



Meine Nummer 1

In seine OPO-Schreiner-Werkzeugkiste kommen Martin Keiser, Produktmanager Werkzeuge und Befestigungstechnik bei der OPO Oeschger AG in Kloten, aus Überzeugung nur SwissGrip Schraubenzieher PB 8400.

Hier finden Sie die ganze Geschichte



pbst.ch/mov/0028

PB SWISS TOOLS

OPO OESCHGER

Einfach besser.

Jetzt noch mobiler, präziser und anwenderfreundlicher: sieben neue Kappsägen der M-Klasse des Marktführers Metabo, davon drei mit Akkubetrieb für die ultimative Mobilität – leistungsstark unabhängig vom Kabel.



Mehr Informationen
unter www.metabo.ch

metabo®

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



4 **Nationaler Bildungstag 2023** der Förderstiftung polaris

11 Save the date! – **Nationaler Branchentag 2024**

Save the date! – **Journée nationale de la branche 2024**



13 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

18



22 Berufsbildung 2024

La formation professionnelle 2024



26 Produkte

Produits

25



31 Anmeldung an die **Hardware 2025**

Hardware+

Für einen
starken
Branchen-
standort
Schweiz!

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

FÖRDERSTIFTUNG POLARIS ORGANISIERT ERNEUT EINEN NATIONALEN BILDUNGSTAG IN LUZERN

Neu – frisch – mit viel Substanz: Der Nationale Bildungstag 2023

Berufsbildung im Spannungsfeld von KI und Digitalisierung, von Fachkräftemangel und dem Wettbewerb um guten Branchennachwuchs. Wenn das nichts hergibt – was dann? Die Förderstiftung polaris formte am jährlichen Nationalen Bildungstag aus diesen Themen ein Amalgam der besonderen Art: Hochaktuell und informativ, unterhaltsam und vielseitig. Der Applaus war verdient.



Christian Fiechter,
Präsident der Förderstiftung polaris

«Mit Ihrer persönlichen Anwesenheit dokumentieren Sie heute Ihr grosses Interesse an unserer Berufsbildung und dafür danke ich Ihnen im Namen aller aktuellen und zukünftigen Lernenden. Nur gemeinsam mit Ihnen im Verbund lässt sich eine moderne Berufsbildung zugunsten unserer vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen sicherstellen.

Die zwei Referate von heute sollen alle Ausbilder*innen weiterhin aktiv unterstützen, und ein vertiefter Blick auf die neue Lernplattform mit künstlicher Intelligenz von Swissavant zeigt den spannenden Zukunftsweg unserer Berufsbildung auf.», stellt Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris, in seiner Ansprache an die rund 80 Teilnehmenden anlässlich des Nationalen Bildungstages 2023 in Luzern fest.

Die Zukunft hat begonnen! Man mag über Sinn und Unsinn dieser Feststellung philosophieren, der Zukunft ist es egal. Sie kommt, sie ist da, und wir tun gut daran, uns mit ihr zu arrangieren – besser proaktiv als reaktiv. Das lässt sich als mentaler Bogen über den Bildungshalbtag der Förderstiftung polaris von Ende September 2023 in Luzern spannen. Der Anlass hatte es in sich. Er dürfte bei allen an der Berufsbildung interessierten Branchenangehörigen, die nicht dabei waren, eine Wissenslücke hinterlassen.

Gute Fachleute braucht's immer

In seiner Begrüssung wies Stiftungspräsident Christian Fiechter auf das Dilemma von grassierendem Fachkräftemangel auf der einen und sich wirtschaftlich eintrübenden Zeiten auf der anderen Seite hin. Welches Szenario auch zutreffen möge, für eine solide und zukunftsorientierte Berufsbildung spiele das keine Rolle: «Fachkräftemangel heisst: Wir müssen die gut ausgebildeten Mitarbeitenden selber heranziehen und in der Branche behalten. Wird es wirtschaftlich schwieriger, wird die Arbeitsmarktfähigkeit unserer Lehrabgänger*innen aus sozialer Verantwortung umso wichtiger!» So oder so: «Gute Fachkräfte sind in jeder Wirtschaftslage gefragt. Die Berufsbildung ist darum eine der wichtigsten Aufgaben in unseren Branchen!»

Fit mit Greg

Ja, und dann ging es mit Gregor Loser so richtig los. Er ist bekannt für den Workshop «Fit für die Lehre» und für seine motivierenden Bücher rund um den Berufseinstieg. Loser brachte den Zuhörenden ebendiesen Workshop in einem rhetorischen Feuerwerk, gespickt mit interaktiven Handy-Sequenzen zum Mitmachen, näher. «Fit für die Lehre» richtet sich an die Abschlussjahrgänge der Schulen, die vor der Wahl «Beruf oder weiterführende Schule» stehen. Der halbtägige Workshop vermittelt einen Strauss an Ideen, Impulsen, Tipps und Tricks, warum und wie man sich am besten um eine Lehrstelle bewirbt. Es treten jeweils junge Lernende aus der Region auf. Lernende, die den Sprung in die Berufswelt

bereits gewagt haben und den Schüler*innen auf Augenhöhe über ihre Erfahrungen berichten können. «Diese Sequenzen kommen immer sehr gut an!», so Loser. Er zeigte auf, wie er den jungen Menschen einerseits Mut macht, sich auf einen Beruf einzulassen und damit dem Einstieg ins Erwachsenenleben eine solide Basis zu geben. «Mentale Fähigkeiten», «Schnuppern/Bewerben/Vorstellen», «Social Media» sowie «Motivation und gute Laune»: In diesen vier Feldern vermittelt Loser Hilfe und inneren Schub, Zuversicht und auch ganz praktische Lebenshilfen. Der Workshop «Fit für die Lehre» darf zu Recht als wirksamer Beitrag zur Gewinnung von motiviertem Berufsnachwuchs gesehen werden. Drei von Losers Kernbotschaften gelten aber nicht nur für junge Menschen. Im hektischen Alltag gerne vergessen, sollten wir sie uns alle hin und wieder zur Selbstmotivation bewusst machen: «Es ist ganz einfach!» – «Ich muss wollen!» – «Ich denke selber!» – ... Stimmt doch eigentlich, oder?



Gregor Loser führte gekonnt und kurzweilig durch sein Referat rund um das Thema «Fit für die Lehre».



- Nur EFZ Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen»
- eine Woche
- Strategische Kooperation mit der e + h Services AG



nu.Education: So lernen wir künftig

Der Umstieg auf die neue Lernplattform ist dem Lebensende der Tablets in Lostorf geschuldet – aber nicht nur.

Mit nu.Education steht eine gut zu verstehende und intuitiv bedienbare Lösung bereit: Ein echter Fortschritt also. Sie vereinfacht einerseits das Ausarbeiten von Lernthemen enorm. Sie ist zum anderen hybrid angelegt (online und druckbar), und sie generiert sämtliche Anwendungen aus einem einzigen Datenstamm: **«Man findet, was man braucht – alles aus einer Hand und einer Quelle!»**

Mit Gian Sacco und Markus Dormann von der NU Technology AG (ZH) kamen dann die eigentlichen Experten, die Macher der neuen Lernplattform zu Wort. Sie vertreten ein Unternehmen, das die digitale Transformation der Bildung mit innovativen Technologien stärken und sichern will.

Mit ihren live-Demonstrationen gaben die beiden vertiefte Einblicke in die neue Plattform. Es seien hier nur einige wenige Bemerkungen dazu festgehalten: nu.Education bietet eine direkte Rückmeldung zum Ausbildungsstand jeder/jedes Lernenden. Die Kooperation der Lernorte ist möglich, Lernobjekte können mithilfe von KI ganz einfach generiert werden. Kompetenzenmanagement (also die vernetzten, übergreifenden Handlungskompetenzen) und eine volle Transparenz nach allen Seiten sind die Grundlage des Tools.

Gian Sacco resümierte zum generellen Einsatz modernster Technologie in der Bildung: **«Digitalisierung und KI bieten viele Chancen, neue Möglichkeiten und bisher ungekannte Entwicklungen. Ihre Integration in die Aus- und Weiterbildung stärkt unsere Berufswelt auf allen Ebenen, und damit unsere Gesellschaft im weltweiten Wettbewerb.»** Er ergänzte dazu noch: «KI und nu.Education sind nicht das Ende des Lehrberufs, sondern werden ihn effizienter machen. Freuen Sie sich auf eine ganz neue Welt des Lehrens und Lernens!»



Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung bei Swissavant, gab pointiert und «KI-gestützt» Ein- und Ausblicke über die neue Lernplattform nu.Education.

verkauf 2022+ und Lernplattform

Der Leiter Berufsbildung bei Swissavant, Fabian Wyss, kommentierte einige Erfahrungen aus den üK und der Verkaufslehre «verkauf 2022+», und gab einen Ausblick auf die neue Lernplattform «nu.Education».



Er verwies dazu auf die druckfrische Swissavant Broschüre «Berufsbildung – Ein- und Ausblicke». Sie kann unter der Adresse berufsbildung@swissavant.ch kostenfrei bestellt werden.

Zum Einstieg beeindruckte er mit einer Live-Demo zur Bildererstellung mit Künstlicher Intelligenz. Das Erstaunen war gross, als mit wenigen sprachlichen Vorgaben innert Sekunden ein fotorealisiertes Bild entstand mit dem drauf, was gefordert war. «KI wird auch die Berufsbildung prägen, das steht ausser Frage!» – Im Zuge der Reformen hat der üK mit der Werkstoffkunde (Elektrizität, Kunststoffe, Metalle) und wegen weiterer Änderungen 20 neue Lektionen bekommen. Leistungsnachweise ab dem 1. üK-Tag sind wieder aktuell. Die Stimmung in seinem ersten üK sei gut gewesen, berichtete Wyss. Die Angebote zur Nachhilfe wurden aber kaum in Anspruch genommen. Insgesamt sei bei den Lernenden wie auch von den Betrieben erkannt und akzeptiert worden: **«Lostorf ist kein Ferienlager!»**

Laut Fabian Wyss hat sich die bisherige Digitalisierung der üK mit dem E-Testing von SwissCampus bewährt. Jedoch gehen die dafür

angeschafften Tablets dem Ende ihres Lebenszyklus entgegen. Man ersetze nun nicht einfach die Geräte, sondern nutze die Gelegenheit für einen weiteren Schritt in die Zukunft: Die neue Lernplattform «nu.Education» löst das E-Testing auf den Tablets ab. Im selben Schritt werden, weil die neue Lernplattform dies intuitiv hergibt, die gedruckten Lehrmittel und bisherigen E-Books abgelöst. Ein wichtiger und richtiger Schritt auf dem Weg zu «Blended Learning». Das bedeutet eine Mischung aus eigenen Lern-Aktivitäten (zuhause oder wo immer) und schulischer Begleitung. Die neue Plattform fokussiert auf die Handlungskompetenz der Lernenden (Fallbeispiele). Dazu passt auch der Ansatz: «Bring your own device». Statt der Tablets in Lostorf kommen mit «nu.Education» die eigenen Geräte der Jugendlichen zum Einsatz.

Die Lernplattform wird also jeder Lernenden und jedem Ausbildungsbetrieb auf seinem eigenen, privaten Laptop oder Tablet zur Verfügung stehen. Weiter werden Ausbildungspläne für alle Interessierten bereitgestellt, damit Lernende wie Ausbilderinnen immer wissen, was wann wie wo läuft.

Ergänzend zur neuen Lernplattform werden die Lernenden im neuen überbetrieblichen Kurs 4 einen praktischen Verkaufsevent planen und in den Räumlichkeiten der e + h Services AG in Däniken konkret umsetzen. Auch dies eine Form der angestrebten Handlungskompetenz. Fabian Wyss bedankte sich hierzu bei der e + h Services AG: «Ich freue mich sehr auf dieses neue, praktische Lernen!» – **Die Erfahrungen mit all den Veränderungen dürften am nächsten Nationalen Bildungstag wohl zur Sprache kommen.**

Save the date:
19. September 2024



►► ... FORTSETZUNG

Hier einige Stellungnahmen von Teilnehmenden zum Inhalt und zu den Referaten des 3. Nationalen Bildungstages...



Andrea Maiolo

«Wir engagieren uns seit über sechs Jahren in den üK Haushalt und Elektrofach von Swissavant. Wir wollen mithelfen, die jungen Leute auf ihren Berufseinsatz am POS bestmöglich vorzubereiten. Denn wo sich Artikel und Sortimente tendenziell nur noch wenig voneinander unterscheiden, werden Beratung und Unterstützung für die anspruchsvolle Kundschaft immer wichtiger. – Die Online-Welt sollte noch stärker in den Verkaufsprozess eingebunden sein. Mir schwebt als das 'Verkaufen der Zukunft' die gänzliche Verschmelzung aller Kanäle zu einem Guss vor. – Ich bin grundsätzlich offen für alles Neue an diesem Tag. Darüber hinaus bietet der Nationale Bildungstag Gelegenheit, mich mit anderen Branchenteilnehmern auszutauschen.»

Andrea Maiolo, üK-Referentin Haushalt und Elektrofach, CEO Beurer Schweiz AG, Reiden

«Der Morgen war interessant und informativ. Wir sehen im Moment aber noch nicht, ob wir Konvink und nu.Education nun parallel betreiben und ob sich unsere Lernenden auf beiden Geleisen bewegen sollen. Dass für die üK eine Folgelösung nötig wurde, ist klar. Ob aber die vor Jahresfrist eingeführte Plattform nun definitiv ausgedient hat, müssen wir noch klären. – Ansonsten sind wir froh um das jährliche update zur Ausbildung: Die Nationalen Bildungstage sind für uns als Ausbildungsbetrieb sehr wertvoll!»

David Keller, Geschäftsführer/Inhaber Keller Ruswil AG



David Keller



Pietro Lamanuzzi

«Wir haben insgesamt 13 Filialen mit Lernenden im Farbenverkauf. Zusammen mit meiner Vorstandstätigkeit im Verband Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF) liegt mir die Ausbildung unserer Berufsjugend sehr am Herzen. Der Anlass heute war frisch und informativ, wir wurden zu wichtigen Themen gut aufgeklärt. Der Einzug von KI im gesamten Bildungswesen ist hoch aktuell. Und zur neuen Lernplattform nu.Education sage ich spontan nur: Wow ...! Die interaktive Kommunikation mit den Lernenden, die Begleitung von Lernfortschritten und die Unterstützung bei Notfällen macht Eindruck. Bisher wurden die Lernenden mehr oder weniger sich selbst überlassen. Jetzt sind wir immer für sie da und mit ihnen unterwegs. – Auch das Referat von Gregor Loser hat uns gefallen, wie auch die interaktiven Sequenzen dieses Morgens. Statt Einweg-Präsentationen durften wir als Besucher nun mitmachen. Miteinander aktiv unterwegs sein, das ist für mich die Zukunft!»

Pietro Lamanuzzi, Verkaufsleiter, Prüfungsexperte und Ausbildungsverantwortlicher, Rupf & Co. AG, Glattbrugg

«Als Ausbilder in unserer Filiale und als LAP-Chefexperte für den Kanton Bern ist der Nationale Bildungstag für mich sehr wertvoll. Ich möchte aus erster Quelle erfahren, wie es mit der neuen Lehre 'verkauf 2022+' läuft. Zudem bin ich auf die neue Software gespannt, mit der wir künftig arbeiten werden. Und natürlich auf einen generellen Blick in die Zukunft. – Bei der Ausbildung der uns anvertrauten jungen Menschen möchte ich stets auf dem neuesten Stand sein. Warum? Ich fühle mich für sie verantwortlich, sie liegen mir am Herzen!»

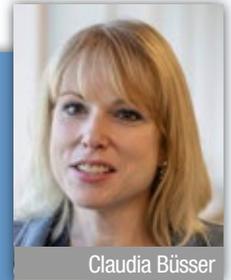
Bernhard Bigler, Ausbilder und Chefexperte Kanton Bern, Ferroflex AG, Thun



Bernhard Bigler

«Wir haben vor drei Jahren bei uns im Ladengeschäft mit der Ausbildung angefangen und konnten unsere erste Lernende mit gutem Abschluss als Detailhandelsfachfrau bei uns behalten. Das motiviert zum Weitermachen, obschon wir im Moment keine geeigneten Lernenden finden konnten. – Mich interessiert der Stand der Digitalisierung bei der Ausbildung unserer Jungen. Die neue Lernplattform ist spannend und scheint mir eine sinnvolle Weiterentwicklung zum jetzigen Stand. Lernplattformen – sei es Konvink oder nu.Education – verlangen allerdings Eigenverantwortung sowie selbstständiges Denken und Handeln. Hier sehe ich bei unseren Jugendlichen bisweilen noch Defizite. Insofern sind die Motivationsimpulse von Gregor Loser im Workshop 'Fit für die Lehre' genau das, was es braucht. Kurz: Es passt!»

Claudia Büsser, Ausbilderin und Chefexpertin Ostschweiz, Managerin stat. Shop, Maison Truffe AG, Stäfa



Claudia Büsser



Thomas von Allmen

«Kochen am Tisch, Mikrowelle, Wasserkocher usw. – in diesen Bereichen unterstützen wir die üK Haushalt und Elektrofach. Die Markenpräsenz spielt mit, aber im Kern geht es um kompetente Verkaufsfachleute am POS. – Mich interessieren die Erfahrungen mit der neuen Lehre 'verkauf 2022+', ich bin aber auch gespannt auf die Lernplattform nu.Education. – Die Entwicklungen beim stationären als auch beim Online-Handel sollte aus unserer Sicht noch besser koordiniert und zum idealen Ergebnis zusammengeführt werden. Corona hat den digitalen Verkauf extrem beschleunigt. Jetzt müssen unsere Verkäufer am POS noch klarer einen Mehrwert bieten können, um den stationären Handel wieder unentbehrlich zu machen. Alle reden dazu von Multi-Channelling. Für mich ist die Umsetzung erst geschafft, wenn beide Welten vollkommen ineinander verzahnt sind und sich gegenseitig ergänzen, ohne dass die Kunden das überhaupt wahrnehmen. Idealer Verkauf gelingt dann, wenn der stationäre Handel die digital-technischen Möglichkeiten nicht als Bedrohung, sondern als Chance und Ergänzung wahrnimmt.»

Thomas von Allmen, Managing Director Tavora Brands AG, Oberarth



Kevin Feierabend

«Heute besuchte ich zum ersten Mal den Nationalen Bildungstag der Stiftung polaris und kann die positiven Berichte der Vorjahre nur bestätigen. Für die teilnehmenden Auszubildenden oder interessierten Berufsbildenden ist es eine hervorragende Informations- und Dialogplattform. Das gemeinsame Engagement für eine starke Berufsbildung lud zum regen Austausch unter allen Teilnehmenden ein. Besonders imponiert hat mir die neu vorgestellte Lernplattform für unsere Lernenden und Auszubildenden aus unseren vier Ausbildungsbranchen. Es macht Mut und Freude, dass alle Lernorte in Zukunft einfacher, effizienter und vor allem unsere Auszubildenden methodisch-didaktisch ansprechend arbeiten können.

Dass in unserer Berufsbildung bereits zu diesem Zeitpunkt die künstliche Intelligenz Einzug hält, unterstreicht meines Erachtens Dreierlei: den innovativen Geist und die frühe Adaption von neuen digitalen Lernmöglichkeiten. Drittens das grosse Dienstleistungsverständnis für unsere Berufsbildung mit echtem Mehrwert für unserer Ausbildungsbetriebe,» stellt Vize-Präsident des Verbandes Kevin Feierabend am Ende des dritten Nationalen Bildungstages 2023 von Swissavant sichtlich zufrieden fest.

►► ... FORTSETZUNG

... und hier ein kurzes Interview mit einem unserer üK-Referenten und aktiven Teilnehmer des Nationalen Bildungstages 2023.



Rouven Schmid

«Ich finde die Strategie von nu.Education gut, besonders der Ansatz 'Bring your own device' anstelle von internen Gerätesätzen.»

Rouven Schmid, üK-Referent Eisenwaren, Teamleiter Schulung/Training, dormakaba Schweiz AG, Wetzikon

Was nehmen Sie vom Nationalen Bildungstag mit, Herr Schmid?

Zunächst, dass offenbar wirklich überall Fachkräftemangel herrscht – nicht nur bei uns in der IT und in der Gebäudeinformatik. Und dass der digitale Wandel und Fortschritt ebenso allumfassend stattfindet – auch in der Ausbildung. Dabei mache ich mir um die Jungen keine Sorgen. Die loggen sich ein, tippen und wischen unbeschwert drauf los. Ich denke eher an kleinere Firmen und ihre Bereitschaft, auf der neuen Lernplattform aktiv mitzuarbeiten. Denn der zeitliche und mentale Aufwand kann für Kleinbetriebe ohne IT-Ressourcen beachtlich sein.

Welche Berührungspunkte haben Sie selbst zur Ausbildung?

Ich darf mich als üK-Referent für Türschliesser und für Schliesstechnik einbringen. Das sind beratungsintensive Bereiche, in denen nur solide Kompetenz zur bestmöglichen Kundenlösung führt.

Haben Sie Erfahrungen mit dem Thema Lernplattform?

Wir haben bei uns eine Lernplattform im Haus, die ebenfalls auf Blended Learning setzt. Ich bin Administrator und deshalb recht gut vertraut mit dem Thema. Wir nutzen die Plattform zur internen und externen Schulung. Unsere Teilnehmenden bearbeiten die Theorie vorgängig selber, um dann die Produkte-Praxis bei uns inhouse zu üben.

Erkennen Sie Unterschiede zwischen Ihrer Plattform und nu.Education?

Ob nu.Education unsere Bedürfnisse abdecken würde, kann ich noch nicht beurteilen. Aber ich finde die Strategie gut, besonders der Ansatz 'Bring your own device' anstelle von internen Gerätesätzen. Denn mit dem eigenen Gerät können die Teilnehmenden überall und jederzeit aktiv werden: Klären, Üben, Programmieren, Fragen stellen usw. – Die hier vorgestellte Plattform ist in der Handhabung und im technisch-administrativen Aufbau einfacher als unsere. Das Erstellen von Lerninhalten erscheint mir hier deutlich müheloser und damit ganz sicher praxistauglich.

Müheloser heisst?

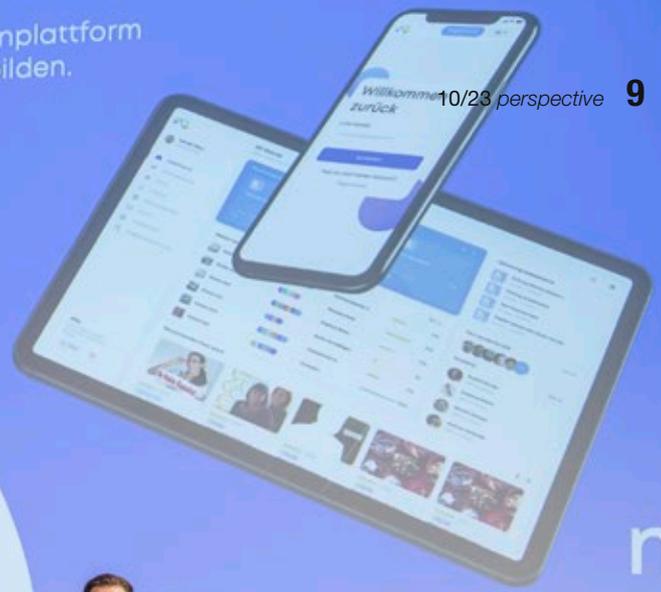
Intuitiv, selbsterklärend, für End-User einfach zu bedienen. Das nehme ich für unsere eigene Lösung mit: Keep it simple!



Digitalisierung in der Berufsbildung
Mit einer innovativen, intuitiven Lernplattform
die Berufsjugend im Detailhandel bilden.

10/23 perspective 9

polaris
Berufshilfen
Swissavant



nu.



Markus Dormann (links) und Gian Sacco von NU Technology AG gaben mit ihren Live-Demonstrationen vertiefte Einblicke in die neue Lernplattform nu.Education, die insbesondere mit dem KI-gestützten Ansatz überraschte und so viele digitale Optionen in der Berufsbildung offeriert.



And the winner is ...

Der Nationale Bildungstag 2023 war in vielerlei Hinsicht neu, frisch, modern. So setzte auch die erstmalige Verlosung einen Farbtupfer – mit einem besonderen Preis:

Die teilnehmenden Ausbildungsbetriebe konnten die verbandsseitig anfallenden Kosten (üK, Lehrmittel) für die Ausbildung einer/ eines Lernenden während der gesamten Lehrzeit gewinnen. Swissavant zeigte damit allen an der Tagung präsenten Ausbildungsbetrieben Wertschätzung, auch wenn es lediglich einen Gewinn zu ergattern gab.

Andrea Maiolo (Beurer Schweiz AG) amtierte als Glücksfee und zog das Los für den Ausbildungsbetrieb Miele AG, Spreitenbach. Herr Sulejman Beljuli durfte im Namen seiner Arbeitgeberin die Glückwünsche entgegennehmen: Damit hat ein weiterer junger Mensch seine Verkaufsausbildung im Elektrofach auf sicher. Und allen an der Tagung teilnehmenden Ausbildungsbetrieben wurde mit dieser Geste zumindest symbolisch ein grosses DANKESCHÖN für das Engagement und für die Präsenz signalisiert!



►► ... FORTSETZUNG

Kurzweilig, informativ und gut investierte Zeit!

Die kurz nach dem Nationalen Bildungstag durchgeführte Umfrage unter den Teilnehmenden zeigte auf, dass der Branchenevent wichtig, richtig und wertvoll für die Berufsbildenden aus Industrie und Handel ist.



Rund 50 Teilnehmende (2/3 der Anwesenden) haben im Nachgang des Nationalen Bildungstages 2023 die Gelegenheit genutzt, um ihre Bewertungen, Wünsche und Anregungen zum Branchenanlass abzugeben. Wichtige Feedbacks durften entgegengenommen werden, welche nun auf allen Stufen (strategisch und operativ) ausgewertet werden, und in die Planung des nächsten Nationalen Bildungstages 2024 miteinflussen werden.

An dieser Stelle allen Besucherinnen und Besuchern ein herzliches Dankeschön für ihren wertvollen Input.

Im Grundsatz zeigten die eingereichten Meinungen, dass der Nationale Bildungstag punkto Organisation und Durchführung auf hohem Niveau angesiedelt ist, und die Bemühungen der Förderstiftung polaris und des Swissavant Teams allseits geschätzt werden. Auch die gute Erreichbarkeit des Tagungsortes wurde gelobt und sehr positiv bewertet.

Die Referate sind im Allgemeinen als bildungsrelevante Bereicherung eingestuft worden. Die Zufriedenheit der Zuhörer*innen über die Leistung der einzelnen Referenten wurde ebenfalls im Bereich «gut» bis «sehr gut» bewertet. Mancherorts hätte man sich mehr Praxisbeispiele gewünscht. Dies ist sicher ein Punkt, welchen die Organisatoren für nächstes Jahr im Hinterkopf behalten werden.

Etablierter Termin im Herbst

Der Nationale Bildungstag der Förderstiftung polaris in Kooperation mit Swissavant hat sich in der Branche fest etabliert und ist aus der Agenda eines jeden Ausbildungsbetriebes eigentlich nicht mehr wegzudenken. Nebst Aktuellem wie auch Zukünftigem aus der Berufsbildungslandschaft bietet das Zusammentreffen von Berufsbildnerinnen und Berufsbildnern auch Raum zum persönlichen (Erfahrungs-)Austausch.

Die Förderstiftung polaris wird sich daher weiter bemühen, die kommenden Nationalen Bildungstage – **der nächste findet am Donnerstag, 19. September 2024 statt** – im gleichen Rahmen durchzuführen und sich stetig weiterzuentwickeln um den Ansprüchen gerecht zu werden.

Zwei Damen gewinnen Tablets

Unter allen Teilnehmenden der Umfrage wurden zwei Samsung Tablets verlost. Gewinnerinnen der Tablets sind Frau Stefanie Steffen, i. Fa. Robert Jost AG, Suhr (AG) sowie Frau Rosalba Milone, i. Fa. Rupf & Co. AG, Zürich.

Herzliche Gratulation und viel Freude mit den neuen Tablets!

«Ich durfte in letzter Zeit einige Veranstaltungen mit Bezug zur Berufswahl und Lernenden besuchen. Ich muss sagen, dass der Nationale Bildungstag 2023 für mich am interessantesten war. Zudem konnte ich einige wichtige Informationen für mich mitnehmen.

Wenn der Nationale Bildungstag 2024 auch so wird, dann freue ich mich jetzt schon darauf», resümiert einer der Teilnehmenden im Nachgang zum Anlass. Ein tolles Kompliment, das den Organisatoren zeigt, die richtige Stossrichtung gewählt zu haben.



Stefanie Steffen*

Rosalba Milone



Save the date!

Der nationale Branchentag und die Generalversammlung 2024 finden am **Montag, 25. März 2024** im Forum der Messe Luzern statt.

La Journée nationale de la branche et l'assemblée générale auront lieu le **lundi 25 mars 2024** au Forum de la Foire de Lucerne.

Freuen Sie sich auf einen spannenden Branchentag und eine abwechslungsreiche GV mit folgenden Themenblöcken:

- Zwei spannende Fachreferate
- Feierliche Preisverleihung der Förderstiftung polaris
- Köstliches Mittagessen
- 114. ordentliche Generalversammlung
- Gemütlicher Ausklang beim gemeinsamen Farewell-Apéro

Wir heissen Sie herzlich willkommen!

Faites-vous plaisir en assistant à la journée nationale de la branche passionnante et à une AG variée avec les blocs thématiques suivants:

- Deux exposés passionnants
- Cérémonie de remise des prix de la Fondation polaris
- Délicieux déjeuner
- 114^e Assemblée générale ordinaire
- Fin de journée conviviale avec apéritif d'adieu

Nous vous souhaitons la bienvenue!

Von 0 auf 100% in 8 Minuten

**Das Batteriesystem für den
professionellen Bedarf**



**8 Minuten
Ladezeit**



**3000
Ladezyklen**



**3,2 kW
Leistung**

Das 8 Minuten CyberSystem von Kress ist blitzschnell. Akkus, einschließlich des 11AH Akkus werden in nur fünf Minuten von 0 auf 80% geladen oder in nur 8 Minuten von 0 auf 100% geladen. Ein Bruchteil von allem anderen.

**Besuchen Sie unseren Händler Event:
31.10.2023 im KKL Luzern
02.11.2023 im Modern Times in Vevey**

Um sich anzumelden, senden Sie bitte eine E-Mail an kress.switzerland@positecgroup.com

Weitere Informationen zu der Marke Kress finden Sie auf www.kress.com

Kress 

Commercial

Neuer Geschäftsführer beim ZEEV und ZEDEV

Stephan Urwyler tritt am 1. November 2023 in die ZEEV ein, wo er nach einer Einarbeitungszeit die Nachfolge vom langjährigen Geschäftsführer Beat Schor übernimmt, welcher in Pension geht.

Stephan Urwyler wird seine langjährige Handels- und Führungserfahrung zum Wohle der Mitarbeitenden und Mitglieder der ZEEV und ZEDEV einbringen. Er war 16 Jahre bei der HGC in verschiedensten Funktionen (CEO und COO). Als COO war er u. a. auch für das Lieferantenmanagement und das Werkzeugzentralager zuständig.

Er ist in Sierre zweisprachig (D/F) aufgewachsen und kann sich auch in Englisch und Italienisch unterhalten. Als eidg. dipl. Ing. ETH mit einem Zusatzstudium in Betriebswirtschaft (MBA) sowie langjähriger Führungserfahrung bringt er alle nötigen Kompetenzen mit, um den ZEEV und die ZEDEV in den kommenden Jahren erfolgreich weiterzuentwickeln.

Er freut sich auf den baldigen Kontakt mit allen Kunden, Mitgliedern und Lieferanten in den verschiedenen Sprachregionen.



Stephan Urwyler
Geschäftsführer
von ZEEV und ZEDEV
ab 1. November 2023

Directeur général
de ZEEV et ZEDEV
à partir du
1^{er} novembre 2023

Nouveau directeur général chez ZEEV et ZEDEV

Stephan Urwyler entre au ZEEV le 1^{er} novembre 2023 où, après une période d'initiation, il succédera au gérant de longue date Beat Schor, qui prend sa retraite.

Stephan Urwyler mettra sa longue expérience commerciale et de gestion au service des collaborateurs et des membres de ZEEV et ZEDEV. Il a travaillé 16 ans chez HGC dans différentes fonctions (CEO et COO). En tant que COO, il était également responsable de la gestion des fournisseurs et de l'entrepôt central d'outils.

Il a grandi à Sierre en tant que bilingue (D/F) et parle également l'anglais et l'italien. Eidg. Dipl. Ing. ETH, avec un diplôme complémentaire en gestion d'entreprise (MBA) et une longue expérience de la gestion, il apporte toutes les compétences nécessaires pour développer avec succès le ZEEV et le ZEDEV dans les années à venir.

Il est impatient de prendre rapidement contact avec tous les clients, membres et fournisseurs dans les différentes régions linguistiques.



ambiente

26.–30. 1. 2024
FRANKFURT / MAIN

THE LIFESTYLE MOVEMENT

Die aufregendsten Entwicklungen und die grösste Vielfalt der Konsumgüterbranche: Die Ambiente ist ständig in Bewegung. Ihre Bereiche Dining, Living, Giving und Working gestalten sich immer wieder neu. Sie inspiriert. Sie bringt Menschen, Themen und Trends zusammen.

Your industry, your community:
ambiente.messefrankfurt.com
info@ch.messefrankfurt.com
Tel. +41 44 503 94 00





Duale Berufsbildung lindert den Fachkräftemangel

Fachkräfte verfügen per Definition über fachliche Kompetenzen, die sie von unqualifizierten Arbeitskräften unterscheiden. Damit trägt potenziell jede Ausbildung zur Linderung des Fachkräftemangels bei. Dies gilt besonders für die berufliche, betrieblich basierte Grundbildung. (Stefan C. Wolter 09.2023)

La formation professionnelle duale atténue la pénurie de spécialistes

La main-d'œuvre spécialisée dispose par définition de compétences professionnelles qui la distinguent de celle non qualifiée. Toute formation contribue donc potentiellement à atténuer la pénurie de spécialistes. C'est particulièrement le cas de la formation professionnelle initiale en entreprise. (Stefan C. Wolter 09.2023)



Bild: industryviews, shutterstock.com

Die betriebliche Grundausbildung trägt dazu bei, den Mangel an Fachkräften zu reduzieren.

La formation initiale en entreprise contribue à atténuer la pénurie de main-d'œuvre qualifiée.

Ziel von Bund und Kantonen ist es, dass mindestens 95% der Einwohnerinnen und Einwohner im Alter von 25 Jahren über einen nachobligatorischen Schulabschluss verfügen – genannt auch Abschluss auf Sekundarstufe II. Dazu zählen die gymnasiale Maturität, der Abschluss einer Fachmittelschule und die Berufslehre mit oder ohne Berufsmaturität.

Le but de la Confédération et des cantons est qu'au moins 95% des personnes âgées de 25 ans soient titulaires d'un diplôme de fin d'études post-obligatoires (dit aussi «diplôme du degré secondaire II»), c'est-à-dire d'une maturité gymnasiale, d'un diplôme de culture générale ou d'un certificat d'apprentissage avec ou sans maturité professionnelle.

Die duale Berufsbildung ist ein sehr effektives Bildungsangebot, um das 95-Prozent-Ziel zu erreichen. Dies zeigt sich schon an folgendem Fakt: In Kantonen mit einem sehr hohen Anteil an Eintritten in die berufliche Grundbildung (Betriebslehre) liegt auch die Erfolgsquote auf Sekundarstufe II (nachobligatorischer Schulabschluss) deutlich höher als in Kantonen mit hohen Anteilen an allgemeinbildenden Bildungstypen (Gymnasien und Fachmittelschulen).

La formation professionnelle duale est une offre pédagogique très efficace pour atteindre cet objectif, comme l'illustre le taux de réussite au degré secondaire II (diplôme de fin d'études post-obligatoires) qui est nettement plus élevé dans les cantons affichant une forte proportion d'entrées en formation professionnelle initiale (en entreprise) que dans les cantons connaissant un taux élevé de formation générale (proposée dans les gymnases et en écoles de culture générale).





Das Stigma der Berufsbildung

Auch wenn die Gründe für diesen Zusammenhang nicht abschliessend benannt und in ihrer Bedeutung nicht quantifiziert werden können, gibt es ein paar Hinweise darauf, warum dem so ist. Je höher der Anteil am allgemeinbildenden Bildungssystem ist, desto kleiner ist der Pool der möglichen Lernenden in den Betrieben – dies sowohl quantitativ als auch qualitativ. Ersteres führt – dies lässt sich im Ausland gut beobachten – zu einer Stigmatisierung der Berufsbildung. Diese wiederum führt dazu, dass zu viele junge Menschen die Allgemeinbildung nur deshalb wählen, um diesem Stigma zu entkommen. Das hat Folgen auf qualitativer Ebene: Sind Jugendliche schulisch in den allgemeinbildenden Schulen – den Gymnasien und den Fachmittelschulen – überfordert, führt dies dort zu hohen Abbruchquoten. Dies hat potenziell negative Folgen für den Bildungserfolg insgesamt: Teilweise brechen Jugendliche, die scheitern, weitere Ausbildungen ab und enden ohne nachobligatorischen Bildungsabschluss.

Zudem, und vielleicht eher erstaunlich, zeigt die empirische Analyse, dass Betriebe mit Kandidatinnen und Kandidaten für eine Berufslehre, die weniger gute schulische Leistungen haben, nicht unbedingt auf das Angebot an anspruchsvollen Lehrberufen verzichten. Dies wiederum führt dazu, dass auch mehr Lernende in der Berufsbildung selbst scheitern.¹

Tatsache ist: An Orten mit einer hohen Nachfrage nach Lehrstellen und einem entsprechenden Angebot in den Betrieben ist auch der Anteil jener jungen Menschen tief, die gar keine nachobligatorische Ausbildung machen – und somit auch keinen Beitrag zur Linderung des Fachkräftemangels leisten können.

Früher Realitätscheck

Die Berufsbildung sorgt also dafür, dass mehr Leute mit mindestens einem Abschluss auf Sekundarstufe II auf den Arbeitsmarkt treten. Es zeigen sich noch zwei weitere wichtige quantitative und qualitative Effekte. Diese entstehen dadurch, dass sowohl die Zahl der Ausbildungen in einem spezifischen Lehrberuf als auch die spezifisch auf diesen Beruf hin ausgebildeten Personen die Folge eines doppelten Passungsprozesses sind. Erstens wird quantitativ weniger häufig an den Marktbedürfnissen vorbei ausgebildet, weil die Präferenzen der ausbildungswilligen Personen quantitativ auch auf ein entsprechendes Ausbildungsangebot treffen müssen. Wo dies nicht der Fall ist, müssen sich die betroffenen Personen beruflich umorientieren.

Zweitens und nicht weniger wichtig ist die Passung der spezifischen Person mit dem Ausbildungsplatz, also der Berufslehre. Selbst wenn Angebot und Nachfrage im Gleichgewicht sind, garantiert dies noch lange nicht, dass die Personen, die sich für einen bestimmten Beruf interessieren, auch genau über jene Eignung verfügen, die von Ausbildungsbetrieben erwartet wird. Der Prozess der Berufswahl bei der betrieblichen Grundbildung garantiert deshalb besser als alternative Ausbildungswege, dass am Schluss nicht quantitativ oder qualitativ an den Marktbedürfnissen vorbei ausgebildet wird. Dies ist entscheidend: In Ländern ohne nennenswerte betrieblich gesteuerte Berufsbildung liegt der Grund für Fachkräftemangel weniger darin, dass ausgebildete Personen fehlen. Vielmehr gibt es eine hohe Zahl an falsch, das heisst nicht für die Mangelberufe ausgebildete Personen. Das Risiko hierfür wäre auch in der Schweiz durchaus nicht vernachlässigbar (siehe Abbildung nächste Seite).

La formation professionnelle stigmatisée

Bien qu'il soit impossible de déterminer de manière exhaustive les raisons de cette corrélation ni d'en mesurer l'importance, quelques indices permettant néanmoins d'expliquer cette situation. Un taux élevé d'établissements de formation générale entraîne une diminution quantitative et qualitative du réservoir de jeunes qui suivent une formation en entreprise et stigmatise la formation professionnelle. Observable particulièrement à l'étranger, ce phénomène pousse un nombre trop important de jeunes à choisir la formation générale uniquement pour échapper à cette stigmatisation. Or, cela a des conséquences en termes de qualité: bordés, les jeunes abandonnent plus fréquemment les établissements de formation générale (gymnases et écoles de culture générale), ce qui peut avoir des conséquences négatives sur la réussite de leur formation en général car une partie des jeunes qui échouent en formation générale abandonnent par la suite d'autres formations et finissent sans diplôme de formation post-obligatoire.

L'analyse empirique montre en outre – ce qui est plutôt surprenant – que les entreprises qui accueillent des candidats disposant d'un bagage scolaire moins important ne renoncent pas forcément à leur proposer des métiers exigeants, ce qui conduit à ce qu'un nombre plus élevé d'apprentis échouent en formation professionnelle.¹

Le fait est que lorsqu'une forte demande de places d'apprentissage rencontre une offre correspondante de la part des entreprises, le taux de jeunes qui ne suivent pas de formation post-obligatoire, et ne peuvent donc pas non plus contribuer à atténuer la pénurie de spécialistes, est également bas.

L'épreuve précoce du réel

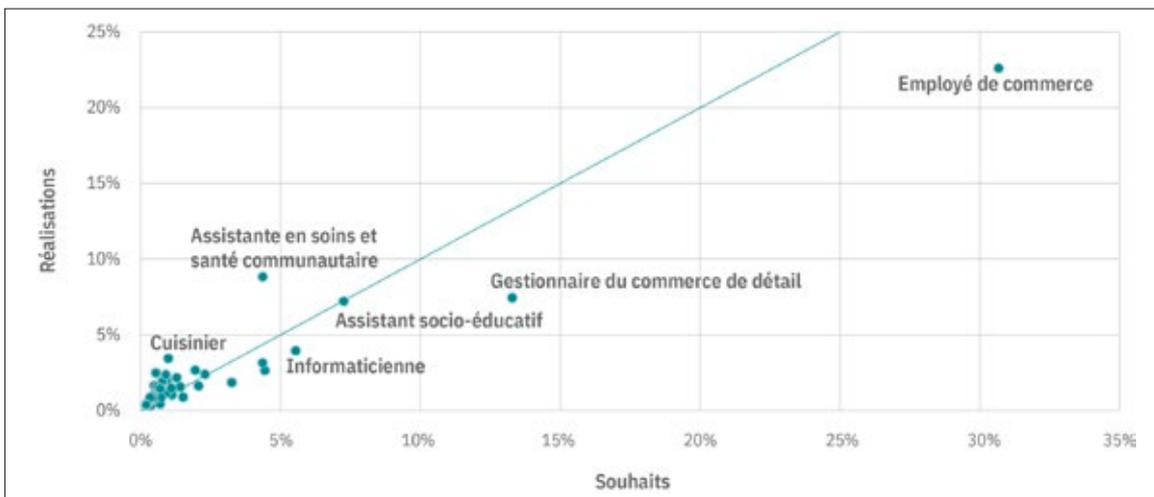
La formation professionnelle veille donc à ce que davantage de personnes disposant au moins d'un diplôme du degré secondaire II entrent sur le marché du travail. À cela s'ajoutent deux autres effets quantitatifs et qualitatifs importants qui résultent du fait que le nombre de formations dans un métier spécifique et celui des personnes formées spécifiquement à un métier sont la conséquence d'un double processus d'adaptation. Premièrement, on forme moins fréquemment en passant à côté des besoins du marché parce que les préférences des personnes désireuses de se former doivent correspondre à l'offre quantitative de formation. Lorsque ce n'est pas le cas, les personnes concernées doivent se réorienter professionnellement.

Le second facteur qui compte – et qui est tout aussi important – est l'adéquation entre l'individu et son apprentissage professionnel. Même si l'offre et la demande sont équilibrées, il n'est pas garanti que les personnes qui s'intéressent à un métier particulier disposent exactement des aptitudes attendues par les entreprises formatrices. Le processus menant au choix d'un métier lors de la formation initiale en entreprise garantit donc mieux que d'autres filières de formation qu'on ne forme finalement pas des apprentis sans tenir compte des besoins quantitatifs et qualitatifs du marché. Or, c'est un facteur décisif: dans les pays qui ne connaissent pas de formation professionnelle notable en entreprise, la pénurie de spécialistes résulte moins d'un manque de personnes formées que d'un nombre élevé de personnes formées aux mauvais métiers, c'est-à-dire qui ne sont pas formées aux métiers en manque de personnel. En Suisse non plus, ce risque ne serait pas du tout négligeable (voir illustration page suivante).

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE



Anteil der Suchanfragen nach Lehrstellen (Wünsche) und Anteil der abgeschlossenen Lehrverträge (Realisationen) (2021/2022)



Part des demandes de place d'apprentissage («souhaits») et taux des contrats d'apprentissage conclus («réalisations») (2021/2022)

Anmerkung: Deckt sich der Wunsch von Jugendlichen nach einer bestimmten Lehrstelle mit dem Angebot? Suchanfragen auf der Plattform der Online-Stellenbörse für Schnupperlehren und Lehrstellen (Lehrstellennachweis, Lena) geben Hinweise.

Lesehilfe: Die Abbildung stellt den Anteil der vierzig meistgewählten Lehrberufe in der Schweiz dem Anteil gegenüber, der sich bei den Suchanfragen nach diesen Lehrberufen auf der Lena-Plattform während eines Jahres ergibt. Gewisse Berufe entsprechen bezüglich Attraktivität dem Anteil der tatsächlich unterschriebenen Lehrverträge (z. B. Fachmann/-frau Betreuung). Andere Lehrberufe würden entweder deutlich häufiger ergriffen, wenn die Ausbildungswilligen frei entscheiden könnten (z. B. Kaufmann/-frau, Detailhandelsfachmann/-frau oder Informatiker/in) – oder deutlich weniger gewählt als tatsächlich ausgebildet werden (z. B. Fachmann/-frau Gesundheit und Koch/Köchin).

Quelle: Berechnungen von Samuel Lüthi (SKBF) und Daniel Goller (Universität Bern) / Die Volkswirtschaft

Remarque: Les souhaits des jeunes quant à une place d'apprentissage donnée correspondent-ils à l'offre? Les demandes formulées sur la plateforme virtuelle de stages d'orientation et de places d'apprentissage (Bourse suisse des places d'apprentissage) donnent des indications à ce sujet.

Dans l'illustration ci-dessus, la part des 40 métiers les plus souvent choisis en une année en Suisse est comparé à celui des recherches de places d'apprentissage pour ces mêmes métiers sur la Bourse suisse des places d'apprentissage. En termes d'attractivité, certains métiers correspondent au taux des contrats d'apprentissage effectivement conclus (assistante en soins et santé communautaire, par exemple). Si les candidats pouvaient décider librement, ils choisiraient certains métiers beaucoup plus souvent (employé de commerce, gestionnaire du commerce de détail, informaticienne, etc.) et d'autres métiers beaucoup moins fréquemment (assistante en soins et santé communautaire, cuisinier, etc.).

Source: Calculs de Samuel Lüthi (CSRE) et Daniel Goller (Université de Berne) / La Vie économique

Berufliche Mobilität ist gegeben

Der Realitätscheck kommt für junge Leute sehr früh und die Bedürfnisse des Arbeitsmarktes sind nicht statisch, sondern dynamisch. Deswegen gilt: Um den Fachkräftemangel zu lindern, ist es wichtig, dass sich Personen auch nach einer beruflichen Grundbildung weiterentwickeln können. Die Längsschnittanalysen des Bundesamtes für Statistik zeigen, dass nicht nur die berufliche Mobilität nach einer beruflichen Grundbildung recht hoch ist – sie bewegt sich im Durchschnitt auch in Richtung Mangelberufe. Dies ist besonders dann der Fall, wenn nach der beruflichen Grundbildung noch eine tertiäre Ausbildung, sei es an einer Fachhochschule oder in Form einer höheren Berufsbildung, abgeschlossen wird. Damit steigt der Anteil jener Erwerbstätigen, die in einem Beruf mit überdurchschnittlichem Fachkräftemangel tätig sind, von rund 30 Prozent nach Abschluss der Lehre auf fast 60 Prozent nach Abschluss der tertiären Ausbildung.²

Aber auch ohne eine tertiäre Ausbildung bewegen sich viele junge Leute innerhalb der ersten fünf Jahre nach Abschluss der Berufsausbildung in Richtung jener Berufe weiter, bei denen die Mangelerscheinungen grösser sind. Dies zeigt, dass die berufliche Grundbildung bei der Vermittlung der Kompetenzen auch genügend breit aufgestellt ist: Sie ermöglicht nicht nur eine betriebliche, sondern auch eine berufliche Mobilität. Gleichzeitig ist diese Mobilität, so erwünscht sie aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive ist, für weniger attraktive Berufe – sei es bezüglich Lohnes, Arbeitsbedingungen oder Ansehen – ein Problem: Sie verlieren ihre ausgebildeten Fachkräfte überdurchschnittlich häufig an attraktivere Berufe. Der überdurchschnittliche Fachkräftemangel in gewissen handwerklichen Berufen wie Heizungs-, Sanitärinstallateuren oder Zimmerleuten und Spenglern ist deshalb weniger Zeichen eines Marktversagens der Berufsbildung. Sie ist eher die Folge einer arbeitsmarktlichen Dynamik, die wiederum Folge einer Ausbildungsform ist, die nicht in eine berufliche Sackgasse führt.

Arbeiten während der Ausbildung

Ausserhalb der Berufsbildung ist es die Ausnahme, dass Leute in Ausbildung Stellen besetzen, um den Fachkräftemangel zu lindern – Beispiel sind Studierende der Pädagogischen Hochschulen, die an Schulen eingesetzt werden. Diese Form des Einsatzes während der Ausbildung findet in der beruflichen Grundbildung jedoch permanent statt. Natürlich arbeiten Lernende nicht während der ganzen Woche im Betrieb. Und während sie im Betrieb sind, verrichten sie nicht nur qualifizierte Arbeit. Und wenn sie qualifizierte Arbeit leisten, tun sie dies nicht mit derselben Produktivität wie ausgebildete Fachkräfte. Trotzdem und konservativ gerechnet kann man davon ausgehen, dass Lernende jedes Jahr rund 40 000 vollzeitäquivalente Stellen in der betrieblich basierten beruflichen Grundbildung ausfüllen. Dies ist mehr als nur ein Tropfen Wasser auf den heissen Stein in Zeiten, in welchen Betriebe in unterschiedlichsten Branchen und Berufen händeringend um jede Fachkraft kämpfen.

¹Siehe Jaik (2020).

²Siehe BFS (2020).

La mobilité professionnelle, une réalité

Les jeunes sont très tôt confrontés à la réalité du marché du travail et à ses besoins qui ne sont pas statiques mais dynamiques. Afin d'atténuer la pénurie de spécialistes, il faut donc que les individus puissent continuer à évoluer après leur formation professionnelle initiale. Les analyses longitudinales de l'Office fédéral de la statistique révèlent non seulement que la mobilité professionnelle est assez forte après une formation professionnelle initiale, mais aussi qu'elle cible globalement les métiers touchés par la pénurie de personnel. Cela est particulièrement le cas si la formation professionnelle initiale est suivie d'une formation au degré tertiaire – que ce soit en HES ou sous forme de formation professionnelle supérieure. Le taux de personnes actives dans un métier accusant une pénurie de spécialistes supérieure à la moyenne passe ainsi de 30% après un apprentissage à presque 60% après une formation du degré tertiaire.²

Cependant, même sans formation au degré tertiaire, de nombreux jeunes se dirigent pendant les cinq premières années et demie suivant la fin de leur apprentissage professionnel vers les métiers où les signes de pénurie sont les plus marqués. Cela démontre que les compétences qu'ils ont acquises durant leur formation professionnelle initiale sont suffisamment larges pour permettre de passer non seulement d'une entreprise à l'autre, mais aussi d'un métier à l'autre. Si souhaitable soit-elle du point de vue macroéconomique, cette mobilité constitue néanmoins un problème pour les métiers moins attrayants en termes de salaire, de conditions de travail ou de prestige, qui perdent leur main-d'œuvre spécialisée à une fréquence supérieure à la moyenne au profit de métiers plus attrayants. Plus marquée dans certains métiers manuels (par exemple monteurs de chauffages et d'installations sanitaires, charpentiers et plombiers), la pénurie de spécialistes est donc moins le signe d'une défaillance du marché de la formation professionnelle que la conséquence d'une dynamique du marché du travail qui résulte elle-même d'un type de formation qui ne mène pas dans un cul-de-sac professionnel.

Travailler pendant la formation

En dehors du cadre de la formation professionnelle, il est exceptionnel que des personnes en formation occupent des emplois afin d'atténuer une pénurie de spécialistes, à l'instar des étudiants des hautes écoles pédagogiques qui sont engagés comme enseignants. Dans la formation professionnelle initiale, cette forme d'engagement est cependant la règle. Certes, les apprentis ne travaillent pas toute la semaine en entreprise; ils n'exécutent pas uniquement des travaux qualifiés, et lorsqu'ils en exécutent, ce n'est pas avec la même productivité que les spécialistes expérimentés. Selon une estimation prudente, on peut cependant supposer que les apprentis occupent chaque année quelque 40 000 équivalents plein temps au cours de leur formation professionnelle initiale en entreprise, ce qui est plus qu'une goutte d'eau dans l'océan à une époque où les entreprises des secteurs et métiers les plus divers luttent désespérément pour recruter des employés spécialisés.

¹Voir Jaik (2020).

²Voir OFS (2020).

Jeder manuelle Eingriff kostet!

«Lamello»: Das sind Verbindungssysteme für Schreiner, Möbelbauerinnen und die Holzverarbeitende Industrie. Die Lamello AG aus Bubendorf (BL) arbeitet seit 2019 mit dem Branchenportal nexmart in der Schweiz. Neu wird der Vertrieb in allen wichtigen westeuropäischen Märkten auf nexmart umgestellt. Raffael Gomez, Leiter Marketing und Vertrieb bei Lamello, beleuchtet die Hintergründe für diesen strategischen Entscheid.

Chaque intervention manuelle coûte!

«Lamello»: il s'agit de systèmes de raccordement pour les menuisiers, les constructeurs de meubles et l'industrie du bois. Lamello AG de Bubendorf (BL) travaille depuis 2019 avec le portail de l'industrie nexmart en Suisse. La distribution de tous les grands marchés d'Europe de l'Ouest est en train de passer à nexmart. Raffael Gomez, Directeur Marketing et Ventes chez Lamello, explique les raisons de cette décision stratégique.



Raffael Gomez

«Wir von Lamello sind auf strategische Marktpartner angewiesen, die in ausgewählten Märkten engagiert und professionell agieren. Demzufolge beliefern wir generell nur ausgesuchte, motivierte Partner, die gemäss unserem neuen Qualitätssystem mit aktiver Kundennähe überzeugen und professionell eine hochstehende Vermarktung umsetzen. ...»

«Chez Lamello, nous dépendons de partenaires stratégiques, engagés et professionnels sur des marchés sélectionnés. Par conséquent, nous ne fournissons généralement que des partenaires sélectionnés et motivés qui, conformément à notre nouveau système qualité, convainquent par une proximité active avec le client et réalisent un marketing de haut niveau avec professionnalisme. ...»

... Für uns ist deshalb klar, dass eine langfristig erfolgreiche Partnerschaft mehr als ein Produkt und ein Preisschild im Netz ist. Ein erfolgreiches Gesamtpaket umfasst nach unserer Auffassung ein innovatives Sortiment, laufende Investitionen in die Lagerhaltung und Ausstellung. Stetige Weiterbildung und Beratung bilden dann ebenso einen wichtigen Bestandteil wie das von uns unterstützte Marketing und die Schulung unserer Partner.», fasst Raffael Gomez, Leiter Marketing und Vertrieb der Lamello AG, eindrücklich zusammen.

Das familiengeführte Unternehmen mit Sitz in Bubendorf wurde 1969 vom Schreiner Hermann Steiner gegründet. Dies, nachdem die geniale Idee mit den ovalen Holzplättchen als Spanplattenverbindung marktreif war. Das System der ovalen Holzplättchen prägte, ja revolutionierte erfolgreich das Schreinerhandwerk. Entsprechend kennt es weltweit Nachahmungen aller Art. Dennoch konnte die Marke ihre Exklusivität bewahren. Das zeigt sich in den Produkten genauso wie in der Vertriebsstrategie. Raffael Gomez dazu: «Wir schützen uns und unsere Partnerhändler mit einem geschlossenen Vertriebssystem.»

Lamello setzt neu exklusiv auf das Branchenportal nexmart. Wie kam man dazu?

Unsere aktuelle Unternehmens- und Vertriebsstrategie sieht die digitale Transformation vor. Wir minimieren in sämtlichen Prozessen die manuellen Eingriffe, um wirtschaftlich produzieren, verkaufen und gegebenenfalls auch reparieren zu können. Deshalb haben wir 2019 zunächst einmal zusammen mit nexmart die Pilotprojekte «retail Connect» und «online Market» für die Schweiz realisiert. Das hat gut funktioniert. Also weiteten wir im Jahre 2022 diese Applikationen auch auf Deutschland, Österreich, Belgien, Holland und Frankreich aus.

... Il est donc clair pour nous qu'un partenariat fructueux à long terme est plus qu'un produit et une étiquette de prix sur le réseau. Nous pensons qu'un paquet global fructueux comprend un assortiment innovant, des investissements continus dans le stockage et l'exposition. La formation continue et le conseil constituent alors un élément important, tout comme le marketing que nous soutenons et la formation de nos partenaires.», résume de manière impressionnante Raffael Gomez, Directeur Marketing et ventes de Lamello AG.

L'entreprise familiale basée à Bubendorf a été fondée en 1969 par le menuisier Hermann Steiner. Ceci après la commercialisation de l'idée géniale des plaquettes de bois ovales pour assembler des panneaux de particules. Le système des plaquettes de bois ovales a façonné et même révolutionné avec succès l'artisanat de la menuiserie. En conséquence, elle connaît des contrefaçons de toutes sortes dans le monde entier. Néanmoins, la marque a su préserver son exclusivité. Cela se reflète dans les produits comme dans la stratégie de distribution. Raffael Gomez a déclaré: «Nous nous protégeons et protégeons nos partenaires par un système de distribution fermé.»

Lamello mise désormais exclusivement sur le portail professionnel nexmart. Comment en est-on arrivé là?

Notre stratégie commerciale actuelle prévoit la transformation numérique. Nous minimisons les interventions manuelles dans tous les processus pour pouvoir produire, vendre et réparer de façon économique. C'est pourquoi, en 2019, nous avons d'abord réalisé avec nexmart les projets pilotes «retail Connect» et «online Market» pour la Suisse. Cela a bien fonctionné. En 2022, nous avons donc étendu ces applications à l'Allemagne, à l'Autriche, à la Belgique, aux Pays-Bas et à la France.





Seit der Erfindung der Holzlamelle dreht sich bei Lamello alles um Verbindungslösungen. Nach dem Original sind viele bahnbrechende Produkte hinzugestossen, welche dem Anwender neue Möglichkeiten eröffnen und ihm bei der täglichen Arbeit Zeit ersparen.

Depuis l'invention des lamelles en bois, Lamello se concentre sur les solutions de raccordement. Après l'original, de nombreux produits révolutionnaires sont apparus, qui ouvrent de nouvelles possibilités à l'utilisateur et lui font gagner du temps dans le travail quotidien.

2024 werden wir zudem 28 weitere europäische Länder damit bedienen. Wir bekommen somit ein Instrumentarium für unseren ganzen europäischen Vertrieb aus einer Hand.

Gibt es spezifische Gründe für das Vertrauen in das Branchenportal nexmart?

Der einheitliche und marktoffene Ansatz sowie die Akzeptanz und Verankerung des Portals bei unseren Partnern haben uns überzeugt. Zudem unterstützt nexmart uns selber in der digitalen Transformation mit Erfahrung, Know-how und spannenden Dienstleistungen. Wir haben die erwarteten E-Commerce-Quoten bereits übertroffen, was den eingeschlagenen Weg bestätigt.

Europa im Fokus – oder die ganze Welt?

Wir beschränken uns mit nexmart vorerst auf die europäischen Märkte. In Übersee arbeiten wir erfolgreich mit Importeuren, die die lokalen Märkte individuell kennen und auf ihre Weise bearbeiten. Wir sind weltweit insgesamt in rund 65 Märkten aktiv, die sich selbstredend nicht alle gleich bearbeiten lassen.

Ihre wichtigsten Endkunden sind die Schreinereien – weltweit. Wie kaufen diese Firmen Ihre Produkte?

Wir sehen einen klaren Trend hin zur Online-Bestellung, vor allem bei den Verbindern. Aber auch Maschinen werden vermehrt online erworben. Die Pandemie hat die Tendenz weg vom Laden, hin zum digitalen Geschäft, beschleunigt. Folglich nehmen die Umsätze im klassischen Ladengeschäft des Fachhandels eher ab.

«Die Qualität der Produktdaten in den Händlershops ist auch für uns ein Thema – hierzu hoffen wir auf Lösungen, die die gesamte Branche vorwärtsbringen.»

Stichwort Fachhandel: Sie beliefern in der Schweiz 25 Marktpartner mit 54 Filialen. Das sieht nach einem selektiven, eng definierten Schweizer Vertriebssystem aus.

Wie gesagt, Schreinerei, Möbelbau und Holzverarbeitung sind unsere Zielgruppen. Das sind anspruchsvolle Gewerke, die eine entsprechende Qualität beim Produkt wie auch bei Verfügbarkeit, Beratung und Marketing erwarten. Das kann man nur mit ausgewählten Marktpartnern

En 2024, nous desservons 28 autres pays européens. Nous aurons donc un ensemble d'outils pour toute notre distribution en Europe.

Y a-t-il des raisons spécifiques de faire confiance au portail professionnel nexmart?

L'approche unifiée et ouverte au marché ainsi que l'acceptation et l'ancre du portail par nos partenaires nous ont convaincus. En outre, nexmart nous soutient dans la transformation digitale grâce à son expérience, son savoir-faire et ses services passionnants. Nous avons déjà dépassé les taux escomptés pour le commerce électronique, ce qui confirme la voie choisie.

Pleins feux sur l'Europe ou le monde entier?

Avec nexmart, nous nous limitons pour l'instant aux marchés européens. À l'étranger, nous travaillons avec succès avec des importateurs qui connaissent individuellement les marchés locaux et les traitent à leur manière. Nous sommes actifs sur quelque 65 marchés dans le monde entier, qui ne peuvent évidemment pas tous être traités de la même manière.

Leurs principaux clients finaux sont les menuiseries du monde entier. Comment ces entreprises achètent-elles vos produits?

Nous voyons une nette tendance vers les commandes en ligne, particulièrement pour les connecteurs. Mais les machines sont aussi de plus en plus souvent achetées en ligne. La pandémie a accéléré la tendance à délaissier les magasins pour les magasins numériques. Par conséquent, les ventes des magasins spécialisés classiques sont en baisse.

«La qualité des données produits dans les magasins de distribution est également un enjeu pour nous, et nous espérons des solutions qui feront avancer l'ensemble de la branche.»

Le mot-clé du commerce spécialisé: en Suisse, ils approvisionnent 25 partenaires du marché avec 54 filiales. Cela ressemble à un système de distribution suisse sélectif et étroitement défini.

Comme je l'ai dit, la menuiserie, la construction de meubles et le travail du bois sont nos groupes cibles. Ce sont des métiers exigeants qui attendent une qualité appropriée en termes de produit, de disponibilité,



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

umsetzen, die ihrerseits im jeweiligen Markt engagiert, professionell und nahe an ihren Kunden aktiv sind. Wir haben das in unserem neuen Qualitätssystem so definiert und beliefern dementsprechend nur ausgesuchte, motivierte Partner. Denn die gute Vermarktung braucht für eine erfolgreiche Partnerschaft mehr als ein Produkt und ein Preisschild im Netz. Sortimente, Investitionen in die Lagerhaltung, Ausstellung und Beratung, Marketing und Schulung bilden ein Gesamtpaket. Ein stationärer POS gehört ebenfalls dazu.

Sie lassen damit reine Online-Händler – auch wenn sie gross sind und eine enorme Besucherfrequenz bieten – bewusst aussen vor.

Wir haben ein einheitliches, europaweit harmonisiertes Preis-/Konditionssystem und setzen auf autorisierte Markenpartner, die unsere qualitativen Kriterien erfüllen. Der Onlinehandel funktioniert anders und kann diesen integralen Ansprüchen nicht genügen. Wir beliefern darum Drittplattformen nicht und schützen damit unsere Marktpartner. Denn mit einer aktiven Markensteuerung kann sich der ausgewählte Fachhandel klar abgrenzen und profilieren.

Sie setzen mit nexmart zunächst auf E-Commerce mit Ihren Markenpartnern. Haben Sie mit der angestrebten Digitalisierung auch Ihre Endkunden im Blick?

Unsere Endkunden im Bereich Gewerbe und Industrie wollen Lösungen entlang der ganzen Wertschöpfungskette. Je besser wir unsere Produkte und Dienstleistungen in diesen Prozessen verankern, desto mehr Kundennutzen und Kundenbindung resultieren. Unsere Produkte sind vom Entwurf über die Planung bis zur CNC-Bearbeitung integrierbar und damit im gesamten Herstellungsprozess präsent.

«Attraktive Marken im selektiven Umfeld stützen und schützen den Fachhandel. Sie bieten die Möglichkeit, sich unternehmerisch zu profilieren und abzugrenzen.»

de conseil et de marketing. Cela ne peut se faire qu'avec des partenaires sélectionnés qui sont à leur tour engagés sur leur marché respectif, professionnels et actifs proches de leurs clients. Nous l'avons défini ainsi dans notre nouveau système de qualité et ne fournissons que des partenaires sélectionnés et motivés. Car pour réussir un partenariat, il faut plus qu'un produit et une étiquette de prix sur le réseau. Les assortiments, les investissements dans le stockage, l'exposition et le conseil, le marketing et la formation forment un tout. Un point de vente fixe en fait également partie.

Ils laissent ainsi délibérément de côté les commerçants en ligne purs, même s'ils sont de grande taille et affichent un taux de fréquentation énorme.

Nous disposons d'un système de prix/conditions unifié et harmonisé à l'échelle européenne et nous comptons sur des marques partenaires agréées qui répondent à nos critères qualitatifs. Le commerce en ligne fonctionne différemment et ne peut répondre à ces exigences intégrales. Nous ne fournissons donc pas de plateformes tierces et protégeons ainsi nos partenaires commerciaux. En effet, avec un contrôle actif de la marque, le commerce spécialisé sélectionné peut clair sur se profiler.

Avec nexmart, vous misez tout d'abord sur le commerce électronique avec vos partenaires de marque. La numérisation que vous visez visez-vous également vos clients finaux?

Nos clients finaux commerciaux et industriels recherchent des solutions tout au long de la chaîne de valeur. Plus nous ancrons nos produits et services dans ces processus, plus nous en tirerons profit et fidélisons nos clients. Nos produits sont intégrables depuis la conception jusqu'à l'usinage CNC et sont donc présents tout au long du processus de fabrication.

«Les marques attrayantes dans un environnement sélectif soutiennent et protègent le commerce spécialisé. Elles offrent la possibilité de se démarquer sur le plan entrepreneurial.»



Die Lamello AG wurde im Jahre 1944 durch Hermann Steiner in Liestal (BL) gegründet und rund elf Jahre später, also im Jahre 1955, wurde dann das heute so berühmte Lamello System erfunden, welches die Basis des unternehmerischen Erfolges darstellt. Heute beschäftigt die Spezialistin für Holzverbindungstechnik annähernd 100 Mitarbeitende und hat aktuell seinen Sitz in Bubendorf.

Lamello AG a été fondée en 1944 par Hermann Steiner à Liestal (BL) et environ onze ans plus tard, en 1955, le système Lamello, aujourd'hui célèbre, a été inventé, qui est la base de la réussite de l'entreprise. Aujourd'hui, la spécialiste de la technique d'assemblage en bois emploie près de 100 collaborateurs et est actuellement basée à Bubendorf.

Wir haben dafür ein Netzwerk mit über 50 Partnern: Führende Hersteller von CNC-Maschinen, von Software für CAD, CAM, ERP sowie Hersteller von Fräswerkzeugen und Aggregaten. Damit ist die Anwendung unserer Produkte weitestgehend vereinfacht und standardisiert.

Das ist die produktionsseitige Digitalisierung. Wie bringt man den Schreiner dazu, Ihre Produkte digital einzukaufen?

Dafür ist der ausgewählte Fachhandel zuständig. Er kann professionell die bilateralen Beziehungen mit dem Schreiner aufbauen. Wir unsererseits können – und müssen – hier mit qualitativ guten Daten unterstützen, damit der Schreiner mit der Online-Bestellung wirklich einen effektiven Nutzen hat und aktiv mitmacht.

Womit wir bei Dauerbrenner «Datenqualität» sind

Das ist es, und ich gebe gerne zu, dass wir selber auch daran intensiv arbeiten: Der gordische Knoten ist noch nicht durchschlagen. Aber wir bleiben dran! – Und wir schauen generell optimistisch in die Zukunft. Die Auftragslage fürs Schreinerhandwerk ist positiv, das Handwerk kann sich behaupten und international sehen wir gute Wachstumschancen. Die Pandemie hat unsere Märkte exzeptionell beschleunigt, nun sehen wir eine Rückkehr zu einem gesunden Normalniveau. Das gesamte Bild stimmt mich zuversichtlich!

Herr Gomez, vielen Dank für das informative Gespräch!

Nous disposons d'un réseau de plus de 50 partenaires: principaux fabricants de machines CNC, de logiciels de CAO, FAO, ERP et fabricants d'outils de fraisage et d'agregats. L'utilisation de nos produits est ainsi simplifiée et standardisée.

C'est la numérisation du côté de la production. Comment faire pour que le menuisier achète ses produits numériquement?

La responsabilité en incombe au professionnel sélectionné. Il peut établir des relations bilatérales professionnelles avec le menuisier. Pour notre part, nous pouvons – et devons – apporter notre soutien en fournissant des données de qualité afin que le menuisier puisse réellement tirer profit de la commande en ligne et qu'il participe activement.

C'est l'éternel sujet de la «qualité des données»

C'est le cas, et j'admets volontiers que nous y travaillons d'arrache-pied: le nœud gordien n'a pas encore été franchi. Mais nous restons à l'écoute! – Et, d'une manière générale, nous envisageons l'avenir avec optimisme. L'état des commandes pour la menuiserie est positif, l'artisanat peut se maintenir et nous voyons de bonnes perspectives de croissance au niveau international. La pandémie a exceptionnellement accéléré nos marchés, et nous assistons maintenant à un retour à des niveaux normaux sains. Tout cela me donne confiance!

Monsieur Gomez, merci beaucoup pour cet entretien instructif.

PB SWISS TOOLS

Work with the best.

**Der Trick mit dem Klick
Kompakt, alles dabei, sicher.**

Die farbcodierten VDE Slim-Wechselklingen mit schlankem VDE Classic Griff: Spart Zeit und Platz.

+ 100% Swiss Made

Innovation



Alles im Griff
pbst.ch/mov/0024



pbswisstools.com

Bezugsquelle für Schweizer Fachhandel: e+h Services AG,
Industriestrasse 14, 4658 Däniken, info@eh-services.ch, www.eh-services.ch

145 YEARS
A history of ambition.



VDE Tested

Swissavant: Berufsbildung in der Zeitenwende

Der jährlich jeweils im September stattfindende Nationale Bildungstag ist für Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt als nationale Trägerorganisation von insgesamt vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen erneut Anlass genug, für alle Bildungsakteure, Auszubildende und Bildungsverantwortliche eine zweisprachige Sonderpublikation – **BERUFSBILDUNG 2024 EIN- UND AUSBLICKE** – mit dem Titel «Zeitenwende!» aufzulegen.

Swissavant: les temps changent dans la formation professionnelle

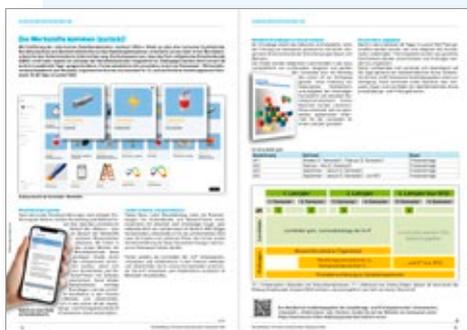
La Journée nationale de la formation, qui a lieu chaque année en septembre, est pour Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, en tant qu'organisation nationale responsable de quatre branches de formation et d'exams, une raison suffisante pour éditer une publication spéciale bilingue – **FORMATION PROFESSIONNELLE 2024 APERCUS ET PERSPECTIVES** – intitulée «Les temps changent!».



***KOSTENLOS
anfordern!**
***Demandez-le
sans frais**

*Bestellung/Commande (max. 3 Ex.):
info@swissavant.ch

Einige Seiten aus dem Inhalt:



Quelques pages du contenu:



dormakaba: Generalversammlung stimmt allen Anträgen zu

Die dormakaba Holding AG hat am 5. Oktober 2023 ihre ordentliche Generalversammlung abgehalten. 232 Aktionärinnen und Aktionäre nahmen persönlich teil. Insgesamt waren 2 793 762 stimmberechtigte Namensaktien vertreten, was 66,5% des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals entspricht. Alle Anträge des Verwaltungsrats wurden von den Aktionärinnen und Aktionären genehmigt.

Die Generalversammlung stimmte allen Anträgen des Verwaltungsrats mit grosser Mehrheit zu, einschliesslich der Auszahlung einer Dividende von 9.50 CHF pro Aktie. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 51,9%, unter Berücksichtigung der Kosten für Initiativen im Zusammenhang mit dem Transformationsprogramm von dormakaba, aber ohne die Auswirkungen der revidierten Goodwill-Bilanzierung gemäss Swiss GAAP FER 30. Die Hälfte dieser Dividendenausschüttung wird aus dem Bilanzgewinn und die andere Hälfte aus den Reserven aus Kapitaleinlagen erfolgen.

Weiter genehmigte die Generalversammlung alle beantragten Wiederwahlen in den Verwaltungsrat, jeweils für die Amtsdauer von einem Jahr. Während Daniel Daeniker aus dem Verwaltungsrat zurücktrat, wurden Till Reuter und Ines Pöschel als neue unabhängige Mitglieder gewählt. Sie stärken die industrielle Expertise und die Kompetenz des Verwaltungsrats in der digitalen Transformation sowie in den Bereichen Governance, Nachhaltigkeit, Vergütung und Compliance.

Seit am 1. Mai 2023 Svein Richard Brandtzæg das Präsidium übernommen hat, werden sowohl der Verwaltungsrat als auch seine Ausschüsse von unabhängigen und nicht-exekutiven Mitgliedern geleitet. Mit der Wahl von Ines Pöschel wurde die Frauenquote im Verwaltungsrat um weitere 10% erhöht.

Im Rahmen einer Konsultativabstimmung stimmten die Aktionärinnen und Aktionäre auch dem Vergütungsbericht 2022/23 zu. Ebenso genehmigt wurden der vorgeschlagene Maximalbetrag für die Vergütung des Verwaltungsrats bis zur ordentlichen Generalversammlung 2024 und der vorgeschlagene Maximalbetrag für die Vergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2023/24 sowie die Anpassung der Statuten der dormakaba Holding AG an das revidierte Schweizer Aktienrecht.

Weitere Einzelheiten zur Generalversammlung 2023 sind unter www.dormakabagroup.com zu finden.

Ce rapport est publié uniquement en allemand.



Das wahre Leben ist Rückenwind haben

› Ihre Gelassenheit absichern.

Die berufliche Vorsorge sichert Arbeitnehmende gegen die finanziellen Folgen von Invalidität, Tod und Alter ab. Die Groupe Mutuel hat ihr Angebot kürzlich erweitert und bietet Kollektiv- und Gemeinschaftslösungen an sowie alle mit den autonomen Kassen verbundenen Dienstleistungen. Wie auch immer Ihre Situation aussieht, wir haben die Lösung.

Informieren Sie sich jetzt:
groupemutuel.ch/Unternehmen

SFS vollzieht Änderung in CHRO Position

Der Verwaltungsrat der SFS Group AG vollzieht eine Änderung in der Besetzung der Chief Human Resources Officer Position (CHRO). Arthur Blank, Leiter der Division Construction, übernimmt interimistisch die Verantwortung.

Susanne Jung verlässt die SFS Group. Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung bedanken sich und wünschen ihr für die Zukunft alles Gute.

Der Verwaltungsrat ernennt per sofort Arthur Blank als neuen interimistischen Leiter und plant, die Stelle nachzubesetzen.

SFS greift mit Arthur Blank auf einen langjährigen Mitarbeiter mit breiter Führungserfahrung zurück. Er arbeitet seit 1982 bei SFS und ist seit 2014 verantwortlich für die Geschäftsaktivitäten der Division Construction. Per Ende 2023 übergibt Arthur Blank im Zuge der Nachfolgeplanung die Leitung der Division Construction an Thomas Jung. Arthur Blank wird bis zur Nachbesetzung der CHRO Position mit seiner Führungsexpertise und Erfahrung die Weiterentwicklung der HR-Organisation und -Leistungen in enger Zusammenarbeit mit dem bestehenden Team sicherstellen. www.sfs.com



Arthur Blank



Susanne Jung

SFS effectue le changement dans la position de CHRO

Le conseil d'administration de SFS Group AG modifie la composition du poste de Chief Human Resources Officer (CHRO). Arthur Blank, responsable de la division Construction, prend la responsabilité par intérim.

Susanne Jung quitte le groupe SFS. Le conseil d'administration et la direction du groupe la remercient et lui souhaitent bonne chance pour l'avenir.

Le conseil d'administration nomme immédiatement Arthur Blank comme nouveau directeur intérimaire et envisage de le remplacer.

Avec Arthur Blank, SFS s'appuie sur un collaborateur de longue date doté d'une vaste expérience du leadership. Il travaille chez SFS depuis 1982 et est responsable des activités de la division Construction depuis 2014. À la fin de 2023, Arthur Blank passera la direction de la division Construction à Thomas Jung dans le cadre de la planification de la relève. Jusqu'à ce que le poste de CHRO soit remplacé, Arthur Blank veillera, grâce à son expertise et à son expérience en matière de leadership, à l'évolution de l'organisation et des prestations des RH en étroite collaboration avec l'équipe existante. www.sfs.com

Führungswechsel bei Villeroy & Boch

Der Aufsichtsrat der Villeroy & Boch AG hat heute Gabi Schupp mit Wirkung ab dem 1. Januar 2024 zur Vorstandsvorsitzenden bestellt. Sie wird damit die Nachfolge von Frank Göring antreten.



Gabi Schupp

«Ich freue mich sehr, dass wir mit Gabi Schupp eine sehr erfolgreiche und vertraute Führungspersönlichkeit aus den eigenen Reihen für diese grosse Verantwortung gewinnen konnten», sagt

Andreas Schmid, Vorsitzender des Aufsichtsrats. «Mit ihrer langjährigen, umfangreichen Erfahrung an der Spitze globaler Markenunternehmen und bei der Begleitung komplexer M&A-Prozesse bringt sie die richtigen Voraussetzungen mit, um den von Frank Göring eingeschlagenen Wachstumskurs fortzusetzen und die Integration von Ideal Standard erfolgreich zu managen.

Im Aufsichtsrat sind wir überzeugt davon, dass Gabi Schupp Villeroy & Boch gemeinsam mit Vorstand und Beschäftigten in eine weitere erfolgreiche Zukunft führen wird.»

In den vergangenen knapp fünf Jahren hat Gabi Schupp den Unternehmensbereich Dining & Lifestyle gemeinsam mit ihrem Führungsteam strategisch neu positioniert und wirtschaftlich wie organisatorisch nachhaltig erfolgreich aufgestellt. Dabei hat sie sowohl die Marketing- und Vertriebs- als auch die Beschaffungsstrategie erfolgreich neu ausgerichtet. In der Folge stiegen Umsatz und Ertrag in einem herausfordernden Marktumfeld signifikant an. Vor ihrer Zeit bei Villeroy & Boch war Schupp über 20 Jahre in verschiedenen leitenden Positionen namhafter internationaler Unternehmen tätig.

Frank Göring, dessen Vertrag zum 31. Dezember 2023 endet, plant, sich künftig verstärkt privaten Interessen zu widmen. Dennoch wird er dem Unternehmen weiterhin als Berater für die Integration von Ideal Standard erhalten bleiben. Andreas Schmid fügt hinzu: «Frank Göring, der seit 26 Jahren im Unternehmen ist, gebührt grosser Dank. Mit Leidenschaft und Engagement hat er seit 2007 an der Spitze des Unternehmens die Internationalisierung und Digitalisierung erfolgreich vorangetrieben und Villeroy & Boch ertragsseitig auf ein neues Niveau gebracht. Wir freuen uns, dass er uns mit seiner Expertise bei der Integration von Ideal Standard beratend zur Seite stehen wird.»

www.villeroy-boch.ch

Ce rapport est publié uniquement en allemand.

Sicherheit in KMUs

Unabhängig von ihrer Grösse, stehen KMUs vor der Herausforderung, dass sie die Auflagen bezüglich vieler Sicherheitsthemen korrekt und fristgerecht umsetzen müssen. Hierbei steht nicht nur die Schwierigkeit die Aufgabenfülle zu meistern im Vordergrund, sondern auch die Tatsache, dass diese Aufgabe verlangt, stets auf aktuellem Stand zu sein und dies notabene, auch wenn die Funktion des Sicherheitsbeauftragten im Nebenamt ausgeführt wird.

In der Schweiz gibt es rund 600 000 kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die meisten davon mit nur wenigen Mitarbeitenden. In einem solchen Unternehmen hat eine Person oftmals mehrere Funktionen inne. Dazu gehört unter anderem auch die Bearbeitung von Sicherheitsaspekten und -risiken.

Die KMUs in der Schweiz sind von Gesetzes wegen verpflichtet diverse Sicherheitsthemen gesetzeskonform umzusetzen, sei es in den Bereichen Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz, Brandschutz, Gefahrstoff und Gefahrgut, Konformität in der Maschinensicherheit oder Umweltschutz. Hinzu kommen Thematiken, die aus ökonomischer Sicht von grösster Bedeutung sind, wie Business Continuity Management (BCM), Security oder Informationssicherheit.

Vor lauter Bäumen sieht man den Wald nicht

Für eine Person, häufig im Nebenamt, ist es schwierig, sich einen Überblick über all diese komplexen Themen zu verschaffen und die geeigneten Massnahmen umzusetzen. Dies kostet viel Zeit und Geld. Einfacher und damit auch kostengünstiger ist externe Hilfe zu holen und sich unterstützen zu lassen.

Fazit

Die KMU-Plattform stellt für kleine und mittlere Unternehmen eine Vielzahl von nützlichen Informationen zu sicherheitsrelevanten Themen und gesetzlich vorgeschriebenen Pflichten in kompakter Form bereit. Ziel ist, dass Sie in Ihrem Betrieb Gesetzeskonformität erreichen und erhalten, Mitarbeitende, Sach-/Gebäudewerte, Prozesse und die Reputation schützen.

www.safetycenter.ch/kmu-plattform

La sécurité dans les PME

Quelle que soit leur taille, les PME sont confrontées au défi de mettre en œuvre correctement et dans les délais les exigences relatives à de nombreux aspects de la sécurité. L'accent n'est pas seulement mis sur la difficulté de maîtriser l'ampleur des tâches, mais aussi sur le fait que celles-ci exigent d'être constamment à jour, même si la fonction de responsable de la sécurité est exercée à titre accessoire.



KPs Photography, shutterstock.com

La Suisse compte environ 600 000 petites et moyennes entreprises (PME), la plupart d'entre elles ne comptant que quelques employés. Dans une telle entreprise, une personne occupe souvent plusieurs fonctions, notamment la gestion des aspects et des risques liés à la sécurité.

En Suisse, les PME sont tenues de mettre en œuvre différentes mesures de sécurité en conformité avec la loi, que ce soit dans les domaines de la sécurité et de la santé au travail, de la protection incendie, des matières dangereuses, de la conformité en matière de sécurité des machines ou de la protection de l'environnement. S'y ajoutent des questions d'une importance capitale d'un point de vue économique, telles que la gestion de la continuité des opérations (BCM), la ou la sécurité de l'information.

Quand les arbres cachent la forêt

Il est difficile pour une personne seule, souvent chargée de la sécurité à titre accessoire, d'avoir une vue d'ensemble de toutes ces questions complexes et de mettre en œuvre les mesures appropriées. Cela demande beaucoup de temps et d'argent. Il est plus facile et donc moins coûteux de demander et d'obtenir de l'aide extérieure.

Conclusion

La plate-forme PME fournit aux petites et moyennes entreprises une multitude d'informations utiles sur les questions de sécurité et les obligations légales sous une forme condensée. L'objectif est d'obtenir et de maintenir la conformité avec la loi dans votre entreprise, de protéger les employés, les biens matériels/bâtiments, les processus et la réputation.

www.safetycenter.ch/kmu-plattform

Die Metabo Staubsauger-Familie bekommt Zuwachs

Metabo bietet fünf neue Geräte der Staubklassen L, M und H an. Die Netz-Sauger der 1200-Watt Klasse erledigen Reinigungs- und Absaugarbeiten auf Baustellen und in Werkstätten schnell und zuverlässig. Dabei beseitigen sie sowohl feine Stäube als auch groben Schmutz und kleine Wassermengen. Die Modelle der Staubklasse L sind ideal für das Absaugen von nicht gesundheitsgefährdenden Stäuben wie Hausstaub, Erde und Kalk. Der Sauger ASA M 30 PC mit Staubklasse M eignet sich für Arbeiten, bei denen gesundheitsgefährdende Stäube entstehen wie bei Beton, Holz oder Farbe. Auch ein Sauger in der Staubklasse H ist in der neuen Range vertreten.

Sauberkeit für Innen und Aussen

Alle neuen Nass- und Trockensauger besitzen eine integrierte Press-Clean Filterabreinigung: Bei nachlassender Saugleistung können die Anwender den Filter durch Betätigen der PressClean Taste reinigen und so die Arbeitszeit verlängern. Anstelle der üblichen Papierfiltertüten verwendet Metabo Vlies-Filterbeutel. Sie sind deutlich robuster und langlebiger und auch feinste Stäube lassen sich sicher auffangen und einfach entsorgen.

Die ASA-Modelle verfügen über eine Gerätesteckdose mit Ein- und Ausschaltautomatik. Bei der Nutzung eines Akku-Werkzeugs übernimmt das separat erhältliche CordlessControl System das automatische Ein- und Ausschalten des Saugers.

Überall dabei

Die neuen Metabo Sauger sind leicht, kompakt und praktisch zu transportieren. Die Kabel- und Schlauchhalterungen an allen Modellen minimieren Stolperfallen auf der Baustelle.

Bei den ASA-Modellen gibt es zusätzlich ein Zubehör-Depot für Kabel, Schläuche und Düsen. Auch die Kopplung mit den Metabo metaBoxes ist möglich. So können Handwerker Werkzeug und Sauger einhändig transportieren. Auch praktisch: Das mitgelieferte Sauger Zubehör mit Quick-System beschleunigt das Umrüsten, zum Beispiel das Wechseln verschiedener Muffen.

www.metabo.ch

La famille d'aspirateurs Metabo s'accroît

Metabo propose cinq nouveaux appareils des classes de poussières L, M et H. Les aspirateurs secteur de la classe de 1200 watts effectuent des opérations de nettoyage et d'aspiration rapides et fiables sur les chantiers et dans les ateliers. Ils éliminent aussi bien les poussières fines que les grosses saletés et les petites quantités d'eau. Les modèles de la classe de poussière L sont idéaux pour l'aspiration de poussières non nocives pour la santé comme la poussière domestique, la terre et la chaux. L'aspirateur ASA M 30 PC de la classe de poussière M convient pour les travaux qui génèrent des poussières nocives pour la santé comme le béton, le bois ou la peinture. Un aspirateur de la classe de poussière H est également présent dans la nouvelle gamme.

Propreté intérieure et extérieure

Tous les nouveaux aspirateurs humides et secs sont équipés d'un nettoyage du filtre Press-Clean intégré: en cas de perte de puissance d'aspiration, les utilisateurs peuvent nettoyer le filtre en appuyant sur le bouton PressClean pour prolonger le temps de travail. Au lieu des sacs filtrants en papier habituels, Metabo utilise des sacs filtrants en non-tissé. Ils sont nettement plus robustes et durables et récupèrent même les poussières les plus fines en toute sécurité et les éliminent facilement. Les modèles ASA sont équipés d'une prise de courant automatique. Lorsque vous utilisez un outil sur batterie, le CordlessControl System, disponible séparément, assure la mise en marche et la désactivation automatiques de l'aspirateur.

À emporter partout

Les nouvelles aspiratrices Metabo sont légères, compactes et pratiques à transporter. Les supports de câbles et de tuyaux de tous les modèles minimisent les trébuchements sur le chantier.

Les modèles ASA comportent également un dépôt d'accessoires pour les câbles, les tuyaux et les buses.

Le couplage avec les metaBox Metabo est également possible. Les artisans peuvent ainsi transporter des outils et des aspirateurs à une main. Pratique aussi: les accessoires de l'aspirateur avec système Quick accélèrent la mise à niveau, par exemple le changement de manchons.

www.metabo.ch



Milwaukee BOLT 200 – Kopfschutz-System

Mit dem Schutzhelm BOLT 200 ergänzt Milwaukee sein Sortiment für persönliche Schutzausrüstung um die wichtige Komponente «Kopfschutz» für Baustellen und Montageeinsätze.

Milwaukee setzt bei seiner Neuentwicklung auf eine Helmschale aus Lexan, einem Polycarbonat, das deutlich widerstandsfähiger gegen Schlägeinwirkungen ist, als die sonst verwendeten Kunststoffe. Bei Schlägeinwirkung versteift die Schauminnenschale schrittweise und verteilt so den Druck gleichmässig über den ganzen Kopf, unabhängig vom Aufschlagpunkt. Ein atmungsaktives, waschbares und austauschbares Premium-Schweissband verbessert den Tragekomfort.

Einzigartige Kompatibilität von Helm und Zubehör

Der Plattform-Charakter des BOLT-Systems ermöglicht es, verschiedene Zubehöre am Helm anzubringen und beliebig miteinander zu kombinieren. Das geschieht mit einem einfachen und intuitiven Befestigungssystem. Neben Visieren, Gehör- und UV-Nackenschutz sowie Ausweishalter gibt es auch eine USB-Lampe, die ohne zusätzliches Befestigungsband direkt am Helm aufgesteckt wird. Der Vorteil des Gesamtkonzeptes wird deutlich, wenn die Visiere nach oben geklappt werden und die Lampe dabei sicher an ihrer Position bleibt und nicht demontiert werden muss.

Ein komfortables und einfach einstellbares Radratschen-System ermöglicht es, den Helm für einen Kopfumfang von 52 bis 68 cm anzupassen. Der schwenkbare Nackenriemen kann darüber hinaus optimal an die individuelle Kopfform angepasst werden.

Online-Konfigurator in Kürze geplant

Ob bei Montagearbeiten auf Baustellen oder für die Baumpflege im kommunalen Bereich – die Einsatzorte für das BOLT 200-System können sehr vielfältig sein. Entsprechend unterschiedlich sind die möglichen Konfigurationen für Zubehöre. Eine passende Auswahl wird ein Online-Konfigurator erlauben, der auf der Website von Milwaukee geplant ist, der auch den Aufdruck eines eigenen Firmenlogos ermöglichen wird.

www.milwaukeetool.ch

Milwaukee BOLT 200 – Système de protection de la tête

Le casque de protection BOLT 200 complète la gamme d'équipements de protection individuelle de Milwaukee par le composant important «protection de la tête» pour les chantiers et les opérations de montage.

Milwaukee utilise une coque de casque en lexane, un polycarbonate qui résiste bien mieux aux chocs que les autres plastiques utilisés. Sous l'effet des chocs, la coque de mousse se raidit progressivement et répartit la pression uniformément sur toute la tête, quel que soit le point d'impact. Un ruban de soudure haut de gamme respirant, lavable et interchangeable améliore le confort de transport.



Compatibilité unique entre le casque et les accessoires

Le caractère plate-forme du système BOLT permet de fixer différents accessoires sur le casque et de les combiner à volonté. Cela se fait par un système de fixation simple et intuitif. En plus des visières, des protections auditives, des protections UV du cou et des supports d'identification, il y a aussi une lampe USB qui se fixe directement sur le casque sans bande de fixation supplémentaire. L'avantage du concept global est évident lorsque les visières sont repliées vers le haut et que la lampe reste en place sans avoir besoin d'être démontée.

Un système confortable et facile à régler permet d'adapter le casque à une circonférence de la tête de 52 à 68 cm. La courroie cervicale pivotante peut également être adaptée de manière optimale à la forme individuelle de la tête.

Configurateur en ligne prévu prochainement

Qu'il s'agisse de travaux d'assemblage sur des chantiers ou d'entretien des arbres dans les communes, les lieux d'utilisation du système BOLT 200 peuvent être très divers. Les configurations possibles des accessoires varient en conséquence. Un configurateur en ligne prévu sur le site de Milwaukee permettra une sélection appropriée et aussi d'imprimer le logo de l'entreprise.

www.milwaukeetool.ch



STANLEY® Werkzeuge – Innovation mit Leidenschaft seit 180 Jahren

Das US-amerikanische Unternehmen feiert dieses Jahr sein 180-jähriges Jubiläum: Seit der Gründung der STANLEY Werke in New Britain, Connecticut, 1843 durch Frederick Stanley, sind STANLEY Werkzeuge auf Profi-Anwendungen ausgelegt.

Ursprünglich begann das Unternehmen mit der Herstellung von Türbeschlägen und Scharnieren. Im Laufe der Jahre erweiterte STANLEY sein Produktangebot und begann Werkzeuge herzustellen.

Angefangen 1854 mit der Herstellung von Zollstöcken und 1857 von Wasserwaagen. Im Jahr 1910 führte STANLEY die erste Wasserwaage mit Libelle ein, die schnell zu einem beliebten Werkzeug für Handwerker wurde. Das Unternehmen wuchs weiter und eröffnete neue Produktionsstätten in den USA und im Ausland.

In den 1930er Jahren folgten dann mit dem Bandmass aus Stahl und den Gebrauchsmessern die Produkte, die wie keine anderen für STANLEY stehen. Die Möglichkeit das STANLEY Bandmass mit einer Hand bedienen zu können, überzeugte auch die US-Bundesbehörde für Raumfahrt und Flugwissenschaft NASA. So wurde 1969 das PowerLock-Band mit auf die NASA-Raumfahrtmission Apollo 11 mitgenommen.

STANLEY hat im Laufe der Jahre eine Vielzahl von innovativen Werkzeugen entwickelt, darunter den ersten elektrischen Tacker, den ersten automatischen Schraubendreher und den ersten Laser-Entfernungsmesser. Als weltweit führender Hersteller von Massbändern vertreibt STANLEY seine Produkte in über 175 Ländern.

STANLEY treibt auch heute noch die Branche mit Innovationen wie der STANLEY FATMAX Produktlinie weiter voran. Durch stetige Weiterentwicklung und Verbesserung seiner Produkte an Handwerkzeugen, Elektrowerkzeugen, Aufbewahrungslösungen und Zubehör, zählt STANLEY global zu den bekanntesten Werkzeugmarken. Durch sein vielfältiges Produktsortiment bietet STANLEY Heim- und Handwerkern Lösungen für fast alle Anwendungen im privaten und gewerblichen Bereich.

www.stanleyworks.ch



1999 führte STANLEY den FATMAX Bandmassstab ein.

En 1999, STANLEY a lancé le mètre à ruban FATMAX.



2008 führte STANLEY die SweetHeart Hobel wieder ein.

En 2008, STANLEY a réintroduit les rabots SweetHeart.



Auch heute noch steht STANLEY für innovative Produkte.

Aujourd'hui encore, STANLEY est synonyme de produits innovants.

Outils STANLEY® – Innover avec passion depuis 180 ans

Cette année, l'entreprise américaine célèbre son 180^e anniversaire: depuis la création des usines STANLEY à New Britain, Connecticut, en 1843, par Frederick Stanley, les outils STANLEY ont été conçus pour des applications professionnelles.

À l'origine, l'entreprise a commencé par fabriquer des ferrures de portes et des charnières. Au fil des ans, STANLEY a élargi sa gamme de produits en fabricant des outils.

En 1854, elle a commencé à fabriquer des mètres pliants et en 1857, des niveaux d'eau, suivis en 1910 par le premier niveau d'eau à fiole, qui est rapidement devenue un outil populaire pour les artisans. L'entreprise a continué à se développer et a ouvert de nouvelles usines aux États-Unis et à l'étranger.

Puis, dans les années 1930, le mètre à ruban en acier et les couteaux utilitaires ont donné naissance à des produits qui représentent la norme STANLEY comme aucun autre. La possibilité d'utiliser la mètre à ruban STANLEY d'une seule main a également convaincu la NASA, l'agence américaine de l'espace et des sciences aéronautiques. C'est ainsi qu'en 1969, la mission spatiale Apollo 11 de la NASA a emporté un mètre à ruban PowerLock.

Au fil des ans, STANLEY a développé une multitude d'outils innovants, dont le premier gratteur électrique, le premier tournevis automatique et le premier télémètre laser. Leader mondial de la fabrication de mètres à ruban, STANLEY distribue ses produits dans plus de 175 pays.

STANLEY continue de faire progresser l'industrie par des innovations telles que la gamme de produits STANLEY FATMAX. Grâce au développement et à l'amélioration constants de ses outils à main et électriques, de ses solutions de rangement et d'accessoires, STANLEY est l'une des marques d'outils les plus connues au monde. Grâce à sa large gamme de produits, STANLEY offre aux entreprises artisanales et aux bricoleurs des solutions pour presque toutes les applications privées et professionnelles.

www.stanleyworks.ch

Limitiertes Sondermodell von PUMA® Safety

PUMA Safety, eine der führenden Sicherheitsschuh-Marken vom Hersteller ISM, feiert sein 20-jähriges Jubiläum und präsentiert stolz das neueste Mitglied der beliebten Urban Protect Linie – das streng limitierte Jubiläums-Sondermodell «Kickflip».

Das Jubiläumsmodell verfügt über eine bis 300°C hitzebeständige HRO Gummisohle mit verschiedenen geformten Profilelementen, die optimale Beweglichkeit und sicheren Bodenkontakt gewährleistet.

Dank der Verstärkung des Rotationspunkts wird die Reibung reduziert und Ermüdungserscheinungen werden effektiv vorgebeugt. Das IdCell Element im Fersenbereich besteht aus leichtem, geschäumtem EVA-Material und absorbiert Schläge und Stöße beim Aufsetzen der Ferse. Die anatomisch geformte Einlegesohle sorgt für optimale Dämpfung bei jedem Schritt. Sie verfügt über eine speziell abgestimmte Fußgewölbeunterstützung, die die natürliche Positionierung des Fußes im Schuh ermöglicht und die Muskeln beim Gehen stimuliert.

Darüber hinaus bietet der «Kickflip» einen flexiblen Durchtrittschutz aus keramikbeschichteten Fasern, der die Füße vollflächig vor eindringenden Gegenständen schützt.

Mit diesem Schuh sind die Trägerinnen und Träger bestens gerüstet, um den Anforderungen eines anspruchsvollen Arbeitsumfelds standzuhalten, ohne dabei Kompromisse in puncto Komfort und Stil eingehen zu müssen.

Der «Kickflip» wird ab Sommer 2023 in limitierter Stückzahl im Handel und in ausgewählten Online-Shops erhältlich sein. Weitere Informationen zu den spezifischen Merkmalen sind auf der offiziellen Website von PUMA Safety zu finden.

www.ism-europa.de



Modèle spécial limité de PUMA® Safety

PUMA Safety, l'une des principales marques de chaussures de sécurité du fabricant ISM, célèbre son 20^e anniversaire et est fière de présenter le dernier né de la célèbre gamme Urban Protect – le modèle spécial anniversaire «Kickflip».

Le modèle anniversaire est doté d'une semelle en caoutchouc HRO résistante à la chaleur jusqu'à 300°C avec des éléments profilés de différentes formes, qui garantissent une mobilité optimale et une adhérence sûre au sol.

Le renforcement du point de rotation permet de réduire les frottements et de prévenir la fatigue de manière efficace. L'élément idCELL intégré dans la zone du talon est constitué d'une mousse EVA légère, qui absorbe les impacts et chocs provoqués par la pose répétée du talon.

La semelle intérieure de forme anatomique assure un amorti optimal à chaque pas. Elle dispose d'un soutien de la voûte plantaire spécialement adapté, qui permet un positionnement naturel du pied dans la chaussure, tout en stimulant les muscles lors de la marche.

De plus, le modèle «Kickflip» offre une protection anti-perforation flexible en fibres revêtues de céramique, qui protège les pieds sur toute leur surface contre les objets pénétrants.

Les porteurs de cette chaussure sont parfaitement équipés pour faire face aux exigences d'un environnement de travail exigeant, sans pour autant faire de compromis en termes de confort et de style.

Le «Kickflip» sera disponible à partir de l'été 2023 en quantité limitée auprès des détaillants et dans certaines boutiques en ligne. Pour en savoir plus sur les caractéristiques spécifiques, consultez le site officiel de PUMA Safety.

www.ism-europa.de



«DATEN SIND DER ROHSTOFF DER ZUKUNFT!»

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

SDCC
swiss data clearing center



Produktneuheit von ZARGES

MultiMaster 5 heisst die neue 5-in-1-Leiter aus dem Hause ZARGES. Mit fünf verschiedenen Positionsmodi und intelligenten Produktmerkmalen wurde sie entwickelt, um die Arbeiten in Industrie, Wartung, Bau und auch im privaten Bereich effizienter, komfortabler und sicherer zu gestalten.

Die MultiMaster 5 im Überblick

- Fünf vielseitig einsetzbare Modi, damit Anwender ihre Produktivität noch weiter steigern können
- Anpassung in Sekundenschnelle dank Einhand-Bediensystem und patentiertem, fein justierbarem Stützteil
- Multifunktionales Top, Rollen und Transportgriff, eloxierte Holme, 80 mm breite Safer-Step-Stufen
- Patentiertes Leiterkonzept

Verschiedene Positionsmodi für jede Herausforderung

Das einfache Einhand-Bediensystem und ein ausgeklügeltes Raster mit 35-mm-Abständen am Stützteil der Leiter ermöglichen den reibungslosen Wechsel zwischen den verschiedenen Modi und Höhen.

- **Stehleiter-Position:** Ideal für allgemeine Arbeiten in Höhen bis zu 3,13 m.
- **Treppen-Modus** mit 16 Positionen: Perfekt, um Höhenunterschiede von bis zu einem halben Meter auf ungleichmäßigem Untergrund sicher zu überwinden, z. B. auf Treppen oder unebenem Gelände.
- **Offset-Modus** als Anlegeleiter: Maximale Flexibilität in beengten Arbeitsbereichen, um Hindernisse an Wandflächen zwischen 88 cm und 120 cm zwischen Wand und Leiter zu überbrücken.
- **Anlegeleiter oder erweiterte Anlegeleiter:** Geeignet zum sicheren Anlegen an geraden Wänden, Ecken und auch an runden Säulen.

Die extra breiten, rutschfesten 80 mm tiefen Safer-Step-Stufen bieten höchste Sicherheit und Komfort. Damit hält sie die neuesten Regeln zum Thema Arbeitsschutz ein. Zudem entspricht sie der Norm EN131-4.

Aus hochwertigem Aluminium in bewährter Qualität ist sie mit nur 11,4 Kilogramm gegenüber vergleichbaren Produkten am Markt leicht und dennoch stabil.

www.zarges.ch

Nouveautés de ZARGES

MultiMaster 5 est le nom de la nouvelle échelle 5 en 1 de la maison ZARGES. Avec cinq modes de position différents et des caractéristiques intelligentes, elle a été conçue pour rendre plus efficaces, plus confortables et plus sûrs les travaux dans l'industrie, la maintenance, la construction et le secteur privé.

Le MultiMaster 5 en bref

- Cinq modes polyvalents permettant aux utilisateurs d'améliorer encore leur productivité
- Ajustement en quelques secondes grâce au système de commande à une main et au support breveté réglable avec précision
- Top multifonctionnel, galets et poignée de transport, montants anodisés, échelons de sécurité de 80 mm de large
- Concept breveté d'échelle

Différents modes de position pour chaque défi

Le système de commande simple à une main et une grille sophistiquée avec des intervalles de 35 mm sur le support de l'échelle permettent une transition en douceur entre les différents modes et hauteurs.

- **Position dressée:** idéale pour les travaux généraux jusqu'à une hauteur de 3,13 m.
- **Mode escaliers** à 16 positions: parfait pour surmonter en toute sécurité des dénivelés allant jusqu'à un demi-mètre sur un sol irrégulier, par exemple dans les escaliers ou les terrains accidentés.
- **Mode décalé** en tant qu'échelle simple: Flexibilité maximale dans les zones de travail étroites pour franchir les obstacles entre 88 cm et 120 cm entre le mur et l'échelle.
 - **Échelles d'appontage ou échelles d'appontage élargies:** Convient pour l'appontage en toute sécurité sur des murs droits, des angles et même sur des colonnes rondes.

Les marches Safer Step extra larges et antidérapantes de 80 mm de profondeur offrent un maximum de sécurité et de confort. Elles respectent ainsi les dernières règles en matière de sécurité au travail. Elles sont également conformes à la norme EN131-4.

Avec seulement 11,4 kilogrammes d'aluminium de haute qualité éprouvée, cette échelle est stable par rapport à des produits comparables sur le marché.

www.zarges.ch



Hardware+

12. bis 14. Januar 2025
Messe Luzern

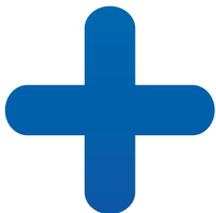
SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Anmeldung ab Ende November 2023

hardware-luzern.ch



Für einen
starken
Branchen-
standort
Schweiz



Patronat

SWISSAVANT

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

Veranstalterin



MESSELUZERN

**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

Weihnatskampagne 2023 von Le Creuset

An Weihnachten besinnen wir uns auf das Wesentliche: Die gemeinsame Zeit mit den Liebsten und das Feiern mit köstlichen Gerichten, die Genuss und Freude ins Zuhause bringen. Diese ganz besondere Stimmung fängt Le Creuset in der Weihnachtskampagne 2023 mit den Farben Kirschrot und Flint atmosphärisch ein und sorgt mit attraktiven Angeboten und einer Limited Edition für Umsatzimpulse.

«Gemeinsam Freude schenken» ist das Motto der Weihnachtskampagne und des achtseitigen Flyers. In Kirschrot mit Schleife wird das Le Creuset-Kernprodukt zum Eyecatcher: Der traditionelle gusseiserne Bräter, der über Generationen weitergegeben wird wie ein geliebtes Erbstück. Auf acht Seiten setzt der Flyer das vielfältige Angebot in Szene und macht Lust aufs gemeinsame Kochen und Genießen und auf passende Geschenkideen.

Im Aktionszeitraum vom 01.11.2023 bis zum 31.12.2023 unterstützt Le Creuset den Fachhandel mit einer absatzfördernden 360° Kommunikation. Dazu gehören A3 Aufsteller, Rezeptheft sowie Visual Merchandising-Tipps für den POS. Ergänzt wird das werbewirksame Trade Pack mit Text- und Bilddateien für die Website, Vorschläge für Newsletter und Social Media Posts. Ausserdem gibt es den Flyer auch in einer digitalen Variante als Flip-Book.

www.lecreuset.ch



Campagne de Noël 2023 de Le Creuset

À Noël, nous nous recentrons sur l'essentiel: passer du temps avec nos proches et faire la fête, en dégustant de délicieux plats qui raviront les palais tout en apportant de la joie au sein de la maison. Dans le cadre de sa campagne de Noël 2023, Le Creuset capture cette ambiance bien particulière avec ses coloris Cerise et Flint, et promeut les ventes grâce à des offres attrayantes et une Édition limitée.

«Offrir de la joie ensemble», telle est la devise de la campagne de Noël et du prospectus de huit pages. Le produit phare de Le Creuset y est présenté dans le coloris Cerise et entouré d'un ruban afin d'attirer tous les regards: la cocotte en fonte traditionnelle, qui se transmet de génération en génération, à l'instar d'un précieux héritage. Sur huit pages, le prospectus met en scène la vaste offre pour mieux éveiller les envies de cuisiner et de profiter ensemble tout en proposant des idées cadeaux qui plairont à chacun.

Pendant la période de validité de l'offre, c'est-à-dire du 01.11.2023 au 31.12.2023, Le Creuset met à la disposition des revendeurs spécialisés des outils de communication à 360° afin de promouvoir leurs ventes, parmi lesquels affiche mobile A3, un livre de recettes et des conseils de visual merchandising pour les POS. Ce Trade Pack à fort impact est complété par des fichiers texte et image pour les sites web, des modèles pour les newsletters et des publications pour les réseaux sociaux. Le prospectus est également disponible en tant que Flip Book (version numérique).

www.lecreuset.ch

Akku-Kompressor AK 18 Multi Multifunktional und kompakt.

**2 Anwendungen:
Hochdruckmodus und
Volumenpumpe.**

Füllleistung	16 l/min
Max. Druck	11 bar
Hochdruckschlauch Länge	1'200 mm
Volumenschlauch Länge	490 mm
Abmessungen	328 x 185 x 256 mm
Gewicht (ohne Akkupack)	2,6 kg

www.metabo.ch

3 Jahre
Garantie
ESPONER/ELIOS

CAS CORDLESS ALLIANCE SYSTEM

metabo
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Die Bergwelt auf einem Taschenmesser

Für die fünfte Ausgabe der Winter Magic Taschenmesserkollektion hat sich das Victorinox Designteam was ganz besonderes einfallen lassen: das einzigartige Design der verschneiten Bergwelt auf den Messerschalen kann man nicht nur bestaunen, sondern auch fühlen. Die Schale aus robustem «Alox» brilliert nämlich mit einer tollen 3D-Haptik, mit der man die Bergwelt ertasten kann. Dazu passend hängt am Taschenmesser noch ein edler Charm mit Bergmotiv.

Was ist das Schönste in den Bergen? Es ist dieser besondere Moment, in dem man die Berge wirklich spürt und gleichzeitig ihre Ruhe und Kraft erfährt. Das neue Taschenmesser Winter Magic 2023 vermittelt genau dieses Gefühl. Die einzigartige Haptik der Messerschale bietet ausserdem ein besonderes sensorisches Erlebnis. Das winterliche Bergmotiv in Puderblau ist ein Statement für Stil und Raffinesse, und wird ergänzt durch einen dazu passenden Anhänger mit Bergmotiv. Der Charm verleiht dem Taschenmesser einen zusätzlichen Hauch von Eleganz. Er kann am Schlüsselring des Messers, an einem Armband oder auch als Accessoire an einer Halskette befestigt werden.

Das Winter Magic Special Edition Taschenmesser 2023 ist auf 10000 Stück limitiert und in einer Geschenkbox verpackt. Es ist das perfekte Weihnachtsgeschenk und Mitbringsel für Winterliebhaber, sowie für alle, die auf der Suche nach etwas Besonderem sind. Nicht nur die Schale und der Anhänger dieses Messers sind ein Blickfang, auch die neun praktischen Funktionen machen das Taschenmesser zum perfekten Alltagsbegleiter.

Victorinox garantiert, dass alle Messer und Werkzeuge aus erstklassigem, rostfreiem Edelstahl gefertigt sind. Jedes Produkt hat eine lebenslange Garantie bei Material- und Verarbeitungsfehler. Victorinox ist stolz auf über 135 Jahre Erfahrung in der Manufaktur von hochwertigen Messern in der Schweiz.
www.victorinox.com

Des montagnes hivernales sur un couteau de poche

Inspiré de la féerie de l'hiver, le couteau de poche Winter Magic 2023 est la cinquième édition à rejoindre la collection Winter Magic de Victorinox. La nouveauté cette saison: les sublimes côtes en «Alox» associées à un effet 3D haptique, qui permet de ressentir le relief singulier des montagnes hivernales. Le couteau de poche est également accompagné d'un charm qui peut être attaché partout, fait écho à la montagne, et permet de toujours garder un bout des sommets sur soi.

En quoi les montagnes sont-elles si spéciales? Les montagnes dégagent à la fois puissance et sérénité. Le nouveau couteau de poche Winter Magic 2023 procure lui aussi cette sensation en offrant aux clients une rencontre sensorielle extraordinaire grâce à ses côtes haptiques en Alox. Son design reproduisant des montagnes hivernales habillées de bleu poudré est un parti pris de style et de sophistication. Il est rehaussé d'un charm assorti en forme de montagne, ajoutant à cette superbe pièce une touche supplémentaire d'élégance. Le charm peut être attaché à l'anneau du couteau, à un bracelet ou à un collier en guise d'accessoire de mode – ou à tout autre objet.

Limitée à 10000 exemplaires, l'édition 2023 de ce couteau de poche Winter Magic se présente dans un coffret cadeau spécial. C'est un présent idéal à offrir à Noël aux amoureux de l'hiver et aux esthètes. En plus d'un design et d'un charme irrésistibles, le couteau Cadet Alox Winter Magic Limited Edition 2023 se distingue par neuf outils pratiques qui renforcent la popularité de ce parfait compagnon du quotidien.

Fort de l'expérience de plus de 135 ans dans la fabrication de couteaux, en Suisse exclusivement, et à partir d'un acier inoxydable de haute qualité, l'entreprise Victorinox offre une garantie à vie contre tout défaut de fabrication et de matériau sur l'ensemble de ses couteaux et outils.
www.victorinox.com



I N T E R N A

Hüsser verstärkt neu die Berufsbildung von Swissavant

Der 28-jährige Nicolas Hüsser hat per 1. Juli 2023 die bei Swissavant neu geschaffene Stelle als «Berufsbildungs-Manager» angetreten. Mit dieser neu geschaffenen Stelle in der Berufsbildung von Swissavant soll den zukünftigen mittelfristigen Anforderungen 2024–2028 in der Berufsbildung, insbesondere beim gesetzeskonformen Ausbau der überbetrieblichen Kurse (üK) in Lostorf (SO), auch im personellen Bereich bedarfsgerecht Rechnung getragen werden. Herr Hüsser unterstützt in dieser Funktion als Berufsbildungs-Manager vorrangig den Leiter Berufsbildung, Fabian Wyss, bei der gesetzeskonformen Durchführung der üK und soll dann in einer zweiten Phase die branchengerechte Entwicklung der digitalen wie KI-gestützten Lernplattform für Lernende wie für Auszubildende aktiv aufbauen und mitprägen.

Nach einer erfolgreich absolvierten kaufmännischen Lehre hat Nicolas Hüsser das 4-jährige Studium an der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) in Olten im Bereich Angewandter Psychologie mit der Studienrichtung «Arbeits-, Organisations- und Personalpsychologie» in Angriff genommen, um dann im Juli 2022 die Studien offiziell mit dem Bachelor-Titel abzuschliessen. Seine vielfältigen Erfahrungen im kaufmännischen Bereich sowie die sinnerfüllende Arbeit mit Jugendlichen haben in der Folge den persönlichen Wunsch einer abwechslungsreichen Bildungstätigkeit aufkommen lassen.

Aufgrund der bisherigen Qualifikationen und den Berufserfahrungen verfügt Nicolas Hüsser heute über das notwendige Rüstzeug für den Einstieg in die komplexe wie anforderungsreiche Berufsbildung. Die psychologischen Kenntnisse und das theoretische Verständnis für die vielfältigen Anforderungen mit den anstehenden digitalen Herausforderungen in der Ausbildungsbranche – Stichwort: digitale Lernplattformen – werden Nicolas Hüsser beim Einstieg in die Welt der Berufsbildung von Swissavant ohne Frage zugutekommen.

In seiner Freizeit spielt der Berufsbildungs-Manager gerne Volleyball, wobei sein sportives Interesse breit angelegt ist. Erholung und Entspannung holt sich Nicolas Hüsser schliesslich auch in der Natur beim Fahrradfahren oder Wandern.

An dieser Stelle ist dem neuen Berufsbildungs-Manager Nicolas Hüsser ein erfolgreicher Einstieg in die Welt der Berufsbildung gewünscht und natürlich ein sinnstiftendes Arbeiten mit den Jugendlichen gegönnt.

«Die vielfältige Arbeit im Bereich der Berufsbildung von Swissavant kommt meinen beruflichen Interessen und persönlichen Neigungen entgegen. Der ständige Kontakt und der anspruchsvolle Austausch mit der Berufsjugend ist zwar immer wieder aufs Neue herausfordernd, doch empfinde ich gerade diese Aufgaben im Rahmen meiner Tätigkeiten äusserst bereichernd und sinnstiftend.», beschreibt sichtlich engagiert Nicolas Hüsser seine Funktionen als Berufsbildungs-Manager.



Nicolas Hüsser

Hüsser renforce la formation professionnelle de Swissavant

Nicolas Hüsser, âgé de 28 ans, a pris ses fonctions le 1^{er} juillet 2023 en tant que «gestionnaire de la formation professionnelle». Ce nouveau poste vise à répondre aux besoins futurs à moyen terme 2024–2028 en matière de formation professionnelle, notamment en ce qui concerne le développement conforme à la loi des cours interentreprises (CIE) à Lostorf (SO), y compris dans le domaine du personnel. En sa qualité de gestionnaire de la formation professionnelle, M. Hüsser assiste en priorité le responsable de la formation professionnelle, Fabian Wyss, dans la mise en œuvre conforme à la loi des CIE et, dans un second temps, il est chargé de développer et de contribuer activement au développement sectoriel de la plate-forme d'apprentissage numérique et basée sur l'IA pour les apprenants et les formateurs.

Après un apprentissage commercial réussi, Nicolas Hüsser a entamé des études de 4 ans à la haute école spécialisée du Nord-Ouest de la Suisse (FHNW) à Olten dans le domaine de la psychologie appliquée dans la filière «Psychologie du travail, de l'organisation et du personnel». Il a officiellement achevé ses études en juillet 2022 par le titre de Bachelor. Ses expériences variées dans le domaine commercial et son travail enrichissant auprès des jeunes ont suscité un désir personnel d'entreprendre des activités éducatives diversifiées.

Grâce à ses qualifications et à son expérience professionnelle, Nicolas Hüsser dispose aujourd'hui des outils nécessaires pour entrer dans la complexité exigeante de la formation professionnelle. Les connaissances psychologiques et la compréhension théorique des multiples exigences liées aux défis numériques à venir dans le secteur de la formation – les plateformes d'apprentissage numériques – seront sans aucun doute utiles à Nicolas Hüsser lorsqu'il entrera dans le monde de la formation professionnelle de Swissavant.

Pendant son temps libre, le gestionnaire de la formation professionnelle aime jouer au volley-ball, et son intérêt sportif est large. Nicolas Hüsser trouve enfin ses loisirs et sa détente dans la nature en faisant du vélo ou de la randonnée.

Nous souhaitons ici au nouveau gestionnaire de la formation professionnelle, Nicolas Hüsser, une entrée réussie dans le monde de la formation professionnelle et, bien sûr, un travail constructif avec les jeunes.

«Le travail diversifié de Swissavant dans le domaine de la formation professionnelle répond à mes intérêts professionnels et à mes penchants personnels. Le contact permanent et l'échange exigeant avec les jeunes professionnels constituent certes toujours un défi, mais je ressens précisément ces tâches dans le cadre de mes activités extrêmement enrichissantes et porteuses de sens», décrit Nicolas Hüsser pour souligner son engagement dans la formation professionnelle.

De 0 à 100% en 8 minutes

**Le système de batterie pour
les besoins professionnels**



**8 minutes
de temps
de charge**



**3000
cycles de
charge**



**Puissance
de
3,2 kW**

Le CyberSystem 8 minutes de Kress est rapide comme l'éclair. Les batteries, y compris la batterie de 11AH, sont chargées de 0 à 80% en seulement cinq minutes ou de 0 à 100% en seulement 8 minutes. Un grand avantage compare aux autres acteurs du marché.

Visitez notre événement revendeur :
31.10.2023 au KKL Lucerne
02.11.2023 aux Modern Times à Vevey

Pour vous inscrire, veuillez envoyer un e-mail à kress.switzerland@positecgroup.com.

Vous trouverez de plus amples informations sur la marque Kress sur www.kress.com

Kress 

Commercial

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.



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