsgerät für den anspruchsvollen Handwerker.

Die «normalen» Bandschleifmaschinen von ALDURO und die «ursprünglichen» WASU Versionen werden durch die weiterentwickelten ALDURO Bandschleifmaschinen «WASU 2.0» ersetzt.

Dies ist ein starker Vorteil für den Fachhandel – und für den Anwender, da nur noch ein Modell im Sortiment geführt werden muss und damit viele Anwendungsfälle abgedeckt werden.
Die in der Schweiz entwickelten – technisch optimierten und preislich sehr attraktiven – ALDURO Bandschleifmaschinen «WASU 2.0» bieten durch die Weiterentwicklung einen technischen Vorsprung.
Die integrierte LED-Arbeitsleuchte für noch mehr Komfort, sowie der starke, für Dauerbetrieb geeignete Motor und das komplett geschlossene, gegen Metallstaub geschützte Motorgehäuse, sind nur einige Beispiele für die technischen Optimierungen.
Die patentierte Bandspanneinheit System WASU sorgt für eine präzise Bandjustierung, die Gummi-Kontaktrolle mit gefrästen Rillen sowie die Umlaufrolle aus Alu-Vollmaterial für hohe Laufruhe und Präzision.
Die Maschinen werden mit montiertem Bandschleifarm geliefert.
www.allchemet.ch

Ponceuses à bande «WASU 2.0» par ALDURO

Avec les machines techniquement optimisées WASU «Version 2.0» d'ALDURO, deux grandes marques s'associent pour créer un nouvel outil de travail moderne pour l'artisan exigeant.

Les ponceuses à bande «normales» d'ALDURO et les versions «originales» de WASU sont remplacées par les ponceuses à bande «WASU 2.0» d'ALDURO.

Il s'agit d'un avantage important pour le commerce spécialisé – et pour l'utilisateur, puisqu'il ne reste plus qu'un seul modèle dans la gamme, ce qui permet de couvrir de nombreuses utilisations.
Les ponceuses à bande ALDURO «WASU 2.0» développées en Suisse – techniquement optimisées et à un prix très attractif – offrent une avance technique grâce à leur perfectionnement.
L'éclairage à LED intégrée pour plus de confort et le boîtier étanche protégeant le moteur des poussières métalliques sont quelques exemples d'optimisation technique.
Le tendeur de bande breveté WASU assure un réglage précis de la bande, le rouleau de contact en caoutchouc à rainures usinées et le rouleau de renvoi en aluminium massif garantissent une marche silencieuse et une grande précision. Les machines sont livrées avec bras de ponçage monté.
www.allchemet.ch

ALDURO Bandschleifmaschine 2.0 WASU 100+
mit 400 V / 0,75 kW Motor und Schleifband 100 × 1000 mm

ALDURO Ponceuse à bande 2.0 WASU 100+
avec moteur de 400 V / 0,75 kW et bande abrasive 100 × 1000 mm

ALDURO Bandschleifmaschine 2.0 WASU 50+
mit 230 V / 0,6 kW Motor und Schleifband 50 × 1000 mm

ALDURO Ponceuse à bande 2.0 WASU 50+
avec moteur de 230 V / 0,6 kW et bande abrasive 50 × 1000 mm

JETZT ANMELDEN!

polaris
förderstiftung
fondation

Nationaler Bildungstag 2023

Die Förderstiftung polaris lädt auch diesen Herbst zum nationalen Bildungstag 2023 ein.

Fabian Wyss
Leiter Berufsbildung
bei Swissavant

Dieser widmet sich den aktuellen Entwicklungen in der Berufsbildung im Detailhandel. Die Einführung der reformierten Verkaufslehre «verkauf 2022+» liegt bereits ein Jahr zurück.
Am **Montag, 25. September 2023** zieht Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung Swissavant sein erstes Fazit und informiert über die inhaltliche und technische Entwicklung in der Durchführung der überbetrieblichen Kurse. Freuen Sie sich auf die Fachreferate zu den Themen **«Digitalisierung in der Bildung»** sowie **«Fit für die Lehre»**! Ein absolutes Muss für alle Berufsbildenden, die auf dem neuesten Stand der Ausbildung im Detailhandel sein möchten.

Sie wollen Teil einer modernen Berufsbildung sein und Ihr Bildungsnetzwerk erweitern? Dann lassen Sie sich diese Gelegenheit nicht entgehen und melden Sie sich bis zum 31. August 2023 ganz einfach mit untenstehendem Link (oder QR-Code) für diesen zukunftsorientierten, kostenlosen Anlass an.

Hier geht's zur Anmeldung:
www.polaris-stiftung.ch/bildungstag/anmeldung-bildungstag

Montag, 25. September 2023
Messe Luzern, Horwerstrasse 87, 6005 Luzern

«Wir freuen uns auf Sie!»

Journée nationale de formation 2023

Cet automne, la Fondation polaris invite à nouveau à la journée nationale de formation 2023.

Celle-ci sera entièrement consacrée aux développements actuels de la formation professionnelle dans le commerce de détail. Le lancement du nouvel apprentissage du commerce de détail «vente 2022+» remonte déjà à un an.
Le **lundi 25 septembre 2023**, Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle chez Swissavant, tirera son premier bilan et informera sur l'évolution du contenu et de la technique dans la réalisation des cours interentreprises. Réjouissez-vous des exposés spécialisés sur les thèmes **«La digitalisation dans la formation»** ainsi que **«En forme pour l'apprentissage»**! Un must absolu pour tous les formatrices et formateurs professionnels qui souhaitent être à la pointe de la formation dans le commerce de détail..

Si vous voulez faire partie d'une formation professionnelle moderne et étendre votre réseau de relations dans ce domaine, ne manquez pas cette occasion et inscrivez-vous jusqu'au 31 août 2023 tout simplement au moyen du lien ci-dessous (ou du QR-code) pour cet événement orienté vers l'avenir et gratuit.

Cliquez ici pour vous inscrire:
www.polaris-stiftung.ch/fr/journee-de-formation/inscription-journee-de-formation

Lundi, 25 septembre 2023
Messe Luzern, Horwerstrasse 87, 6005 Luzern

«Nous vous attendons avec impatience!»

ENREGISTREZ-VOUS MAINTENANT!

Förderstiftung polaris, Neugutstrasse 12, Postfach, 8304 Wallisellen, www.polaris-stiftung.ch, info@polaris-stiftung.ch

Kompakter Akku-Bohrhammer mit Staubabsaugung

Mit dem GBH 18V-22 Professional von Bosch bekommen Profis einen leichten und besonders kompakten Akku-Bohrhammer der Zwei-Kilo-Klasse mit hohem Arbeits- und Gesundheitsschutz an die Hand.

Er wurde für Installationsarbeiten über Kopf optimiert und erleichtert beispielsweise Elektrikern das staubfreie Bohren von Löchern, um Lampen zu befestigen. Jeder Arbeitsgang ist sauberer und gesundheitsschonender, denn die genau auf den Bohrhammer abgestimmte Staubabsaugung GDE 18V-12 Professional entfernt den Staub direkt dort, wo er entsteht. Sie bezieht ihre Energie aus dem Akku des Bohrhammers, sodass Anwender nicht durch zusätzliches Gewicht belastet werden.
Für eine optimale Handhabung empfiehlt Bosch den Einsatz des 4,0 Ah-Akkus, der unten bündig mit dem Gehäuse des Bohrhammers abschliesst, sodass man das Gerät bequem abstellen kann.

Einstiegsbohrhammer mit allen relevanten Funktionen
Bosch hat den GBH 18V-22 Professional mit allen Funktionen ausgestattet, die Profis für ein effizientes Arbeiten auf der Baustelle benötigen. Dazu zählt zum Beispiel hoher Anwenderschutz wie KickBack Control und Vibration Control. Optimiert ist das Gerät mit einem langlebigen, bürstenlosen Motor für Bohrdurchmesser von sechs bis zwölf Millimetern in Beton. Der maximale Bohrdurchmesser liegt bei Anwendungen mit Staubabsaugung bei 12 Millimetern, ohne Absaugung bei 22 Millimetern.

Vorteile der Staubabsaugung auf einen Blick
Auch mit montierter Staubabsaugung liegt der Schwerpunkt des Bohrhammers bei Überkopf-Anwendungen auf einer Achse mit Hand und Arm des Anwenders, was ermüdungsarmes Arbeiten ermöglicht. Darüber hinaus ist der Arbeitsbereich jederzeit gut ausgeleuchtet, denn sowohl Bohrhammer als erstmals auch die Staubabsaugung haben beide eine eigene LED.
Die Staubabsaugung lässt sich mit einem Klick und bei Bedarf sogar einhändig direkt am Hammer befestigen. Ihre Staub-Box ist transparent, sodass Anwender den Füllstand jederzeit im Blick haben. Die Leerung erfolgt schnell und einfach, denn die Staubabsaugung kann am Bohrhammer montiert bleiben. Verwendet werden können Bohrer bis zu einer Arbeitslänge von 100 Millimetern. Im Lieferumfang enthalten ist ein Staubauge mit Ringbürste. Beide lassen sich bei Bedarf austauschen.
www.bosch-pt.ch

Marteau-perforateur sans fil compact avec aspiration de la poussière

Avec le GBH 18V-22 Professional de Bosch, les professionnels disposent d'un marteau-perforateur sans fil léger et particulièrement compact de la classe de deux kilos, offrant un niveau élevé de sécurité au travail et de protection de la santé.

La machine est optimisée pour les travaux d'installation au-dessus de la tête. Elle permet par exemple aux électriciens de percer sans poussière des trous pour fixer des lampes. Chaque opération est plus propre et plus salubre. En effet, l'aspirateur GDE 18V-12 Professional, parfaitement adapté au marteau de forage, élimine la poussière directement à l'endroit où elle se forme et tire son énergie de la batterie du marteau-perforateur pour ne pas charger les utilisateurs d'un poids supplémentaire.
Pour une maniement optimal, Bosch recommande d'utiliser une batterie de 4,0 Ah qui ferme le boîtier du marteau-par le bas, permettant de poser facilement la machine lors d'un arrêt de travail.

Marteau-perforateur d'entrée de gamme pourvu de toutes les fonctions pertinentes
Bosch a équipé le GBH 18V-22 Professional de toutes les fonctionnalités dont les professionnels ont besoin pour travailler efficacement sur le chantier. Il s'agit par exemple d'une protection élevée de l'utilisateur, comme le KickBack Control et le Vibration Control. L'appareil est optimisé par un moteur sans balais durable pour des diamètres de perçage de 6 à 12 mm dans le béton. Le diamètre de perçage maximal est de 12 mm pour les applications avec et de 22 mm sans aspiration de poussières.

Les avantages de l'aspiration des poussières en un coup d'oeil
Même avec l'aspirateur monté, le centre de gravité du marteau-perforateur est placé sur le même axe que la main et le bras de l'utilisateur, ce qui permet un travail sans fatigue. En outre, la zone de travail est toujours bien éclairée, car le marteau-perforateur et l'aspirateur ont, pour la première fois, chacun sa propre LED.
L'aspirateur se fixe directement sur le marteau en un clic et, si nécessaire, à une seule main. Sa boîte à poussière est transparente, de sorte que l'utilisateur peut voir le niveau de remplissage à tout moment. La vidange est rapide et facile, car l'aspirateur peut rester monté sur le marteau. Les forets peuvent être utilisés jusqu'à une longueur de travail de 100 millimètres. Un dispositif d'aspiration performant pour perçage avec brosse annulaire est fourni. Les deux peuvent être remplacés si nécessaire.
www.bosch-pt.ch

Centre Patronal

13. AHV-Rente: Plünderung eines solidarischen Sozialwerks

Die erste unserer drei Säulen der Altersvorsorge ist finanziell fragil, aber sozialpolitisch essenziell wichtig. Die Ausrichtung einer 13. AHV-Rente würde einen gigantischen Betrag zu Lasten der aktiven Generationen bedeuten, eine umgekehrte Solidarität von Arm zu Reich verursachen und den Generationenvertrag untergraben.

Verfassungsziel: Nachhaltigkeit

Die AHV stellt die erste Säule der schweizerischen Altersvorsorge dar und basiert auf dem Umlageverfahren. Die Beiträge werden paritätisch auf das gesamte Einkommen erhoben, während die Leistungen plafoniert sind. Diejenigen, die nur geringe Beiträge einbezahlt haben, erhalten ähnliche oder sogar höhere Leistungen als die grössten Beitragszahler, da die AHV allen Bezügern die finanziellen Mittel für den Existenzgrundbedarf bietet, wenn nötig auch mittels Ergänzungsleistungen.

Jüngsten Schätzungen zufolge erhalten mehr als 90 % der Bezüger auf diese Weise Gesamtleistungen, die höher sind als die gesamten Beiträge, welche sie in einem ganzen Arbeitsleben paritätisch mit ihrem Arbeitgeber eingezahlt haben. Diese Umverteilung ist gewollt. Durch sie wird ermöglicht, dem Drei-Säulen-Konstrukt ein solidarisches Fundament zu verleihen.

Die Verfassung sieht in Art. 111 Abs. 2 folgenden Grundsatz vor: «Der Bund sorgt dafür, dass die eidgenössische Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenversicherung sowie die berufliche Vorsorge ihren Zweck dauernd erfüllen können». Dies impliziert einerseits, dass die AHV solide finanziert sein muss, und andererseits, dass der Vertrag zwischen den Generationen derart ausgestaltet werden muss, dass jede Generation von den Leistungen profitieren kann. Die Finanzierung der AHV ist jedoch fragil. Ende 2022 deckte der AHV-Ausgleichsfonds bereits nur noch 98,4 % der Ausgaben eines Jahres, ungeachtet der gesetzlichen Verpflichtung, eine Quote von mindestens 100 % auszuweisen.

Diese Deckungslücke entstand trotz der jüngsten Finanzspritze (Steuerreform und AHV-Finanzierung, STAF), bei welcher die Einnahmeseite der AHV insbesondere durch die Erhöhung der Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge gestärkt wurde. Und trotz der Verabschiedung der Reform AHV 21, welche anfangs 2024 in Kraft tritt, rechnet das Bundesamt für Sozialversicherungen bereits ab 2030 wieder mit einem negativen Umlageergebnis.

Ungleichgewicht zwischen den Generationen

Damit die AHV ihre Funktion nachhaltig erfüllen kann, muss sich der Vertrag zwischen den Generationen im Gleichgewicht befinden. Die Abgaben müssen tragbar und über die Zeit hinweg stabil sein, und keine Generation darf auf Kosten einer anderen bevorzugt werden. Die aktuelle Situation der AHV erfüllt diese Kriterien nicht: Die Abgaben sind bereits erhöht worden und die heutigen Erwerbstätigen müssen mehr Beiträge zahlen als ihre Eltern. Darüber hinaus ist die AHV bei weitem nicht der einzige Bereich, in dem Rentner gegenüber Erwerbstätigen privilegiert werden.

Ungeachtet des sechsmal höheren Medianvermögens von Haushalten mit mindestens einem Rentner im Vergleich zu Haushalten mit Erwerbstätigen reichen die Vorteile für Rentner vom Mieterschutz über altersneutrale KVG-Prämien, die Besteuerung von Grundbesitz bis hin zu einer Vielzahl von weiteren AHV-Ermässigungen.

«Die jährlichen Ausgaben für eine 13. AHV-Rente entsprechen den Kosten für den Bau von zwei zusätzlichen Strassentunneln am Gotthard jedes Jahr.»

Gewaltige Grössenordnungen

Trotz besorgniserregender AHV-Finanzperspektiven und des beschriebenen Ungleichgewichts zwischen den Generationen wird im Frühjahr 2024 eine Initiative zur Abstimmung kommen, die sich für die Ausrichtung einer 13. monatlichen AHV-Rente einsetzt. Die Initiative schlägt vor, die Konten der ersten Säule durch zusätzliche jährliche Ausgaben in der Höhe von rund 5 Milliarden Franken weiter zu belasten. Dies entspricht den Kosten für den Bau von zwei zusätzlichen Strassentunneln am Gotthard jedes Jahr oder dem Jahresbudget der Armee, die doch als so teuer gilt.

Aus Finanzierungssicht würde dies einer Verdoppelung der derzeitigen jährlichen AHV-Einnahmen aus der Mehrwertsteuer gleichkommen. Hinzu kämen angesichts der demografischen Entwicklung die Kosten für weitere notwendige Stabilisierungen.

Sozial nicht vertretbar und finanziell ruinös

Die Initiative schlägt vor, mehr Leistungen an den Teil der Bevölkerung auszuschütten, der diese am wenigsten benötigt. Die zusätzlichen Ausgaben müssten durch eine Erhöhung der Mehrwertsteuer und höheren Beiträgen zulasten der Arbeitnehmenden und der Unternehmen finanziert werden. Dies würde im Endeffekt bedeuten, dass die in der Summe ärmeren aktiven Erwerbstätigen zusätzlich geschröpft werden, um neue Leistungen an die in der Summe reicheren Rentner zu verteilen.

Mehr Leistungen zu erhalten, ohne diese finanzieren zu müssen, ist natürlich ein verlockendes Angebot, doch handelt es sich dabei um einen Affront gegen den bereits strapazierten Generationenvertrag. «Für ein besseres Leben im Alter» – um diesem Anspruch näher zu kommen, müssen andere Massnahmen ergriffen werden, als die begrenzten Ressourcen der nachfolgenden Generationen zu plündern. Um die erste Säule zu stärken und dieses solidarische Fundament der Schweizer Altersvorsorge nachhaltig zu sichern, ist eine solide Finanzierung das Gebot der Stunde, und nicht die Aufzehrung der (zu) mageren Reserven.

Autorin: Brenda Duruz-McEvoy
Quelle: Centre Patronal, Bern, 19.08.2023
www.centrepatronal.ch

13ème rente AVS: pillage d'une œuvre sociale solidaire

Le premier de nos trois piliers de la prévoyance vieillesse est financièrement fragile, mais socialement essentiel. L'octroi d'une 13ème rente AVS représenterait un montant faramineux à charge des générations actives, occasionnant une solidarité inverse des pauvres vers les riches et mettant à mal le contrat intergénérationnel.

Objectif constitutionnel de durabilité

L'AVS, premier pilier de la prévoyance vieillesse suisse, est conçue selon un principe redistributif. Les cotisations sont prélevées paritairement sur l'ensemble des revenus, alors que les prestations sont plafonnées. Ceux dont les contributions ont été modestes bénéficient ainsi de prestations similaires, voire supérieures, à celles octroyées aux plus grands contributeurs puisque l'AVS offre à tous ses bénéficiaires les moyens financiers indispensables à une existence digne, si nécessaire par l'ajout de prestations complémentaires.

Selon des estimations récentes, plus de 90% des bénéficiaires reçoivent ainsi des prestations totales plus élevées que l'ensemble des cotisations versées en toute une vie de travail, paritairement avec leur employeur. Cette redistribution est voulue. C'est elle qui permet de fournir un socle solidaire à l'édifice des trois piliers.

La Constitution prévoit à l'art. 111 al. 2 que: «La Confédération veille à ce que l'assurance-vieillesse, survivants et invalidité fédérale ainsi que la prévoyance professionnelle puissent remplir leur fonction de manière durable.» Cela implique, d'une part, que le financement de l'AVS doit être solide, et, d'autre part, que le contrat entre les générations permette à chacune de bénéficier, à son tour, des prestations. Or le financement de l'AVS est fragile. Fin 2022, le Fonds de compensation de l'AVS ne s'élevait déjà plus qu'à 98,4% des dépenses d'une année, en dépit de l'obligation légale de présenter un taux d'au moins 100%. Cette lacune de couverture est apparue malgré la récente réforme fiscale et financement de l'AVS (RFFA) lors de laquelle le financement de l'AVS a été renforcé, notamment par le relèvement des cotisations à charge des travailleurs et des entreprises. Malgré l'adoption de la réforme AVS21, l'Office fédéral des assurances sociales prévoit de nouveaux déficits de répartition dès 2030.

Déséquilibre intergénérationnel

Pour que l'AVS puisse remplir sa fonction de manière durable, le contrat intergénérationnel doit être équilibré. Les prélèvements doivent être supportables et stables dans le temps, et aucune génération ne doit être privilégiée aux dépens d'une autre. La situation actuelle de l'AVS ne répond pas à ces critères: les prélèvements ont déjà augmenté et les actifs d'aujourd'hui devront cotiser plus que ne l'ont fait leurs parents. De plus, l'AVS n'est de loin pas le seul domaine dans lequel les retraités sont privilégiés par rapport aux actifs.

Nonobstant la fortune médiane six fois plus élevée des ménages composés d'au moins un rentier par rapport aux ménages d'actifs, les avantages accordés aux premiers s'étendent de la protection des loyers au financement de la LAMal, en passant par l'imposition des valeurs foncières ou encore la multiplication des tarifs réduits pour rentiers AVS.

«Le coût annuel de la 13ème rente correspondrait à la construction de deux tunnels routiers supplémentaires au Gothard chaque année.»

Ordre de grandeur faramineux

Malgré ce contexte de difficultés financières et de déséquilibre intergénérationnel avéré, une initiative sera soumise au vote au printemps 2024, qui prône l'octroi d'une 13ème rente AVS mensuelle. Cette initiative propose de grever encore les comptes du premier pilier par l'ajout d'une dépense annuelle d'environ 5 milliards de francs. Cela correspond aux coûts de construction de deux tunnels routiers supplémentaires au Gothard chaque année ou au budget annuel de l'armée, pourtant réputée si chère.

Considéré du point de vue du financement, cela reviendrait à doubler les recettes annuelles actuelles de l'AVS issues de la TVA auxquelles s'ajouterait encore le coût de la stabilisation indispensable au vu de l'évolution démographique.

Socialement injustifiable et financièrement ruineuse

L'initiative propose de distribuer plus de prestations à la part de la population qui en a le moins besoin. Ces dépenses devraient être financées par une augmentation de la TVA et des cotisations à charge des travailleurs et des entreprises. Il s'agirait donc de ponctionner les actifs, plus pauvres, pour distribuer aux retraités, plus riches.

Recevoir plus de prestations sans devoir les financer est évidemment une proposition séduisante, mais cela est un affront au contrat intergénérationnel déjà mis à rude épreuve. Pour «mieux vivre à la retraite», il convient de prendre d'autres mesures que de piller les ressources limitées des générations suivantes. Pour renforcer le premier pilier et garantir durablement ce socle solidaire de la prévoyance vieillesse suisse, il faut lui accorder un financement solide plutôt que de ravager ses trop maigres réserves.

Autrice: Brenda Duruz-McEvoy
Traduction: Martin Troxler
Source: Centre Patronal, Lausanne, 19.08.2023
www.centrepatronal.ch

Lohnt sich eine eigene Kalibrieranlage?

Online-Tool von Stahlwille berechnet Return of Invest in wenigen Schritten

Für die Kalibrierung von Drehmoment- und Drehwinkelwerkzeug gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten. Entweder werden die Werkzeuge an einen externen Dienstleister bzw. an den Hersteller gesendet, oder es wird in eigenes Equipment für eine normgerechte Kalibrierung investiert. Die Frage, ob und wie schnell sich die Investition in eine eigene Kalibriereinrichtung amortisiert, beantwortet Stahlwille jetzt mit einem Online-Rechner auf einer eigens dafür eingerichteten Landingpage.

Die Ansprüche an professionelle Schraubverbindungen wachsen. Immer häufiger wird gefordert, Drehmoment- und Drehwinkelwerkzeuge für den Schraubenanzug sowie die Qualitätskontrolle einzusetzen und deren Einsatz entsprechend zu dokumentieren. Damit rückt zunehmend auch das Thema Kalibrierung in den Mittelpunkt des Interesses. Schliesslich fordert die DIN EN ISO 9001 eine regelmässige Prüfung und Kalibrierung der Messmittel. Und die DIN EN ISO 6789 empfiehlt ausdrücklich ein Intervall von zwölf Monaten bzw. 5000 Belastungen.

Schnelle Amortisation

Wie lange es im konkreten Fall dauert, bis sich eine eigene Kalibrieranlage rechnet, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Dazu gehört neben der Anzahl der Kalibriervorgänge auch, nach welcher der verschiedenen Normen oder Richtlinien kalibriert wird und ob eine manuelle oder eine motorbetriebene Anlage zum Einsatz kommt.

Unternehmen, die täglich Drehmomentwerkzeuge einsetzen, können ihre Kosten mit einer eigenen Kalibrieranlage dauerhaft senken. Sie gewinnen Zeit, reduzieren den administrativen Aufwand und erhöhen die Werkzeugverfügbarkeit. Darüber hinaus sind ohne Zusatzkosten kürzere Kalibrierintervalle möglich, was zur Verbesserung der Prozesssicherheit und Qualität beiträgt – bei maximaler Flexibilität und Verfügbarkeit der Drehmomentwerkzeuge. *www.stahlwille.com, www.premiumtools.ag*

Ce rapport est publié uniquement en allemand.

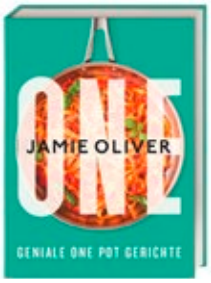
https://stahlwille.com/de_de/loesungen/kalibriertechnik/323d0b81

Handlich. Sicher. Vielseitig.
metabo
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS
Für den Rückschnitt von Bäumen und Sträuchern
sowie Grünschnittarbeiten - 18-Volt-Akku-Gehölzsäge MS 18 LTX 15
CAS
3 Jahre
Schienenlänge 15 cm
www.metabo.ch

Mezcla

Ixta Belfrage
288 Seiten, 36.90 CHF
Dorling Kindersley Verlag, 2022

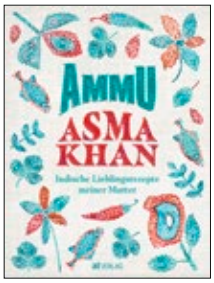
Rezepte, die begeistern
Aromen aus der ganzen Welt auf einem Teller! Ixta Belfrage hat einen einzigartigen Kochstil, der begeistert. Sie lässt mexikanisches Essen und europäische Klassiker zusammenfliessen, interpretiert die italienische Küche mit einem brasilianischen Twist und bringt dabei völlig neue, aussergewöhnliche Gerichte auf den Tisch. Hier findet jeder ein persönliches Koch-Highlight, sei es schnell und bodenständig oder raffiniert und exotisch. Mit über 100 aussergewöhnlichen, aufregenden Rezepten bringt dieses Kochbuch neue, vielschichtige und besondere Gerichte aus aller Welt in die eigene Küche.



ONE

Jamie Oliver
312 Seiten, 40.50 CHF
Dorling Kindersley Verlag, 2022

Geniale One Pot Gerichte
Kochen leicht gemacht: Über 120 einfache und köstliche One Pot-Rezepte von Jamie Oliver! In ONE präsentiert Jamie Oliver mehr als 120 Rezepte für leckere, unkomplizierte One Pot-Gerichte, die garantiert satt und glücklich machen. Das Beste: Jedes Rezept besteht aus nur acht oder weniger Zutaten – das heisst minimaler Vorbereitungsaufwand, kaum Abwasch und maximale Entspannung. ONE ist vollgepackt mit vielen Gerichten, die nicht nur den Geldbeutel schonen, sondern auch für jede Gelegenheit passen: vom köstlichen Homeoffice-Mittagessen bis zum schnellen Abendessen für die ganze Familie.



AMMU

Asma Khan
288 Seiten, 36.00 CHF
AT Verlag, 2022

Indische Lieblingsrezepte meiner Mutter
Asma Khans zweites Kochbuch ist eine Hommage an ihre indische Herkunft und an ihre Ammu – ihre Mutter –, die ihr neben Rezepten auch die untrennbare Verbindung von Essen und Liebe mit auf den Weg gab. Alle Rezepte stehen für ihre Verwurzelung in der Heimat und in der Familie, für die glücklichen und traurigen Erinnerungen und für die heilende und verbindende Kraft des Essens. Asma Khan, etwas über fünfzig Jahre alt, hat ihr Buch in fünf Kapitel gegliedert – eines für jede Lebensdekade.

Finde deinen Wein

Madelyne Meyer
152 Seiten, 28.00 CHF
AT Verlag, 2022

Einfach. Schnell. Kompetent.
Nachdem Madelyne Meyers Bestseller «Endlich Wein verstehen» den Grundstein zum Weinwissen gelegt hat, dreht sich in ihrem zweiten Buch alles um das sichere Auswählen von Wein – sei es aus einem reich bestückten Ladengestell oder einer ausführlichen Weinkarte. Dieses praxisorientierte und lebensnahe Buch hilft, den eigenen Weingeschmack besser kennenzulernen, Etiketten zu verstehen, eine korrekte Weinbestellung durchzugeben. Es spart nicht mit Tipps und Tricks für den nächsten Besuch in der Weinhandlung und vielen weiteren Wein-Hacks für den täglichen Gebrauch.

Höhlen und Löcher

Andreas Staeger
208 Seiten, 33.00 CHF
AT Verlag, 2022

Wanderungen zum Innern der Schweiz
Wer durch Wälder und über Wiesen wandert, durch Täler streift oder auf Berge steigt, nimmt den festen Boden unter den Füssen als selbstverständlich wahr. Doch der Eindruck täuscht. Das Wirken von Gletschern, die Erosionskraft des Wassers und auch die Tätigkeiten der Menschen haben vielerorts Hohlräume geschaffen, die einen faszinierenden Einblick ins Innenleben der Erde gewähren. Das Wanderbuch präsentiert die schönsten Touren zu diesen verborgenen Orten der Natur. Jede Wanderung ist detailliert beschrieben und vermittelt die charakteristischen Besonderheiten der besuchten Region.

The Grand Hostels

by Budget Travel
320 Seiten, 40.50 CHF
Die Gestalten, 2018

Die schicksten Design Hostels der Welt by BudgetTraveller
Stylisch und mit kleinem Budget um die Welt reisen, dieser Guide über spassige Design Hostels macht es möglich! Immer mehr Unterkünfte bieten zusätzlich das gewisse Extra an Service und Komfort. Von Aussenpools über Bars auf Dachterrassen, Co-Working-Spaces oder Kochkursen. All das können Gäste geniessen und sich danach auf private Zimmer zurückziehen. The Grand Hostels stellt ausgewählte Luxus-Hostels in Europa, Asien, Afrika und USA vor – perfekt zugeschnitten auf die Bedürfnisse von Feinschmeckern, Outdoor-Fans, Digital Nomads sowie Städtereisenden.

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.	Mezcla	36.90 CHF
___ Ex.	ONE	40.50 CHF
___ Ex.	AMMU	36.00 CHF
___ Ex.	Finde deinen Wein	28.00 CHF
___ Ex.	Höhlen und Löcher	33.00 CHF
___ Ex.	The Grand Hostels	40.50 CHF

INTERNATIONALE EISENWARENMESSE KÖLN 2024: Gute Vorzeichen für eine erfolgreiche Messe

Die internationale Eisenwarenmesse ist zurück im alten Rhythmus: Die Leistungsschau öffnet wieder zum gewohnten Zeitpunkt, vom 3.–6. März 2024 ihre Tore und findet bereits in der Frühbucherphase sehr guten Zuspruch aus der Eisenwarenindustrie.

Nicht nur international war die Frühbucheraktion mit ausstellenden Unternehmen aus 45 Ländern und einem Auslandsanteil von über 87 Prozent ein voller Erfolg. Auch zahlreiche deutsche Unternehmen haben ihre Teilnahme bereits bestätigt.
Die hohe Nachfrage bestätigt den Stellenwert der internationalen Eisenwarenmesse als die global wichtigste Plattform für die Präsentation neuer Produkte, Dienstleistungen und Technologien sowie für die Pflege von Geschäftsbeziehungen aus dem Eisenwarensegment.
Die Messeleitung ist zuversichtlich, dass die geplante Ausstellungsfläche von 165 000 m^2 in insgesamt sechs Messehallen erreicht wird.

An dieser Stelle die ausstellenden Unternehmen aufzulisten, wäre wenig sinnvoll. Auf der Website der Messe ist unter **«Aussteller 2024»** ein Auszug der angemeldeten Aussteller abgebildet. Die Ausstellersuche mit Filterfunktion und Merkliste wird dann ab November 2023 auf der Website angezeigt.

DIY Boulevard und EISEN Award
Schon die Frühbucherphase spiegelt das grosse Interesse an dem **«DIY Boulevard»** wider: Bisher haben sich bereits 45 Unternehmen für die Präsentationsfläche angemeldet. Mit dem DIY Boulevard gibt die Messe in Kooperation mit dem Herstellerverband Haus & Garten (HHG) ausstellenden Unternehmen die Möglichkeit, ihre Produkte in einem POS-nahem Umfeld zu präsentieren. Dadurch erleben Fachbesucherinnen und Fachbesucher eine authentische Warenpräsentation.
Ebenso wird der begehrte **«EISEN Award»** wieder live vergeben. In Kooperation mit dem Zentralverband für Hartwarenhandel e.V. ZHH) begibt sich die Leistungsschau auf die Suche nach herausragenden neuen Ideen, Erfindungen und Lösungen aus der Branche.
Eine Sonderfläche, auf der die nominierten Produkte während der Messe für das Fachpublikum präsentiert werden, wird es ebenfalls wieder geben.

Förderung von Jungunternehmen
Die internationale Eisenwarenmesse ist Teil des vom Bundeswirtschaftsministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) auferlegten Programms zur Förderung und Teilnahme junger, innovativer Unternehmen an internationalen Leitmessen in Deutschland. Damit möchte die Leistungsschau den Nachwuchs aus Handwerk und Industrie unterstützten. Förderfähig sind selbstständige Unternehmen aus Industrie, Handwerk oder technologieorientierten Unternehmen, die ihren Sitz in Deutschland haben und jünger als zehn Jahre alt sind. Gefördert wird die Teilnahme an einem Gemeinschaftsstand. Für die Standmiete und den Standbau wird ein prozentualer Anteil der förderfähigen Ausgaben in Höhe von 60 Prozent übernommen.

Lead+Meet bringt ausstellende Unternehmen und Besuchende passgenau zusammen
Ausstellende Unternehmen können die App der Sonderschau erstmals für die gezielte Ansprache wichtiger Besuchergruppen nutzen.
Lead+Meet ist ein digitales Feature, das Ausstellende und Besuchende mit personalisierten Push-Nachrichten, die über die weiterentwickelte Messe-App ausgespielt werden, effizient, unkompliziert und individuell auf dem Messegelände zusammenbringen.
Lead+Meet ermöglicht es Ausstellenden, ihre wichtigsten Besucherzielgruppen direkt zur Messe anzusprechen und zu ihrem Stand einzuladen. Beim Ticketkauf machen die Besuchenden verschiedene individuelle Angaben wie Produktinteressen, Branche oder Herkunftsland.
Auf Grundlage dieser freiwilligen Angaben identifizieren Ausstellende die Besuchenden, die zu ihrem Angebot passen. Beim Betreten der Messehalle erhalten die Besucherinnen und Besucher über die Messe-App, sofern sie diese Option aktiv ausgewählt haben, eine Push-Benachrichtigung mit einer Einladung zum Messestand direkt auf ihr Smartphone. Über die neue Indoor-Navigation im Hallenplan der App können die Besucherinnen und Besucher im Anschluss schnell und unkompliziert den direkten Weg zum Stand finden. Angebot und Nachfrage werden auf diese Weise optimal zusammengeführt.
www.eisenwarenmesse.de

Ce rapport est publié uniquement en allemand.

BOSCH

KABELPOWER – MIT NUR EINEM 18V AKKU

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

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

BITURBO BRUSHLESS

bosch-professional.com/biturbo

Bosch Professional

KÄRCHER

BRENNT FÜR IHREN JOB.

Innovation, die harte Arbeit leichter macht. Höchstleistung bis 210 bar und 1300 h. Unsere neuen Heisswasser-Hochdruckreiniger der Mittel- und Superklasse – kompromisslose Effizienz gegen Schmutz. **kaercher.ch**