

nexmart

Simply eBusiness



Ihre Vorteile:

- Höhere Produktivität durch entlasten interner Ressourcen
- Einfache und schnelle Bestellerfassung
- Reduzierte Fehlerquote in der Beschaffung
- Hardware-Flexibilität (iOS und Android)
- Intuitive Benutzerführung
- Mehrsprachigkeit
- Einfache Konfiguration und Administration

Jetzt ohne Risiko für 3 Monate testen!

Weitere Informationen unter:
www.nexmart.swiss/tradeapp
oder mit dem QR-Code unten.



**Die TradeApp
jetzt 3 Monate
kostenlos testen!**



kostenlos testen!

EINLADUNG

INVITATION



Wir sehen uns am 25. März in Luzern!

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

Rendez-vous le 25 mars à Lucerne!

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 une journée nationale de la branche passionnante et à une AG variée avec les blocs thématiques suivants:

- Deux exposés captivants
- 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 une cordiale bienvenue!

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital

**8**

Foto: Sandra Stamm

31

THE
INSPIRED
HOME
SHOW.

36

Inhalt/Contenu

4 Nationaler Branchentag 2024

Journée nationale de la branche 2024

**8** Stabwechsel im Präsidium

Passation du témoin à la présidence

14 Neues Vorstandsmitglied

Nouveau membre du comité

18 Plädoyer für ein neues Mitglieder-Beitragssystem**22** Plaidoyer pour un nouveau système de cotisations des membres**26** Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

35 Produkte

Produits

41 Die Bücherseite

Stellenanzeigen

Offres d'emploi

29 – Junior-Verbandsmanager (m/w)**33 – Mitarbeiter EDI und Datenmanagement****42 – Enseignant·e aux CIE pour la branche de formation et d'examen «ménage»**

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

Rahmenprogramm am Nationalen Branchentag 2024

Anlässlich der 114. ordentlichen Generalversammlung, von Montag, 25. März 2024, findet vorgängig am Morgen ein Rahmenprogramm zu **topaktuellen Themen** statt. *(Referenten und Themen siehe rechte Seite).*

Programme-cadre de la Journée nationale de la branche 2024

La 114^e assemblée générale ordinaire, le lundi 25 mars 2024, sera précédée le matin d'un programme-cadre centré sur **des thèmes d'actualité**. *(Pour les intervenants et les sujets traités, voyez la page ci-contre).*

| Zeit Heure | Thema Sujet | Moderation/Referenten Modération/Intervenants |
|---------------|--|--|
| 08.30 | Begrüssungskaffee Café d'accueil | |
| 09.00 | Begrüssung Bienvenue | Christoph Rotermond Geschäftsführer directeur Swissavant |
| 09.15 | Ausgebummelt! – Die Zeit wird für den Handel zu einer der grössten Herausforderungen. Das Referat von Dr. Gianluca Scheidegger zeigt Wege aus der Spass- und Sinnkrise. Fini la flânerie! – Le temps devient l'un des plus grands défis pour le commerce. L'exposé du Dr Gianluca Scheidegger montre comment rendre les achats plaisants et intéressants. | Dr. Gianluca Scheidegger Wirtschaftswissenschaftler und Senior Researcher am GDI Gottlieb Duttweiler Institut. Économiste et Senior Researcher au GDI Gottlieb Duttweiler Institut. |
| 10.00 | Quo vadis! – Die Digitalisierung verändert zunehmend alle Bereiche des Handels. Im Referat erläutert Dr. Kai Hudetz erfolgskritische Entwicklungen und zeigt ihre Relevanz für den Schweizer Eisenwarenhandel auf. Quo vadis! – La numérisation transforme progressivement tous les domaines commerciaux. Dans son exposé, le Dr Kai Hudetz présente des développements décisifs et montre leur pertinence pour le commerce suisse de la quincaillerie. | Dr. Kai Hudetz Geschäftsführer des IFH KÖLN und E-Commerce-Experte der ersten Stunde. Directeur général de l'IFH COLOGNE et expert en e-commerce de la première heure. |
| | Diskussion, Erfahrungsaustausch und Fragerunde mit Referenten und Exponenten aus der Branche. Débat, échange d'expériences et questions aux intervenants et représentants de la branche. | |
| 11.00 | Kurzpause Brève pause | |
| 11.15 | 15. Preisverleihung der Förderstiftung polaris 15 ^e cérémonie de remise des prix de la fondation polaris | |
| 12.15 | Mittagessen Déjeuner | |

Kurzportraits unserer Fachreferenten Brefs profils de nos intervenants

SWISSAVANT
Nationaler Branchentag
Journée nationale de la branche

Foto: GDI¹

Dr. Scheidegger

Dr. Gianluca Scheidegger

Dr. Gianluca Scheidegger ist Senior Researcher und Speaker am Gottlieb Duttweiler Institut. Der promovierte Wirtschaftswissenschaftler analysiert gesellschaftliche, wirtschaftliche und technologische Veränderungen mit den Schwerpunkten Handel und Konsumverhalten.

Dr Gianluca Scheidegger

Dr Gianluca Scheidegger est Senior Researcher et orateur à l'Institut Gottlieb Duttweiler. Docteur ès sciences économiques, il analyse les changements sociétaux, économiques et technologiques principalement sous l'angle des commerçants et du comportement des consommateurs.

Ausgebummelt: Wege des Handels aus der Spass- und Sinnkrise

Nach Lieferkettenengpässen, steigenden Rohstoffpreisen und Fachkräftemangel stellt nun ein weiterer Faktor den Handel vor eine grosse Herausforderung: Die Zeit.

Sie wird bei Konsumentenscheidungen zur kritischen Ressource. 30% in der Schweiz lebende Personen im erwerbsfähigen Alter stehen häufig oder fast immer unter Zeitstress. Die wertvolle Zeit wollen Konsumenten immer weniger mit Shoppen verbringen. Die Einstellung zum Einkaufen hat sich gewandelt. Es wird nicht mehr als angenehme Freizeitbeschäftigung, sondern als «mühsame Tätigkeit» wahrgenommen.

Fini la flânerie: comment rendre les achats divertissants et intéressants

Après les goulots d'étranglement dans les chaînes d'approvisionnement, la hausse des prix des matières premières et le manque de personnel qualifié, les commerçants se voient confrontés à un nouveau défi de taille: le temps.

Le temps devient une ressource critique dans les décisions des consommateurs. Trente pour-cent des personnes professionnellement actives vivant en Suisse sont stressées par le temps, souvent ou en quasi-permanence.

Ce temps précieux, les consommateurs veulent de moins en moins le passer à faire des achats. Leur attitude vis-à-vis des achats a changé. Ils ne les considèrent plus comme une occupation de loisirs agréable, mais comme une corvée.



Foto: IFH Köln GmbH

Dr. Kai Hudetz

Dr. Kai Hudetz

Dr. Kai Hudetz ist seit August 2009 Geschäftsführer des IFH KÖLN und E-Commerce-Experte der ersten Stunde. Bereits 1999 hat er das ECC KÖLN gegründet und seitdem unzählige Unternehmen aus Handel und Industrie bei der kundenzentrierten Transformation von Geschäftsmodellen beraten.

Dr Kai Hudetz

Depuis août 2009, Kai Hudetz est directeur de l'IFH COLOGNE et expert de première heure en commerce électronique. Il avait déjà fondé l'ECC COLOGNE en 1999 et depuis, il a conseillé d'innombrables entreprises commerciales et industrielles pour transformer leurs modèles d'entreprise en les centrant sur la clientèle.

Eisenwarenhandel: quo vadis? Zwischen Tradition und KI

Digitalisierung verändert zunehmend alle Bereiche des Handels.

Auch der Eisenwarenhandel steht vor gewaltigen Herausforderungen, denn die dynamische Digitalisierung verändert auch Vertriebskanäle und -wege. Es bieten sich dank der Digitalisierung aber auch viele Chancen für den aktiven Unternehmer. KI wird aktiv dazu beitragen, Kunden effektiver und effizienter zu betreuen und zu entwickeln.

Anhand umfassender Studienergebnisse und ausgewählter Praxisbeispiele aus Deutschland erläutert Dr. Kai Hudetz erfolgskritische Entwicklungen und zeigt ihre Relevanz für den Schweizer Eisenwarenhandel auf.

Quo vadis, commerce de la quincaillerie? Entre la tradition et l'IA

La numérisation transforme progressivement tous les domaines commerciaux.

Le commerce de la quincaillerie est confronté à de gigantesques défis, car la numérisation dynamique transforme aussi les canaux de vente. Toutefois, grâce à la numérisation, de nombreuses nouvelles opportunités s'ouvrent pour les entrepreneurs actifs. L'IA contribuera à assurer et à développer le suivi effectif et efficace des clients.

A l'aide de résultats d'études détaillées, et d'exemples choisis tirés de la pratique en Allemagne, Kai Hudetz explique les développements critiques pour le succès et montre leur pertinence pour le commerce suisse de la quincaillerie.



Hier geht's zur Anmeldung...



Pour s'inscrire, c'est par ici...

SWISSAVANT

Nationaler Branchentag
Journée nationale de la branche



Ende der Veranstaltung voraussichtlich um 15.30 Uhr,
anschliessend wird ein Farewell-Apéro offeriert.

L'assemblée générale se terminera vers 15h30
et sera suivie d'une verrée d'adieu.

Fine assemblea generale ore 15.30,
seguita di un aperitivo.

114. ordentliche Generalversammlung 2024

Montag, 25. März 2024

Beginn der GV 13.45 Uhr,
im Forum der Messe Luzern

Tagesordnung und Anträge

1. Eröffnungswort des Präsidenten
Der Präsident beleuchtet ein aktuelles Branchenthema.
2. Wahl der Stimmzähler
Die Versammlung wählt zwei Stimmzähler.
3. Protokoll der 113. GV 2023
Der Vorstand beantragt, das Protokoll zu genehmigen.
4. Leistungsbericht 2023
Der Vorstand beantragt, den Leistungsbericht 2023 zu genehmigen.
5. Abnahme der Jahresrechnung und Déchargeerteilung
 - 5.1 Bericht des Kassiers über die Jahresrechnung 2023
Der Kassier erläutert ausführlich den Finanzbericht 2023. Der Vorstand beantragt den Überschuss von 5859.34 CHF dem Eigenkapital zuzuschlagen.
 - 5.2 Bericht der Revisionsstelle 2023
Der Revisionsbericht ist im Leistungsbericht 2023 abgedruckt.
6. Festsetzung des Mitgliederbeitrages 2024
Der Vorstand beantragt, die Mitgliederbeiträge 2024 beizubehalten.
7. Budget für das Geschäftsjahr 2024
Der Vorstand beantragt, das Budget 2024 freizugeben.
8. Neues Mitglieder-Beitragssystem ab 2025
Der Vorstand beantragt, das neue Mitglieder-Beitragssystem für 2025 zu genehmigen.
9. Wahlen
 - 9.1 Wahl eines neuen Vorstandsmitgliedes
Der Vorstand beantragt, Herrn Thomas Busenhart als neues Vorstandsmitglied für die Amtsperiode 2024–2027 zu wählen.
 - 9.2 Wahl eines neuen Präsidenten
Der Vorstand beantragt, Herrn Kevin Feierabend, Vizepräsident, als neuen Präsidenten für die Amtsperiode 2024–2027 zu wählen.
 - 9.3 Wahl der Revisionsstelle
Der Vorstand beantragt, die bisherige Revisionsstelle, Convisa Revisions AG, für die Dauer von 2 Jahren (2024–2025) wiederzuwählen.
10. Verleihung der Ehrenmitgliedschaft
Der Vorstand beantragt, Herrn Andreas Müller für seine präsidialen Verdienste die Ehrenmitgliedschaft zu verleihen.
11. Diskussions- und Fragerunde

114^e assemblée générale ordinaire 2024

Lundi 25 mars 2024

Début de l'assemblée générale 13h45, au Forum de la Foire de Lucerne

Ordre du jour et motions

1. Discours d'ouverture du président
Le président traite d'un sujet d'actualité de la branche.
2. Election des scrutateurs
L'assemblée élit deux scrutateurs.
3. Procès-verbal de la 113^e AG 2023
Le comité propose d'approuver le procès-verbal.
4. Rapport d'activités 2023
Le comité propose d'approuver le rapport d'activités.
5. Approbation des comptes annuels et décharge
 - 5.1 Rapport du caissier sur le bilan et le compte d'exploitation 2023
Le caissier explique en détail le rapport financier de l'exercice 2023. Le comité propose d'attribuer l'excédent de 5859.34 CHF aux fonds propres.
 - 5.2 Rapport 2023 de l'organe de révision
Le rapport de révision figure dans le rapport d'activités 2023.
6. Décision sur les cotisations des membres pour 2024
Le comité propose de maintenir les cotisations des membres.
7. Budget de l'exercice 2024
Le comité propose d'accepter le budget 2024.
8. Nouveau système de cotisation des membres dès 2025
Le comité propose d'approuver le nouveau système de cotisation des membres pour 2025.
9. Elections
 - 9.1 Election d'un nouveau membre du comité
Le comité propose d'élire M. Thomas Busenhardt comme nouveau membre du comité pour la période 2024–2027.
 - 9.2 Election d'un nouveau président
Le comité propose d'élire M. Kevin Feierabend, vice-président, comme nouveau président pour la période 2024–2027.
 - 9.3 Élection de l'organe de révision
Le comité propose de réélire l'organe de révision actuel, Convisa Revisions AG, pour une durée de deux ans (2024–2025).
10. Attribution du titre de membre honoraire
Le comité propose de décerner le titre de membre d'honneur à Monsieur Andreas Müller pour ses mérites présidentiels.
11. Questions et discussions

114^a assemblea generale ordinaria 2024

Lunedì 25 marzo 2024

Inizio dell'assemblea generale alle ore 13.45, nel Forum della Fiera di Lucerna

Ordine del giorno e proposte

1. Discorso d'apertura del Presidente
Il Presidente tratta un tema attuale del ramo.
2. Elezione degli scrutatori
L'assemblea elegge due scrutatori.
3. Verbale della 113^a assemblea generale 2023
Il comitato propone di accettare il protocollo.
4. Rapporto d'attività 2023
Il comitato propone di approvare il rapporto d'attività.
5. Accettazione dei conti annuali e scarico al comitato
 - 5.1 Rapporto del cassiere sui conti annuali 2023
Il cassiere spiega dettagliatamente il rapporto finanziario 2023.
Il comitato chiede di aggiungere l'eccedenza di 5859.34 CHF al capitale proprio.
 - 5.2 Rapporto dei revisori 2023
Il rapporto di revisione è incluso nel rapporto d'attività 2023.
6. Tassa sociale 2024
Il comitato propone di mantenere la quota dei membri.
7. Preventivo per l'anno amministrativo 2024
Il comitato propone di accettare il budget 2024.
8. Nuovo sistema di quote associative a partire dal 2025
Il comitato propone di approvare il nuovo sistema di quote associative per il 2025.
9. Elezioni
 - 9.1 Elezione di un nuovo membro del comitato
Il comitato propone l'elezione di Thomas Busenhardt come nuovo membro del comitato per il mandato 2024–2027.
 - 9.2 Elezione di un nuovo presidente
Il comitato propone l'elezione di Kevin Feierabend, vicepresidente, come nuovo presidente per il mandato 2024–2027.
 - 9.3 Elezione dell'organo di revisione
Il Consiglio di Amministrazione chiede di rieleggere l'attuale ufficio di revisione, Convisa Revisions AG, per un periodo di due anni (2024–2025).
10. Attribuzione della qualità di membro onorario
Il comitato propone al Presidente Andreas Müller la qualifica di socio onorario per i servizi resi in qualità di Presidente.
11. Domande e discussioni

GV 2024 von Swissavant: Kevin Feierabend kandidiert für das Präsidium

Der aktuelle Vizepräsident von Swissavant, Kevin Feierabend, übernimmt – wenn es die 114. ordentliche Generalversammlung 2024 so wünscht. Was genau? Den Vorsitz und damit die präsidiale Verantwortung für die nationale Branchenorganisation Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt. Wer ist und wie denkt Kevin Feierabend, der bisherige Vizepräsident über die Rolle als neues «präsidiales Gesicht» der Branche? Die *perspective* hat beim offiziellen Kandidaten für das Präsidialamt von Swissavant nachgefragt.

AG 2024 de Swissavant: Kevin Feierabend, candidat à la présidence

L'actuel vice-président de Swissavant, Kevin Feierabend, reprendra cette charge, si la 114^e assemblée générale ordinaire le souhaite. Comment? La présidence, donc la responsabilité présidentielle pour l'organisation nationale de la branche Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage. Qui est Kevin Feierabend et comment le vice-président actuel envisage-t-il son rôle de nouveau «visage présidentiel» de la branche? La revue *perspective* a interrogé le candidat officiel pour la charge présidentielle de Swissavant.

Als «primus inter pares» sehe er sich – als erster unter Gleichen, falls ihm die 114. ordentliche Generalversammlung (GV) 2024 am kommenden 25. März 2024 in Luzern das Vertrauen aussprechen werde. Man nimmt es Kevin Feierabend, der bereits seit zwei Jahren als Vizepräsident im Vorstand engagiert ist, auf Anhieb ab, wenn er im Gespräch immer wieder das «Miteinander» als verbandspolitische Zielgrösse erkennen lässt. Das Miteinander in einer lebhaften Zeit und gegenüber komplexen Herausforderungen in der Branche, die für das einzelne Unternehmen – ganz gleich welche Firmengrösse angeht – nicht zu bewältigen seien. «Wir brauchen einen starken Branchenverband, um wichtige Kollektivleistungen preiswert oder dann staatliche Vorgaben gesetzeskonform realisieren zu können» ist er überzeugt. «Auch wenn nicht alle vom ganzen Buffet profitieren können – vereint werden wir unsere herausfordernde (Branchen-)Zukunft am besten gestalten!»

Herr Feierabend, Sie sind seit 2020 im Vorstand von Swissavant und kennen den «Laden» somit. Warum kandidieren Sie nun für das Präsidium?

Danke fürs Stichwort: Ein Berufsverband mit nationalen Aufgaben

Il se considère comme «premier entre ses égaux», si la 114^e assemblée générale ordinaire, qui se tiendra le 25 mars 2024 à Lucerne, lui accorde sa confiance. On croit d'emblée Kevin Feierabend, qui est déjà engagé depuis deux ans au sein du comité directeur en tant que vice-président, quand il mentionne à plusieurs reprises dans la conversation l'«action en commun» comme objectif de la politique de l'Association. L'action en commun à une époque dynamique, où les défis complexes auxquels est confrontée la branche ne peuvent plus être affrontés par une entreprise toute seule, quelle que soit sa taille. Il est persuadé que «Notre branche a besoin d'une association forte pour pouvoir fournir des services collectifs importants à des prix abordables ou appliquer des prescriptions étatiques conformément à la loi». «Même si tous ne peuvent pas profiter de l'ensemble de la gamme de services, c'est ensemble que notre branche pourra le mieux maîtriser les défis de l'avenir».

Monsieur Feierabend, vous faites partie du comité de Swissavant depuis 2020, vous connaissez donc la «boutique». Pourquoi êtes-vous candidat à la présidence?

Merci de m'avoir donné le mot-clé. Une association professionnelle chargée de tâches nationales n'est justement pas une «boutique» où l'on achète selon ses besoins. Juridiquement parlant, nous sommes une association, c'est-à-dire un groupement d'entreprises ayant les mêmes intérêts; une organisation professionnelle. Pour que celle-ci fonctionne,

«In unseren Branchen sind noch richtige Tellerwäscherkarrieren möglich und dies möchte ich persönlich als Botschafter unserer zukünftigen Berufsjugend vermitteln.»

Kevin Feierabend,
Vizepräsident von Swissavant

«Dans nos branches, on peut encore commencer sa carrière comme plongeur et c'est un message que j'aimerais adresser personnellement à notre relève professionnelle.»

Kevin Feierabend,
Vice-président de Swissavant

ist eben gerade kein Laden, wo man nach Bedarf einkauft. Wir sind im rechtlichen Sinne ein Verein und damit ein Zusammenschluss von Betrieben mit denselben Interessen: eine professionelle Berufsorganisation. Damit diese funktioniert, braucht es neben den finanziellen Beiträgen auch gelebte Solidarität und erkennbares Engagement für das Branchenkollektiv. Dies trotz hartem Wettbewerb untereinander. – Mein persönliches Mitwirken im Vorstand hat mir einen vertieften Einblick in eine zukunftsorientierte Non-Profit-Organisation gegeben mit einer über 130-jährigen Branchentradition, die erstrangig das Mitgliederwohl in den Mittelpunkt stellt. Das reicht von der Berufsbildung über die technische Unterstützung bis zur staatlichen oder privaten Altersvorsorge! Die breite Werthaltung entspricht mir. Zudem macht mir die Arbeit im Vorstand persönlich Freude. Als engagiertes Team vertreten wir viele Betriebsgrößen und Sortimente. Damit bilden wir die Branche ab und können unterschiedliche Auffassungen zur bestmöglichen Lösung zusammenführen.

Wo steht der Verband heute – welche Themen werden Sie angehen oder weiterbearbeiten? Noch mehr Digitalisierung?

Digitalisierung, KI, Strukturwandel im Markt, Fachkräfte und Lernen, eine stotternde Konjunktur, die permanent wachsende Staatsquote ... All das ist nicht wirklich neu und wird uns weiter beschäftigen. Zentral sind aber die konkreten Herausforderungen für unsere Branche.

Sie meinen damit?

Lassen Sie mich metaphorisch antworten: Man kann heute sein Floss nicht mehr einfach in den Fluss setzen und sich von der Strömung treiben lassen. Weniger Strömung, schlechte Sicht und immer neue Stromschnellen erfordern ein ständiges Agieren und Korrigieren. Der Verband kann hier als Meteorologe oder Navigator mithelfen. Auch organisiert er die Ausbildung der Matrosen. Das Boot steuern muss aber der Kapitän mit seiner Crew. Und bei Flaute muss man auch mal kräftig mitrudern.

Welche Verbandsthemen werden Sie im Falle der Wahl angehen?

Zunächst: Über unsere Betriebe kennen wir im Vorstand den Alltag unserer Mitglieder 1:1 und bringen die aktuellen Themen in unsere Beratungen ein. Wir sitzen nicht im Elfenbeinturm. Es gibt keine Barrieren zum Vorstand: Ich ermuntere alle Mitglieder zum aktiven Austausch, zum Beispiel am Nationalen Branchentag mit angeschlossener Generalversammlung, Förderstiftung polaris und hochkarätigen Vorträgen zu aktuellen Themen. Der Eintritt ist frei – kompetente Gesprächspartner mit offenem Ohr zudem garantiert. Bringen Sie Ihre Themen mit!

il faut non seulement des contributions financières, mais aussi une solidarité vécue et un engagement visible en faveur du collectif de la branche, en dépit de la vive concurrence entre nous. Ma collaboration personnelle au sein du comité m'a donné une idée plus approfondie d'une organisation sans but lucratif tournée vers l'avenir avec une tradition professionnelle de plus de 130 ans, centrée en priorité sur le bien-être des membres. Son activité s'étend de la formation professionnelle en passant par l'assistance technique jusqu'à la prévoyance étatique ou privée. Cette gamme étendue me correspond. De plus, personnellement, le travail au sein du comité me plaît. Notre équipe engagée représente des entreprises diverses par leur tailles et leurs gammes de produits. Nous sommes représentatifs de la branche et nous parvenons à réunir des opinions différentes en vue de la meilleure solution possible.

Où en est l'Association aujourd'hui? Quels sont les sujets que vous aborderez ou que vous continuerez à traiter? Encore plus de numérisation?

La numérisation, l'IA, la modification des structures commerciales, le personnel qualifié et les apprentis, une conjoncture hésitante, la quote-part grandissante de l'État... tout cela n'est pas vraiment nouveau et continuera à nous préoccuper. Mais les défis concrets pour notre branche constituent l'essentiel.

Que voulez-vous dire par-là?

Je répondrai par une métaphore. Aujourd'hui, on ne peut plus simplement mettre son radeau à l'eau et se laisser emporter par le courant. Un courant ralenti, une mauvaise visibilité et de nouveaux rapides exigent d'agir et de corriger chaque fois. C'est ici que l'Association peut aider comme météorologue ou comme navigateur. Elle organise également la formation des matelots. Mais c'est au capitaine, avec son équipage, de diriger le bateau. Et en cas d'accalmie, il faut parfois ramer de toutes ses forces.

Quels sont les sujets associatifs que vous comptez aborder si vous êtes élu?

D'abord, au comité, nous connaissons parfaitement le quotidien de nos membres grâce à nos propres entreprises, et nous traitons des sujets d'actualité lors de nos délibérations. Nous ne sommes pas confinés dans une tour d'ivoire. Il n'y a pas de barrières pour accéder au comité. J'encourage tous les membres à échanger activement, par exemple à l'occasion de la Journée nationale de la branche comprenant l'assemblée générale, la remise de prix par la fondation polaris et des exposés de haut niveau sur des sujets d'actualité. L'entrée est libre et en outre la présence d'interlocuteurs compétents prêts à l'écoute garantie. Apportez vos sujets de discussion!

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Sie werben für Kontakt und Austausch, zweifellos eine Daueraufgabe des Verbands. Aber was steht ganz konkret an?

Die Lernplattform nu.Education, die branchenspezifische Datenplattform SDCC und die zukünftige Berufslehre «E-Commerce mit EFZ». – Die kompetenzorientierte Lernplattform von NU Technology AG vereinfacht für alle Auszubildenden oder Bildungsverantwortlichen das

«Mit der kürzlich lancierten Lernplattform nu.Education wird unser Branchenverband als Bildungsorganisation erneut einer nationalen Vorreiterrolle gerecht. Die neue KI-Unterstützung vereinfacht und automatisiert zudem zeitaufwendige Prozesse in unserer Berufsbildung.»

Handling und die Administration des branchenspezifischen Dreiecks «Lehrbetrieb-Schule-Lernende». Wir sind damit einmal mehr landesweit Vorreiter in der Berufsbildung, vielleicht sogar weltweit. Dabei geht es nicht nur um KI, sondern auch um eine partnerschaftliche Berufsausbildung. Unsere auszubildenden Mitglieder und ihre Berufsbildner realisieren damit eine attraktive, branchen- und gesellschaftsrelevante Grundbildung auf modernstem (Branchen-)Niveau.

Sie haben SDCC als zweites erwähnt?

Mit dem Swiss Data Clearing Center (SDCC) können wir die Produktdaten (technische Daten, Bilder, Texte, Einheiten, usw.) von hunderten Artikeln sammeln und sortieren. Die aufbereiteten Daten lassen sich mit wenigen Klicks in die firmeneigene Informatik einpflegen. Damit habe ich ERP, Kassensystem, Lagerverwaltung, E-Shop, App, Newsletter und Katalogsoftware stets auf demselben Stand. SDCC macht die Kosten einer High-Tech-Infrastruktur tragbar. Es braucht jedoch zwingend genügend Nutzer und die richtigen Dienstleister.

Das ruft geradezu nach digitaler Kompetenz im Unternehmen ...

... und damit nach der von uns angestrebten neuen Berufslehre «E-Commerce mit EFZ». Die digitale Infrastruktur in unseren Unternehmen, auch in Kleinbetrieben, braucht fachkundige Bordmaschinisten, um bei der zuvor erwähnten Metapher zu bleiben. Das sollten klar Praktiker sein, und nicht Hochschulabgänger. Wir haben deshalb schon vor längerer Zeit die Initiative für eine Grundausbildung «E-Commerce mit EFZ» auf Stufe Berufslehre ergriffen und werden das bildungspolitische Thema mit den einschlägigen Verbundpartnern aus dem Schweizer Bildungsbereich mit grossem Engagement weiterbearbeiten.

Gibt es auch noch «Undigitales» zu betreuen?

(Schmunzelt) Klar, man sieht vor allem die digitalen Leuchtturmprojekte. Aber es gilt besonders auch die leisen Aufgaben wahrzunehmen, zu bewahren und permanent voranzubringen: Zum Beispiel AHV, Familienausgleichskasse, Pensionskasse, die Unterstützung in unternehmerischen Rechtsfragen oder unsere nationale Fachhandels-

Vous encouragez le contact et l'échange, sans aucun doute une tâche permanente de l'Association. Mais quelles seront les tâches concrètes?

La plateforme d'apprentissage nu.Education, la plateforme de données spécifique à la branche SDCC et le futur apprentissage «E-Commerce avec CFC».

«La plateforme d'apprentissage nu.Education récemment lancée par notre Association en tant qu'organisatrice de la formation professionnelle lui permettra de jouer de nouveau un rôle de pionnier sur le plan national. De plus, le nouveau soutien offert par l'intelligence artificielle simplifie et automatise des processus chronophages dans notre formation professionnelle.»

La plateforme d'apprentissage orientée sur les compétences de NU Technology AG simplifie la gestion et l'administration du triangle spécifique à la branche «entreprise formatrice, école et apprenti-e-s» pour ces derniers et pour les responsables de la formation. Une fois de plus, nous sommes des précurseurs en matière de formation professionnelle en Suisse et peut-être même sur le plan mondial. Dans ce domaine, il n'est pas seulement question d'IA, mais aussi d'une formation professionnelle partenariale. Ceux de nos membres actifs dans la formation et leurs formateurs/trices réalisent par là même une formation de base attrayante pour la branche et socialement pertinente au niveau le plus moderne.

Vous avez mentionné le SDCC en deuxième position?

Grâce au SDCC (Swiss Data Clearing Center), nous pouvons collecter et trier des données-produits (techniques, photos, textes etc.) de centaines de milliers d'articles. Quelques clics suffisent pour introduire les données préparées dans le système informatique de l'entreprise. Comme ça, mon PGI, ma caisse, mes stocks, ma boutique en ligne, mes applis, mon bulletin et mon logiciel de catalogue sont constamment au même niveau. Le SDCC rend supportables les coûts d'une infrastructure haute technologie. Toutefois, il est indispensable d'avoir suffisamment d'utilisateurs et les prestataires de services adéquats.

Il faut donc disposer de la compétence numérique dans l'entreprise...

... et donc du nouvel apprentissage professionnel «E-Commerce avec CFC» que nous souhaitons. L'infrastructure numérique dans nos entreprises, aussi dans les petites entreprises, a besoin de machinistes de bord, pour rester dans la métaphore précitée. Il nous faut des praticiens et non des diplômés universitaires. Pour cette raison, nous avons déjà pris l'initiative, il a y un certain temps, de créer une formation de base en «E-Commerce avec CFC» et nous continuerons à y travailler avec des partenaires pertinents de la formation en Suisse avec beaucoup d'engagement.

«Die breite Werthaltung vonseiten Swissavant und damit von der Berufsbildung über die technische Unterstützung bis hin zur staatlichen Altersvorsorge ist äusserst interessant und bietet klare Mehrwerte für unsere Mitglieder.», analysiert Kevin Feierabend mit Blick auf die modernen Verbandsdienstleistungen.

«La grande estime dans laquelle Swissavant tient la formation professionnelle, l'assistance technique et la prévoyance vieillesse étatique est extrêmement intéressante et offre de nettes plus-values à nos membres» d'après l'analyse qu'en fait Kevin Feierabend en regardant la gamme de services modernes offerte par l'Association.



Foto: Sandra Stamm

messe Hardware, die bereits zum 15. Mal vom 12. bis 14. Januar 2025 in Luzern durchgeführt wird. Unsere sozialen Verbandslösungen bringen den Mitgliedern mit Tochtergesellschaften oder weiteren Filialen in verschiedenen Kantonen zudem grosse Einsparungen bei der Administration und bei den Kosten. Und nicht zu vergessen: allen angeschlossenen Menschen aus diesen Unternehmungen Sicherheit für die Zukunft.

Sie selbst, Herr Feierabend – wie sehen Sie sich nach einer allfälligen Wahl ins Präsidium?

Ich scheue mich nicht, mich fürs Kollektiv und für meine Mitbewerber einzusetzen. Gemeinsam mit Vorstand und Geschäftsleitung möchte ich das Scharnier zwischen Verband, Geschäftsstelle und Mitglied sein. Damit meine ich nicht die Firma, sondern die Menschen: Unsere Unternehmer und ihre Mitarbeitenden. Ich möchte die Anliegen und Bedürfnisse der Mitglieder in die strategische Verbandsarbeit einbringen und ihnen die Mehrwerte und den Nutzen von Verbandsleistungen bewusst machen. Persönlich bin ich sehr gerne in der Eisenwarenbranche und finde es toll, dass in unserer Branche noch «Tellerwäscherkarrieren» möglich sind: Vom Durchschnittsschüler über die Verkaufslehre bis in die Geschäftsleitung eines Konzerns – all dies ist in unserer Branche möglich!

Y a-t-il encore des domaines non-numériques à prendre en charge?

(sourit) Évidemment, on voit surtout les projets-phares numériques. Mais il s'agit aussi d'assumer les tâches plus discrètes, de les préserver et de les faire avancer en permanence. Par exemple l'AVS, la Caisse d'allocations familiales, la Caisse de pensions, l'assistance dans les questions juridiques relatives aux entreprises ou notre salon professionnel spécialisé national Hardware, qui se tiendra déjà pour la 15^e fois en 2025, du 12 au 14 janvier à Lucerne. Nos solutions sociales d'association permettent aux membres avec des filiales ou des succursales dans différents cantons de faire d'importantes économies de frais administratifs. N'oublions pas qu'elles permettent à toutes les personnes de ces entreprises d'assurer leur avenir.

Vous-mêmes, Monsieur Feierabend, comment vous voyez-vous après une éventuelle élection à la présidence?

Je ne crains pas de m'engager pour le collectif et pour mes concurrents. En collaboration avec le comité et la direction, j'aimerais être la cheville ouvrière entre l'Association, le centre opérationnel et les membres. Par membres, je ne parle pas des entreprises, mais des personnes, nos chefs d'entreprise et leurs collaborateurs. J'aimerais intégrer les demandes et

Kandidatur für das Präsidium von Swissavant:

- Kevin Feierabend (44), unverheiratet
- Hobbys: Fliegenfischen, Fussball, Musik (aktiv/passiv)
- Lehre als Detailhandelsfachmann Eisenwaren/Beschläge bei OPO Oeschger AG, Klotten (ZH)
- Kfm. Berufsmatura, Marketingplaner FA, diverse Kurse und Weiterbildungen, Sprachaufenthalte
- Verkaufsinendienst, Produktmanagement bei OPO Oeschger AG
- Objekttechnik und Leiter Fachhandel bei Allchemet AG
- Seit 2012 Geschäftsführer und Inhaber der BRUNNER GMBH Eisenwaren, Bassersdorf (ZH)
- Seit 2020 im Vorstand von Swissavant und davon zwei Jahre als Vizepräsident

Candidat à la présidence de Swissavant:

- Kevin Feierabend (44), célibataire
- Activités de loisirs: pêche à la mouche, football, musique (actif/passif)
- Apprentissage de gestionnaire du commerce de détail spécialisé en quincaillerie/ferrements chez OPO Oeschger SA, Klotten (ZH)
- Maturité commerciale, certificat de planificateur marketing, différents cours de formation continue, séjours linguistiques
- Service commercial intérieur, gestion de produit chez OPO Oeschger SA
- Technique du bâtiment et responsable du commerce spécialisé chez Allchemet AG
- Depuis 2012, directeur et propriétaire de BRUNNER GmbH Eisenwaren, Bassersdorf (ZH)
- Membre du comité de Swissavant depuis 2020, dont deux ans comme vice-président

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Dafür möchte ich Botschafter sein und Berufsanfängern wie interessierten Quereinsteigern einen Berufsabschluss bei uns schmackhaft machen. Das gilt auch für die attraktiven Anschlussmöglichkeiten, um junge Berufsleute und Kader in der Branche langfristig zu halten. Ich bedaure es persönlich immer sehr, wenn ein gut ausgebildeter Eisenwarenhändler in eine andere Branche abwandert!

Die Erwartungen und Wünsche des neuen Präsidenten – sofern natürlich im März 2024 bestätigt?

Die Kollegen aus der Romandie sind mir ein besonderes Anliegen. Ich konnte früher auch in der Westschweiz Geschäfte tätigen und habe heute sogar privat einen Bezug dorthin. Ich hoffe, gemeinsam mit unserem Vorstandskollegen Damian Roux, dort mehr Resonanz und Solidarität für Swissavant und damit für unsere Branchenorganisation wecken zu können.

Dazu auch mein Aufruf an alle Mitglieder: Kommen Sie an die Anlässe von Swissavant! Der nächste nationale Branchentag findet, wie bereits erwähnt, am Montag, 25. März 2024 in Luzern statt. Dieser neue Austragungsort im Herzen der Schweiz verkürzt im Durchschnitt die Anreise für unsere Mitglieder. Bilden Sie Fahrgemeinschaften, das sind wunderbare Gelegenheiten zum Austausch. Denn eines steht für mich fest: Das Gebot der Stunde lautet «Miteinander!»

Herr Feierabend, vielen Dank für das Gespräch, und eine angenehme GV 2024!

les besoins des membres dans le travail stratégique de l'Association et leur faire prendre conscience des plus-values et de l'utilité des services de l'Association. Personnellement, je suis très satisfait de mon métier de quincaillier et je trouve super que dans notre branche, on puisse encore commencer sa carrière comme «plongeur», qu'un écolier moyen puisse, en passant par l'apprentissage de vente, devenir membre de la direction d'un groupe, tout ceci est possible dans notre branche. C'est pourquoi j'aimerais me faire l'ambassadeur auprès des débutants dans le métier et de ceux qui se reconvertissent pour les encourager à faire leur diplôme de fin d'apprentissage chez nous. C'est également valable pour les possibilités attrayantes de formation continue pour garder les professionnels et les cadres à long terme dans notre branche. Personnellement, je regrette toujours beaucoup qu'un quincaillier diplômé bien formé qui part dans une autre branche.

Quelles sont les attentes et les souhaits du nouveau président, sous réserve qu'il soit élu en mars 2024?

Les collègues de Suisse romande me tiennent particulièrement à cœur. Autrefois, j'ai aussi pu conclure des affaires en Suisse occidentale et j'y ai même aujourd'hui un lien à titre privé. J'espère qu'en collaboration avec Damian Roux, mon collègue du comité, je pourrai y trouver davantage d'écho et de solidarité pour Swissavant et éveiller ainsi plus d'intérêt pour notre organisation de branche. C'est la raison de mon appel à tous les membres: venez aux manifestations de Swissavant! La prochaine Journée nationale de la branche s tiendra, comme je l'ai déjà dit, le lundi 25 mars 2024 à Lucerne. Ce nouveau lieu de réunion au cœur de la Suisse abrège en moyenne le trajet pour nos membres. Formez des communautés de chauffeurs, ce sont de merveilleuses occasions d'échange. Car une chose est sûre pour moi: le mot d'ordre du moment, c'est «ensemble»

Monsieur Feierabend, je vous remercie vivement de cet entretien et je vous souhaite une excellente assemblée générale 2024.





Branchenstolz 2024: 6 leistungsorientierte Talente!

15. Preisverleihung 2024 der Förderstiftung polaris, Montag, 25. März 2024 im Forum der Messe Luzern.

Die Förderstiftung polaris will den Berufsnachwuchs gezielt fördern, das Image der dualen Berufsbildung in der Öffentlichkeit nachhaltig verbessern und so morgen dem Schweizer (Detail-)Handel leistungsorientierte Spitzenkräfte zuführen!



**Werden auch Sie Teil der Preisverleihung 2024
und melden Sie sich direkt auf der Website zum Anlass an.**

11.15 Uhr [Intro vom «Wortzauberer» Simon Libsig](#)
**Begrüssung und Grundsätzliches
zur Schweizer Berufsbildung**
*Christian Fiechter,
Präsident der Förderstiftung polaris*

11.30 Uhr **Ehrung der besten Lehrabschluss-
Absolventinnen und -Absolventen 2023**
*Dr. h.c. Eva Jaisli,
Stiftungsrätin der Förderstiftung polaris*

11.45 Uhr **Ehrung von zwei Ausbildungsbetrieben
für ihr langjähriges Engagement
zu Gunsten der Berufsbildung**
*Karl Steiner und Marc Peterhans,
Stiftungsräte der Förderstiftung polaris*
Präsidiales Schlusswort

12.15 Uhr Gemeinsames Mittagessen mit den
Preisträgerinnen und Preisträgern sowie
den geladenen Gästen



«Stehenbleiben? – Lieber nicht!»

Neuer Schub für Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt: Thomas Busenhart (47) kandidiert offiziell an der 114. ordentlichen Generalversammlung 2024 vom 25. März 2024 für den leitenden Vorstand. Damit stellt sich dem Wirtschaftsverband ein engagierter Branchenkenner mit viel Erfahrung zur Verfügung. Falls gewählt, möchte er neben Know-how auch Tatkraft einbringen: «Ich diskutiere gerne – auch kontrovers. Aber dann will ich umsetzen ...!»

«Faire du sur place? – Plutôt pas!»

Un nouvel élan pour l'Association: Thomas Busenhart est le candidat officiel à l'élection au comité lors de la 114^e assemblée générale ordinaire du 25 mars 2024. C'est un connaisseur engagé du secteur, doté d'une grande expérience, qui se met à la disposition de notre Association économique. S'il est élu, il souhaite apporter non seulement son savoir-faire, mais aussi son dynamisme: «J'aime la discussion, même controversée. Mais après, je veux passer à l'action!»

Er kommt aus dem Handwerk, denkt ganzheitlich und trägt aktuell die Verantwortung für über 400 Mitarbeitende: Thomas Busenhart, CEO der Ferroflex Group AG, ist ein Manager mit Praxis- und Realbezug. Sein beruflicher Werdegang gibt einen echten Macher der Branche zu erkennen. Die Bereitschaft zur Mitarbeit im Vorstand von Swissavant stützt sich zum einen auf die Gewissheit, dass der Verband gut in Form ist. Darüber hinaus sagt er: «Die Welt dreht sich immer schneller. Da können wir am besten als starkes Branchenkollektiv mithalten und positiven Einfluss nehmen!» – Die *perspective* hat Thomas Busenhart zur persönlichen Kandidatur befragt.

Herr Busenhart, Sie sind privat und beruflich stark engagiert und wollen sich dennoch für den Wirtschaftsverband Swissavant Zeit nehmen. Was spricht Sie hier zusätzlich an?

Der Wirtschaftsverband ist als Impulsgeber und Dienstleister für unsere Branche unentbehrlich. Man hört gelegentlich, Verbände würden von KI abgelöst. Obschon digital affin, kann ich mir dies nicht vorstellen, wie man ein Branchenkollektiv «künstlich» organisieren und aktiv am Leben erhalten will. Das wird immer eine humane Intelligenz und ein persönliches Engagement brauchen. – Ja, und ich sehe auch, dass Swissavant als nationale Organisation gut aufgestellt ist. Wir brauchen ein starkes Miteinander, um heute wie morgen mithalten und unsere Position proaktiv gestalten zu können. Ich helfe gerne mit, wenn ich etwas beitragen kann.

Sie sehen Swissavant positiv. Gilt das auch für die Branche?

Durchaus! Der Schweizer Eisenwarenhandel ist von der Bauwirtschaft abhängig und hat deshalb ein starkes Zugpferd. Auch wenn der Bau in Zyklen verläuft, gebaut und renoviert wird immer. Allerdings ist vieles einem dynamischen Wandel unterworfen, und dieser geht rasch vor sich. Wir müssen die Veränderungen rechtzeitig erkennen und geschickt darauf reagieren. Dabei ist die Digitalisierung nur ein Teilbereich.

Issu de l'artisanat, Thomas Busenhart pense de manière globale et assume actuellement la responsabilité de plus de 400 collaborateurs. En tant que CEO de Ferroflex Group AG, ce manager tourné vers la pratique a le sens des réalités. Son parcours professionnel révèle un véritable homme d'action de la branche. Sa volonté de participer au comité de Swissavant s'appuie d'une part sur la certitude que l'Association est en bonne forme. En outre, il déclare: «Le monde tourne de plus en plus vite. C'est en tant que collectif fort de la branche que nous pouvons le mieux suivre le rythme et exercer une influence positive!» *perspective* a interrogé Thomas Busenhart au sujet de sa candidature.

Monsieur Busenhart, vous êtes très engagé dans votre vie privée et professionnelle, mais vous voulez quand même consacrer du temps à l'association économique Swissavant. Quel est pour vous l'attrait supplémentaire?

L'Association économique est indispensable en tant que source d'impulsions et prestataire de services pour notre branche. On entend parfois dire que les associations seront remplacées par l'IA. Malgré mes affinités avec le numérique, je ne peux pas m'imaginer organiser «artificiellement» un collectif de la branche et le maintenir activement en vie. Il faudra toujours une intelligence humaine et un engagement personnel. – Certes, je vois aussi que Swissavant est bien positionnée en tant qu'organisation nationale. Nous avons besoin d'une coopération forte pour tenir le coup aujourd'hui comme demain et façonner notre position de manière proactive. Je participerai volontiers si je peux apporter une contribution.

Vous avez une vision positive de l'Association. Vaut-elle aussi pour la branche?

Tout à fait! Le commerce suisse de la quincaillerie dépend du secteur de la construction et a donc une forte locomotive. Même si la construction évolue par cycles, on construit et on rénove toujours. Toutefois, beaucoup de choses sont soumises à des changements dynamiques, et ceux-ci sont rapides. Nous devons reconnaître les changements à temps et y réagir habilement. La numérisation n'est qu'un aspect de la question.

«Swissavant ist heute als nationale Branchenorganisation gut aufgestellt und als Impulsgeber und Dienstleister für unsere Branche unentbehrlich. Da sich die Welt immer schneller dreht, brauchen wir ein starkes Branchenkollektiv, um mithalten zu können.», so die Meinung von Thomas Busenhart zum Wirtschaftsverband.

«Swissavant est aujourd'hui bien positionnée. En tant qu'organisation nationale elle est indispensable en tant que source d'impulsions et prestataire de services pour notre branche. Comme le monde tourne de plus en plus vite, nous avons besoin d'un collectif de branche fort pour pouvoir suivre le rythme», tel est l'avis de Thomas Busenhart sur l'Association économique.



Weitere Veränderungen?

Die Kundenansprüche verändern sich auch. Wir müssen darauf mit neuen Dienstleistungen antworten, das Kundeninteresse immer wieder wecken und mit neuen Angeboten noch mehr Einsatz für unsere Kunden zeigen. Was die letzten 20 Jahre funktioniert hat, reicht heute schlicht nicht mehr. Unsere Branche hat sich bereits stark verändert und gezeigt, dass sie «Wandel» kann. Aber wir müssen dranbleiben – wachsam und vorausschauend!

D'autres changements?

Les exigences des clients évoluent aussi. Nous devons y répondre par de nouveaux services, éveiller sans cesse l'intérêt des clients et nous engager encore plus auprès d'eux en leur proposant de nouvelles offres. Ce qui a fonctionné ces 20 dernières années ne suffit tout simplement plus aujourd'hui. Notre secteur a déjà beaucoup évolué et a montré qu'il pouvait «changer». Mais nous devons rester vigilants, dans le coup et anticiper!

Der offizielle Kandidat für den Vorstand von Swissavant:

- Thomas Busenhart (47), verheiratet, 2 Kinder
- Hobbys: Radsport, Squash, Laufen, Skifahren, Wandern, Reisen
- Lehre als Maurer, 10 Jahre Maurer und Akkordmaurer/Schaler in diversen Firmen
- Diverse Engagements im Schweizer Baustoff- und im Eisenwarenfachhandel mit zunehmender Fach- und Managementverantwortung (Einkauf/Verkauf)
- Diverse VR-Mandate und VR-Präsidi im Sektor Baumaterialien und Baustoffhandel
- Nebenämter (beruflich und privat) in Kommissionen, Verbänden, Ausschüssen und Vorständen
- Kaufmännische und betriebswirtschaftliche Aus- und Weiterbildungen bis zum EMBA (Executive Master of Business Administration – Masterarbeit: «E-Commerce und der Einfluss auf das Vertriebsmodell der Ferroflex Group AG»)
- Seit 2013 bei der Ferroflex Group AG – seit 2020 CEO der Ferroflex Group AG (Holdinggesellschaft, rund 400 Mitarbeitende an 11 Standorten)

Le candidat officiel au comité de Swissavant:

- Thomas Busenhart (47), marié, 2 enfants
- Hobbys: cyclisme, squash, course à pied, ski, randonnée, voyages
- Apprentissage de maçon, 10 ans de maçonnerie et de maçonnerie à la pièce / coffreur dans différentes entreprises
- Divers engagements dans le commerce suisse de matériaux de construction et de quincaillerie, avec des responsabilités techniques et de gestion croissantes (achats/ventes)
- Divers mandats de membre ou de présidence de conseils d'administration dans le secteur du commerce des matériaux de construction
- Mandats annexes (professionnels et privés) dans des commissions, associations, comités et conseils d'administration
- Formations initiale et continues dans le commerce et la gestion d'entreprise jusqu'à l'EMBA (Executive Master of Business Administration – mémoire de master: «L'e-commerce et son influence sur le modèle commercial du Groupe Ferroflex SA»)
- Depuis 2013 au sein du Groupe Ferroflex SA, depuis 2020 en tant que CEO (société holding, environ 400 collaborateurs/collaboratrices sur 11 sites)

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE



Foto: Christian Egelmaier

«Die Berufsbildung und damit die professionelle Ausbildung unserer Berufsjugend liegt mir besonders am Herzen, denn damit stellen wir die Zukunft und Wettbewerbsfähigkeit unserer Branchen sicher.», meint Thomas Busenhardt zu den Kernaufgaben eines nationalen Berufsverbandes.

«La formation professionnelle et donc celle de nos jeunes professionnels me tient particulièrement à cœur, car c'est ainsi que nous assurons façon l'avenir et la compétitivité de nos branches», estime Thomas Busenhardt à propos des tâches essentielles d'une association professionnelle nationale.

Können Sie das noch konkreter ausführen?

Bis vor zwei Jahrzehnten war das stationäre Geschäft – auch in unserer Gruppe – DIE Form des Marktauftritts. Heute geht es ohne Präsenz auf allen Kanälen kaum mehr. Wir brauchen die Unterstützung durch starke Marken und Lieferanten, den Kundenbesuch mit Problemlösungen vor Ort und eine digitale Vollversion aller unserer Leistungen für Menschen, die sich nicht im Laden beraten lassen wollen oder können. Also eine breit abgestützte Omnipräsenz im Markt, das meine ich mit Wandel.

Sie beschreiben sich als digital affin ... liegt das Heil am Ende doch noch in Bits und Bytes?

Nein! Agilität und Digitalisierung sind zwar wichtig und entsprechen dem Zeitgeist. Wir müssen aber allen Neuerungen gegenüber offen sein, sie prüfen und sinnvoll einsetzen. Dabei dürfen wir Bewährtes keinesfalls über Bord werfen. Und dazu zähle ich den direkten menschlichen Kontakt – sei es mit Kunden, sei es mit Branchenkollegen im Verband. Oder seien es traditionelle Werte wie Verlässlichkeit, Ehrlichkeit, Bereitschaft zu dienen.

Was wollen Sie im Falle einer Wahl in den Vorstand konkret einbringen?

Ich sehe mich nicht als Vertreter eines bestimmten Mitgliedersegments. Vielmehr will ich mich für die gemeinsame Sache, also für alle Branchenangelegenheiten, für sinnvolle Projekte und für bestmögliche Lösungen einsetzen. Also für unsere Mitglieder als Ganzes. Und zwar auch hier unter Beibehaltung von Bewährtem und Stabilem. Das Aufmischen und Verändern lediglich zur Eigenprofilierung ist nicht mein Stil. – Und zuallererst werde ich mich persönlich seriös in die aktuellen Themen einarbeiten.

Pouvez-vous développer ce point plus concrètement?

Il y a encore deux décennies, le commerce stationnaire – y compris dans notre groupe – était LA forme de présence sur le marché. Aujourd'hui, on ne peut plus guère se passer d'une présence sur tous les canaux. Nous avons besoin du soutien de marques et de fournisseurs forts, de nous rendre sur place chez les clients avec des solutions à leurs problèmes et d'une version numérique complète de toutes nos prestations pour les personnes qui ne veulent ou ne peuvent pas se faire conseiller en magasin. Donc une omniprésence largement soutenue sur le marché, c'est ce que j'entends par changement.

Vous dites avoir une affinité pour le numérique ... le salut réside-t-il finalement dans les bits et les octets?

Non! L'agilité et la numérisation sont certes importantes et correspondent à l'esprit de notre époque. Mais nous devons être ouverts à toutes les nouveautés, les examiner et les utiliser à bon escient. Nous ne devons en aucun cas jeter par-dessus bord ce qui a fait ses preuves. Et je compte parmi ces valeurs le contact humain direct, que ce soit avec les clients ou avec les collègues de la branche au sein de l'association. Ou encore les valeurs traditionnelles telles que la fiabilité, l'honnêteté et la volonté de servir.

Que voulez-vous apporter concrètement si vous êtes élu au comité?

Je ne me considère pas comme le représentant d'un segment particulier de membres. Je veux plutôt m'engager pour la cause commune, c'est-à-dire pour toutes les préoccupations de notre branche, pour des projets judicieux et pour les meilleures solutions possibles. Donc pour l'ensemble de nos membres. Et ce, là aussi, en conservant ce qui a fait ses preuves et qui est stable. Je ne suis pas du genre à bouleverser et à changer les choses uniquement pour me mettre en valeur. – Et avant tout, je vais me familiariser personnellement et sérieusement avec les sujets d'actualité.

Thomas Busenhart stellt fest:

«Trotz der omnipräsenten Digitalisierung und der dynamischen Transformation in unserer Gesellschaft dürfen wir traditionelle Werte wie Verlässlichkeit, Ehrlichkeit und die Bereitschaft zu dienen, keinesfalls über Bord werfen.»

Haben Sie eine persönliche USP?

(schmunzelt) Grundsätzlich will ich mir keine speziellen Stärken zusprechen. Ich möchte mit meiner persönlichen Erfahrung, mit Offenheit für Neues und mit Sinn für das Machbare zum Wohl unserer Branche beitragen. Der grosse Respekt für die Leistungen unserer Vorgänger gehört mit dazu. – Ein Schwerpunkt wird aber sicher die Berufsbildung sein: Unsere Gruppe betreut 42 Lernende in Detailhandel, Logistik und KV – inklusive 6 Praktikant*innen in der Buchhaltung. Hier bringe ich natürlich, wenn man so will, ein besonderes Interesse mit.

Dann mit Verlaub die Gegenfrage: Würden Sie eine Schwäche benennen wollen?

(schmunzelt) Ich diskutiere gerne zu Wegen und Lösungen – auch kontrovers. Wenn ein Konsens erreicht ist, will ich ihn aber auch umsetzen, und zwar meist zügig. Hier liesse sich allenfalls eine Schwäche verorten, die meine Mitarbeitenden mitunter vielleicht als «Ungeduld» beschreiben würden. Sie dient aber letztlich immer der Sache, nicht meiner Profilierung. Für mich gilt generell: Mitmachen gerne – aber stets mit Herzblut und im Sinne des Ganzen. Halbe Sachen liegen mir definitiv nicht!

Dann wünschen wir Ihnen gutes Gelingen – für die bevorstehende Wahl am 25. März 2024 und für die aktive Mitarbeit im Vorstand von Swissavant. Vielen Dank für das interessante Gespräch!

Mit Blick auf den Schweizer Absatzmarkt analysiert Thomas Busenhart: «Klar ist, dass sich die Kundenansprüche permanent verändern, und wir darauf mit immer neuen Dienstleistungen antworten müssen. Mit neuen attraktiven Angeboten und mehr Einsatz wecken wir das Kundeninteresse.»

Thomas Busenhart constata: «Malgré l'omniprésence de la numérisation et la transformation dynamique de notre société, nous ne devons en aucun cas jeter par-dessus bord les valeurs traditionnelles telles que la fiabilité, l'honnêteté, la volonté de servir.»

Avez-vous une proposition commerciale personnelle et unique?

(sourire) En principe, je ne veux pas m'attribuer de points forts particuliers. Je souhaite contribuer au bien-être de notre branche grâce à mon expérience personnelle, à mon ouverture à la nouveauté et à mon sens du réalisable. Le grand respect pour les prestations de nos prédécesseurs en fait partie. – Mais l'accent sera certainement mis sur la formation professionnelle: notre groupe forme 42 apprentis dans le commerce de détail, la logistique et comme employé de commerce – y compris 6 stagiaires dans la comptabilité. J'y porte naturellement, si l'on peut dire, un intérêt particulier.

Me permettriez vous une question: voudriez-vous nommer un point faible?

(sourire) J'aime discuter des moyens et des solutions, même de façon controversée. Mais une fois un consensus atteint, je veux aussi le mettre en œuvre, et en général vite. C'est là que l'on pourrait éventuellement trouver une faiblesse que mes collaborateurs qualifieraient parfois d'«impatience». Mais au final, elle sert toujours la cause, pas mon profil. Pour moi, la règle générale est la suivante: participer volontiers, mais toujours avec passion et dans l'intérêt de l'ensemble. Les demi-mesures ne me conviennent absolument pas!

Nous vous souhaitons donc bonne chance pour les prochaines élections du 25 mars 2024 et pour votre participation active au comité. Merci beaucoup pour cet entretien intéressant!

Thomas Busenhart analyse le marché suisse: «Il est clair que les exigences des clients changent constamment et que nous devons y répondre par de nouveaux services. Avec de nouvelles offres attrayantes et un engagement accru, nous éveillons l'intérêt des clients.»

Plädoyer für ein gerechtes Mitglieder-Beitragssystem 2025

Das aktuelle Mitglieder-Beitragssystem von Swissavant kommt seit 75 Jahren zur Anwendung und seit 40 Jahren sind die erhobenen Mitglieder-Beiträge unverändert, was einer Halbierung der Kaufkraft entspricht. Die in dieser Zeit erfolgten strukturellen Veränderungen im Schweizer Eisenwaren- und Haushaltmarkt werden schon seit längerem nicht mehr «mitgliedergerecht», also nach dem politischen Gleichbehandlungs- und relativen Wirtschaftlichkeitsprinzip, abgebildet.

Gleiches Prinzip – neue Eckwerte

Die vorbereitenden Gremien bleiben grundsätzlich dem Modell mit den drei Parametern «Basisbeitrag», «Lohnsummenanteil» und «Deckelung» treu. Viele vergleichbare Verbände arbeiten damit. Im neuen Vorschlag wurden demzufolge lediglich zwei Parameter justiert.

Folgendes Modell war der GV 2023 konsultativ vorgelegt und von ihr klar verworfen worden:
Die Mitglieder von Swissavant leisten ab 2024 einen jährlichen Basisbeitrag von 500 CHF plus 1 % der gesamten AHV-Lohnsumme. Der Maximalbetrag ist auf 20 000 CHF limitiert.

Vorstand und Arbeitsgruppe unterbreiten der kommenden GV 2024 neu das folgende Modell:
Die Mitglieder von Swissavant leisten ab 2025 einen jährlichen Basisbeitrag von 500 CHF plus 0,5 % der gesamten AHV-Lohnsumme. Der Maximalbetrag ist auf 25 000 CHF limitiert.

Der lohnsummenbasierte Betrag wurde um 0,5 % gesenkt, die Deckelung auf 25 000 CHF angehoben.

Wichtiges in Kürze:



- Das Beitragssystem von Swissavant besteht unverändert seit 40 Jahren.
- Es bildet die Branchen- und Mitgliederstruktur sowie die Unternehmensvielfalt 2023/2024 nicht mehr ab.
- Vor über 20 Jahren wurden die Mitgliederkategorien «Handel» und «Lieferanten» abgeschafft. Diese Aufhebung fand ihren Niederschlag in einem vereinheitlichten Leistungsbezug, nicht aber in den jährlichen Mitgliederbeiträgen.
- Das neue Beitragssystem hilft, die Finanzierung von Swissavant als nationale Branchenorganisation langfristig zu sichern. Es stärkt die Budget- und Planungssicherheit für die Kollektivleistungen des Wirtschaftsverbandes als nationale Institution.
- Die vorgeschlagene Erhebungsbasis entspricht den Modellen vergleichbarer Arbeitgeberverbände oder nationalen Wirtschaftsverbänden.
- Das neue System bringt generell moderate, im Einzelfall spürbare Anpassungen bei den Jahresbeiträgen mit sich, sorgt aber für mehr Gerechtigkeit.
- Bei Verwerfen des zweiten Vorschlags würden die veralteten, nicht mehr realitätsorientierten Beitragsstrukturen weiterhin aufrechterhalten. Der vielseitige Wunsch nach bestmöglicher Fairness und Gleichbehandlung aller Mitgliederkategorien bliebe dann unerfüllt. Eine pauschale prozentuale Beitragserhöhung wäre eine mögliche Folge.

Von einem «gerechten und fairen» oder «transparenten und einfachen» Beitragsmodell für Händler und Lieferanten kann deshalb schon seit Jahrzehnten nicht mehr gesprochen werden. Die lange Zeitperiode von 75 Jahren und die starken, strukturellen Marktveränderungen in der Branche erfordern heute ein modernes und gerechtes Mitglieder-Beitragsmodell, das den vereinsrechtlichen Grundsätzen wie «Gleichbehandlungsgebot», «Kollektivgedanken» oder «Proportionalität» und «Verhältnismässigkeit» entsprechen vermag.

Der angestrebte Systemwechsel beim Mitglieder-Beitragsmodell wird in der Summe vor dem Hintergrund von realen Simulationsrechnungen nicht mehr Einnahmen für den Verband generieren, sondern für alle Mitglieder im Allgemeinen eine «gerechtere und transparentere Beitragsordnung» bereithalten. Die an der Generalversammlung 2023 vom Vorstand vorgenommene konsultative Abstimmung hatte im Resultat einen klaren Nachbesserungsbedarf beim präsentierten neuen «Mitglieder-Beitragsmodell 2024» (Sockelbetrag von 500 CHF und zuzüglich 1 ‰ der jeweiligen AHV-Summe bis zu einem Maximalbetrag von 25 000 CHF) ergeben. Die vorgängige

Debatte und offene wie angeregte Diskussion im GV-Plenum 2023 hat dem Grundsatz nach sowohl die Zustimmung zu einem Systemwechsel als auch den Konsens für eine bessere wie modernere Umsetzung des «Gleichbehandlungsgebotes» und der «Verhältnismässigkeit» ergeben. Zur Erinnerung: Unter der Projektleitung von Professor Dr. Hans Lichtsteiner, verbandsberatung.ch ag, hat eine 14-köpfige Projektgruppe in der Zeit zwischen 2018–2021 umfangreiche Grundlagenarbeiten mit diversen Simulationsrechnungen zuhanden des Vorstandes geleistet und dabei verschiedene moderne Mitglieder-Beitragsmodelle vorgeschlagen.

AHV-Lohnsumme als Referenz

Die Projektgruppe hatte dabei nicht nur einen branchenspezifischen Blick für das «Gleichbehandlungsgebot» und der «Proportionalität», sondern horizontale Quervergleiche mit anderen Wirtschaftsverbänden und deren angewendeten Mitglieder-Beitragsmodellen in anverwandten Wirtschaftssektoren ermöglichten in der Frage nach einem neuen, modernen und transparenten Mitglieder-Beitragsmodell zusätzlich eine aktuelle Einordnung in das

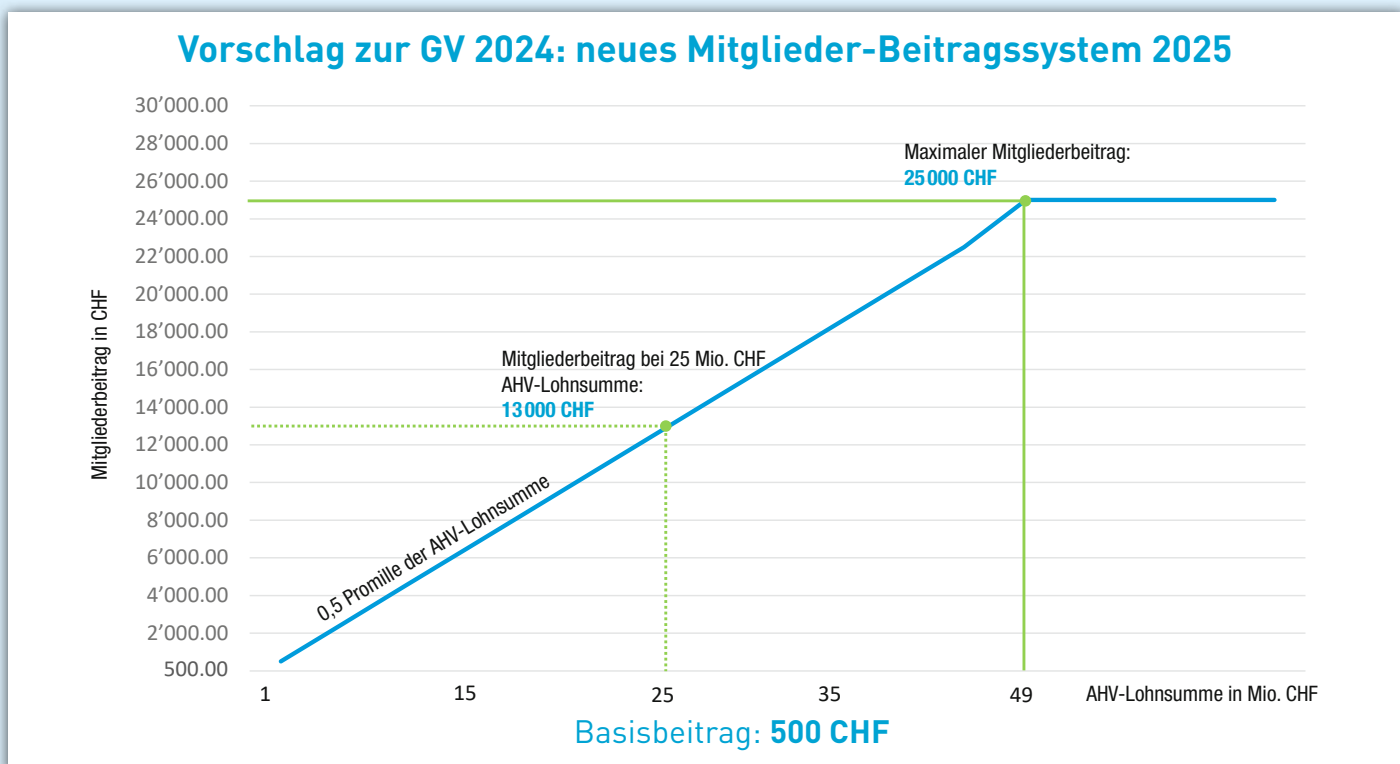
gesamtschweizerische Beitragsmodell, welches von anderen namhaften Wirtschaftsverbänden angewendet wird. Es zeigt sich: Bei vielen nationalen Wirtschaftsverbänden ist die jeweils massgebende AHV-Lohnsumme in vielen Mitglieder-Beitragsmodellen in irgendeiner Weise «eingebaut». Dieser «Baustein» eines neuen Mitglieder-Beitragsmodells mag nicht nur den vielen Anforderungen eines neuen «gerechteren und transparenteren Beitragsmodells» entsprechen, sondern zieht sich im Rahmen von aktuellen Beitragsmodellen durch die ganze Gesellschaft und Wirtschaft, um schliesslich bei den Gemeinde-, Staats- und Bundessteuern ebenfalls eine wichtige Erhebungsbasis darzustellen.

«Emotionale Gerechtigkeit»

Der Mensch ist im Allgemeinen ein sehr soziales und hoch emotional aufgeladenes Wesen, das – eine ausreichende Empathie vorausgesetzt – zudem ein feines Gespür für Gerechtigkeit besitzt. Dieser emotionale Gerechtigkeitssinn ist vielfach für die persönliche Meinungsbildung ausschlaggebend, um neue und unbekannte Dinge erstmals ins eigene Denkmuster einzuordnen.



Lesebeispiel der nachfolgenden Grafik: Ein Verbandsmitglied mit einer AHV-pflichtigen Lohnsumme von 25 Mio. CHF wird – bei Annahme des neuen Beitragsmodells durch die GV 2024 – künftig einen Jahresbeitrag von 13 000 CHF (= 500 CHF + 0,5 Promille der AHV-Lohnsumme) entrichten. Der Minimalbetrag ist auf 500 CHF und der Maximalbetrag auf 25 000 CHF festgesetzt (entspricht einer AHV-Lohnsumme von 49 Mio. CHF).



►► ... FORTSETZUNG



Die AHV-Lohnsumme als Referenz oder Bezugsgrösse bei einem Mitglieder-Beitrags-system einzubauen hat so gesehen praktisch systemimmanent die wichtigen, nicht zu unterschätzenden Vorteile, dass im Zuge einer breiten Anwendung in verschiedenen Teilen der Gesellschaft und Wirtschaft ein starkes, emotionales Gerechtigkeitsempfinden hervorgerufen oder ausgelöst wird. Die positiven Folgen davon sind hohe Erfüllungswerte bei den vier geforderten Parametern für ein modernes Mitglieder-Beitrags-system: «Gleichbehandlung» und «Verhältnismässigkeit» sowie «Nachvollziehbarkeit» und «Transparenz». In der Summe ergibt sich dann ein modernes «Mitglieder-Beitrags-system», welches der Generalversammlung im März 2024 zur Diskussion und zur Abstimmung vorgelegt wird.

Der offizielle Antrag des Vorstandes von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt an die Mitgliederversammlung 2024 lautet also: Annahme des modifizierten «Mitglieder-Beitrags-system» mit in Kraftsetzung im Kalenderjahr 2025.

Neues «Mitglieder-Beitrags-system 2025» modifiziert

Das in der Folge vom Vorstand überarbeitete und damit modifizierte Mitglieder-Beitrags-system 2025 bleibt unter Anwendung und Wahrung des «Gleichbehandlungsgebotes» sowie der «Verhältnismässigkeit» den zwei vereinsrechtlichen Grundgedanken mit einem Sockelbetrag von 500 CHF und einem Maximalbetrag von 25000 CHF weiterhin treu. Neu wurde die proportionale Abgabe von der jeweiligen AHV-Lohnsumme halbiert und

«Das neue Mitglieder-Beitrags-system 2025 sorgt dank der AHV-Lohnsumme als Bezugsgrösse für mehr Gleichheit, Fairness und damit für mehr Gerechtigkeit. Der tiefe Sockelbeitrag und ein limitierter Mitgliederbeitrag verwirklicht für das Branchenkollektiv auf einfache Art und Weise das in unserer Gesellschaft vielfach anzutreffende Prinzip der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit.», meint der langjährige Geschäftsführer von Swissavant, Christoph Rotermond.

beträgt demzufolge nur noch ein halbes Promille der massgebenden AHV-Lohnsumme. Eine AHV-Lohnsumme von 1 Mio. CHF würde dann konkret einen proportionalen Mitgliederbeitrag von 500 CHF bedeuten oder eine AHV-Lohnsumme von 5,0 Mio. CHF dann 2500 CHF, zuzüglich jeweils der Sockelbeitrag von 500 CHF, usf. bis zu einem Maximalbetrag von 25000 CHF. Mehrere Simulationsrechnungen mit diesem neuen modifizierten Mitglieder-Beitrags-system haben bei verschiedenen Stichproben ergeben, dass in der Summe die Mitglieder von Swissavant in etwa gleich viel an die Branchenorganisation entrichten werden.

«Das neue Mitglieder-Beitrags-system 2025 reflektiert in idealer Weise den in der ganzen Gesellschaft und Wirtschaft anerkannten Grundsatz der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Die AHV-Lohnsumme als Bezugsgrösse setzt dies für alle Mitglieder nachvollziehbar und transparent für ein ganzes Branchenkollektiv um.»

«Gewinner und Verlierer»

Aber klar ist und das «schleckt keine Geiss weg»: Jeder grundlegende Systemwechsel kennt unter dem Strich «Gewinner und Verlierer», und vom Vorstand vorgenommene Analysen haben aufgezeigt, dass bei Annahme des beantragten modifizierten «Mitglieder-Beitrags-systems 2025» durch die Mitgliederversammlung tendenziell die angeschlossenen Lieferanten im Durchschnitt einen leicht höheren Mitgliederbeitrag entrichten werden. Dies ist letztlich mitunter auch der Tatsache geschuldet, dass einige Lieferanten aus unse-

rer Branche vor vielen Jahren, wenn nicht gar vor mehreren Jahrzehnten, durch sogenannte «akkreditierte Lieferantenverträge» (Anschlussverträge) die Mitgliedschaft bei Swissavant erhalten haben. Diese aktiven Lieferanten haben dann ihre unternehmerischen Geschäftstätigkeiten und das -volumen erfolgreich ausgebaut, den Personalbestand stetig aufgebaut und dabei eine grössere Wirtschaftsstärke erlangt.

GV 2024 in Luzern

Die Generalversammlung im Frühling 2024, welche im physischen Format und erstmals im Forum der Messe Luzern stattfinden wird, wird – wie das richtigerweise in einer demokratischen Branchenorganisation vorgesehen ist – das letzte Wort zum beantragten modifizierten «Mitglieder-Beitrags-system 2025» haben.

Alle Mitglieder aus Industrie und Handel sind deshalb schon heute eingeladen, am Montag, 25. März 2024 ihre eigenen Gedanken zum modifizierten «Mitglieder-Beitrags-system 2025» einzubringen und nach einer hoffentlich ergiebigen wie ausladenden Plenumsdiskussion ihr Mitglieder-Plazet zu diesem Systemwechsel abzugeben.

Das Ziel des Vorstandes gilt nach wie vor: Für eine prosperierende Zukunft des Wirtschaftsverbandes und damit auch für die Branche und somit für echte Mehrwerte auf Seiten der angeschlossenen Mitglieder ist ein einfaches, transparentes und nachvollziehbares Mitglieder-Beitrags-system einzuführen, welches die vereinsrechtlichen Grundsätze der Gleichbehandlung und der Transparenz sowie der Verhältnismässigkeit für ein ganzes Branchenkollektiv und damit für alle Mitglieder von Swissavant modern interpretiert und nach Massgabe des Gleichen die Interessen der Mitglieder – unabhängig ob Fachhändler oder Lieferant – eben gleich berücksichtigt.

Neues Mitglieder-Beitragssystem 2025 im Vergleich

Die Übersicht mit anonymisierten Vergleichsrechnungen für 40 ausgewählte Mitglieder aus Industrie und Handel mit den bisherigen Mitgliederbeiträgen (4. Kolonne «Jahresbeitrag 2023») und bei Annahme des neuen Mitglieder-Beitragssystems durch die Generalversammlung 2024 (8. Kolonne «Jahresbeitrag 2025») zeigt nachvollziehbar auf, dass der Systemwechsel vom alten zum neuen Mitglieder-Beitragssystem für mehr «Gerechtigkeit, Fairness und Transparenz» sorgen wird.

Einige Mitgliederkategorien gehören sogar zu den «Systemgewinnern» und dort, wo Anpassungen aufgrund des Systemwechsels erfolgen, werden diese im Durchschnitt dank Modellanpassung «moderat» ausfallen.

Alle Beträge in CHF

| Beispiel-Firma | Anzahl Mitarbeitende | Kategorie | Jahresbeitrag 2023 | Lohnsumme | Basisbeitrag | Beitrag mit 0,5 % | Jahresbeitrag 2025 |
|----------------|----------------------|-----------|--------------------|---------------|--------------|-------------------|--------------------|
| Firma 1 | 1–2 | A | 350.00 | 80'121.00 | 500.00 | 40.06 | 540.06 |
| Firma 2 | 1–2 | A | 350.00 | 89'730.00 | 500.00 | 44.87 | 544.87 |
| Firma 3 | 1–2 | A | 350.00 | 105'680.00 | 500.00 | 52.84 | 552.84 |
| Firma 4 | 3–5 | B | 450.00 | 113'000.00 | 500.00 | 56.50 | 556.50 |
| Firma 5 | 3–5 | B | 450.00 | 180'284.00 | 500.00 | 90.14 | 590.14 |
| Firma 6 | 3–5 | B | 450.00 | 288'522.00 | 500.00 | 144.26 | 644.26 |
| Firma 7 | 6–8 | C | 740.00 | 172'101.00 | 500.00 | 86.05 | 586.05 |
| Firma 8 | 6–8 | C | 740.00 | 527'000.00 | 500.00 | 263.50 | 763.50 |
| Firma 9 | 6–8 | C | 740.00 | 890'069.00 | 500.00 | 445.03 | 945.03 |
| Firma 10 | 9–14 | D | 960.00 | 456'000.00 | 500.00 | 228.00 | 728.00 |
| Firma 11 | 9–14 | D | 960.00 | 519'872.00 | 500.00 | 259.94 | 759.94 |
| Firma 12 | 9–14 | D | 960.00 | 593'596.00 | 500.00 | 296.80 | 796.80 |
| Firma 13 | 9–14 | D | 960.00 | 674'039.00 | 500.00 | 337.02 | 837.02 |
| Firma 14 | 9–14 | D | 960.00 | 945'147.00 | 500.00 | 472.57 | 972.57 |
| Firma 15 | 9–14 | D | 960.00 | 1'081'293.00 | 500.00 | 540.65 | 1040.65 |
| Firma 16 | 9–14 | D | 960.00 | 1'870'612.00 | 500.00 | 935.31 | 1435.31 |
| Firma 17 | 15–20 | E | 1180.00 | 833'963.00 | 500.00 | 416.98 | 916.98 |
| Firma 18 | 15–20 | E | 1180.00 | 1'105'005.00 | 500.00 | 552.50 | 1052.50 |
| Firma 19 | 15–20 | E | 1180.00 | 1'174'929.00 | 500.00 | 587.46 | 1087.46 |
| Firma 20 | 15–20 | E | 1180.00 | 1'327'223.00 | 500.00 | 663.61 | 1163.61 |
| Firma 21 | 21–40 | F | 1680.00 | 1'155'000.00 | 500.00 | 577.50 | 1077.50 |
| Firma 22 | 21–40 | F | 1680.00 | 1'653'453.00 | 500.00 | 826.73 | 1326.73 |
| Firma 23 | 21–40 | F | 1680.00 | 2'607'746.00 | 500.00 | 1303.87 | 1803.87 |
| Firma 24 | 21–40 | F | 1680.00 | 3'030'837.00 | 500.00 | 1515.42 | 2015.42 |
| Firma 25 | 21–40 | F | 1680.00 | 3'330'989.00 | 500.00 | 1665.49 | 2165.49 |
| Firma 26 | 21–40 | F | 1680.00 | 3'949'255.00 | 500.00 | 1974.63 | 2474.63 |
| Firma 27 | 21–40 | F | 1680.00 | 4'282'000.00 | 500.00 | 2141.00 | 2641.00 |
| Firma 28 | 41–60 | G | 1980.00 | 4'538'749.00 | 500.00 | 2269.37 | 2769.37 |
| Firma 29 | 41–60 | G | 1980.00 | 4'850'000.00 | 500.00 | 2425.00 | 2925.00 |
| Firma 30 | 41–60 | G | 1980.00 | 7'456'972.00 | 500.00 | 3728.49 | 4228.49 |
| Firma 31 | 41–60 | G | 1980.00 | 9'456'000.00 | 500.00 | 4728.00 | 5228.00 |
| Firma 32 | 41–60 | G | 1980.00 | 15'586'028.00 | 500.00 | 7793.01 | 8293.01 |
| Firma 33 | 41–60 | G | 1980.00 | 24'134'814.00 | 500.00 | 12'067.41 | 12'567.41 |
| Firma 34 | nicht verfügbar | Lieferant | 120.00 | 577'000.00 | 500.00 | 288.50 | 788.50 |
| Firma 35 | nicht verfügbar | Lieferant | 270.00 | 2'116'000.00 | 500.00 | 1058.00 | 1558.00 |
| Firma 36 | nicht verfügbar | Lieferant | 340.00 | 4'229'185.00 | 500.00 | 2114.59 | 2614.59 |
| Firma 37 | nicht verfügbar | Lieferant | 420.00 | 4'000'000.00 | 500.00 | 2000.00 | 2500.00 |
| Firma 38 | nicht verfügbar | Lieferant | 440.00 | 1'117'615.00 | 500.00 | 558.81 | 1058.81 |
| Firma 39 | nicht verfügbar | Lieferant | 440.00 | 4'346'700.00 | 500.00 | 2173.35 | 2673.35 |
| Firma 40 | nicht verfügbar | Lieferant | 460.00 | 8'398'772.00 | 500.00 | 4199.39 | 4699.39 |

Lesebeispiel:

Die Firma mit der Nummer 7 mit 6–8 Mitarbeitenden, Kategorie C, bezahlt neu weniger, nämlich anstatt wie bisher 740 CHF neu 586.05 CHF. Die Firma mit der Nummer 8 entrichtet im Vergleich praktisch gleich viel, während die Firma mit der Nummer 25 neu 2165.49 CHF anstatt die bisherigen 1680.00 CHF bezahlen würde.

Plaidoyer pour un système de cotisations des membres 2025 équitable

Le système actuel de cotisations des membres de Swissavant est appliqué depuis 75 ans. Depuis 40 ans, les montants des cotisations prélevées sont restés inchangés, ce qui représente une diminution de moitié du pouvoir d'achat. Depuis longtemps, les changements structurels intervenus dans le commerce suisse de la quincaillerie et des articles de ménage durant cette période ne reflètent plus les principes politiques d'égalité de traitement et économiques de saine gestion.

Principe inchangé – nouvelles valeurs de référence

Les instances préparatoires conservent le modèle fondamental à trois paramètres: «une cotisation de base», «une cotisation basée sur la masse salariale» et «un plafond». De nombreuses associations similaires l'appliquent. La nouvelle proposition n'a donc ajusté que deux paramètres.

Le modèle initial présenté lors de l'assemblée générale 2023 et rejeté par celle-ci prévoyait ceci:

Les membres de Swissavant verseront à partir de 2024 une cotisation annuelle de base de 500 CHF plus 1 ‰ de la masse salariale totale soumise à l'AVS. Le plafond est fixé à 20 000 CHF.

Le comité et le groupe de travail proposeront, lors de la prochaine assemblée générale 2024, le modèle suivant:

Les membres de Swissavant verseront à partir de 2025 une cotisation annuelle de base de 500 CHF plus 0,5 ‰ de la masse salariale totale soumise à l'AVS. Le plafond est fixé à 25 000 CHF.

Le montant basé sur la masse salariale a été réduit de 0,5 ‰ et le plafond a été relevé à 25 000 CHF.

Les faits importants en bref:



- Le système de cotisation de Swissavant est inchangé depuis 40 ans.
- Il ne reflète plus la structure sectorielle, la structure des membres et la diversité des entreprises en 2023/2024.
- Il y a plus de 20 ans, les catégories de membres «commerçants» et «fournisseurs» ont été supprimées. Cette suppression s'est traduite par l'uniformisation des prestations, mais pas par celle des cotisations annuelles des membres.
- Le nouveau système de cotisation contribue à assurer le financement à long terme de Swissavant en tant qu'organisation sectorielle nationale. Il renforce la sécurité budgétaire et de planification pour les prestations collectives de notre association économique en tant qu'institution nationale.
- La base prélèvement proposée correspond aux modèles d'organisations d'employeurs ou d'associations professionnelles nationales similaires.
- Le nouveau système implique généralement des ajustements modérés, sensibles dans certains cas, des cotisations annuelles, tout en garantissant une plus grande équité.
- Si la seconde proposition était rejetée, les structures de cotisation obsolètes, qui ne sont plus réalistes, seraient maintenues. Le souhait partagé d'une équité et d'une égalité de traitement optimales pour toutes les catégories de membres ne serait pas satisfait. Une augmentation forfaitaire des cotisations en pourcentage serait une conséquence possible.

Cela fait des dizaines d'années déjà que l'on ne peut plus parler d'un modèle de cotisations «juste et équitable» ou «transparent et simple» pour les commerçants et les fournisseurs. La longue période de 75 ans et les importants changements structurels qui ont eu lieu dans la branche demandent aujourd'hui un système de cotisations moderne et équitable correspondant aux principes associatifs tels que l'«égalité de traitement», «l'esprit de collectivité» ou la «proportionnalité» et la «péréquation».

Le changement de système recherché comme modèle pour les cotisations des membres ne vise pas en fin de compte à générer plus de revenus pour l'Association, comme le montrent les calculs de simulation réalistes. Il y mettra en revanche de l'ordre en le rendant plus équitable et plus transparent. Le résultat du vote consultatif lors de l'assemblée générale 2023 exprimait clairement le besoin d'améliorer le projet de «nouveau système de cotisations 2024» qui prévoyait un montant de base de 500 CHF et un montant variable égal à 1 % de la masse salariale AVS jusqu'à un maximum de 25 000 CHF. Le franc débat qui précéda le vote lors de l'assemblée plénière 2023 a révélé

l'existence d'un accord fondamental concernant le changement de système et un consensus sur l'application améliorée et modernisée des principes d'«égalité de traitement» et de «proportionnalité». Pour mémoire, rappelons que le professeur Hans Lichtsteiner, de la société verbandsberatung ag, a dirigé le groupe de projet ad hoc composé de 14 membres de 2018 à 2021. Ce dernier a fourni des travaux de base avec plusieurs calculs de simulation à l'intention du comité tout en proposant différents systèmes modernes de cotisations des membres.

La masse salariale AVS comme référence

Ce faisant, le groupe de projet n'avait donc pas seulement à l'esprit une vue spécifique à la branche concernant les principes d'«égalité de traitement» et de «proportionnalité». Il s'est en outre efforcé, par des comparaisons avec des associations économiques de taille équivalente dans des secteurs apparentés de l'économie, de réaliser en outre un système de cotisations correspondant à celui appliqué actuellement dans d'autres associations économiques de renom dans toute la Suisse. Il s'est avéré que de nombreuses associations économiques

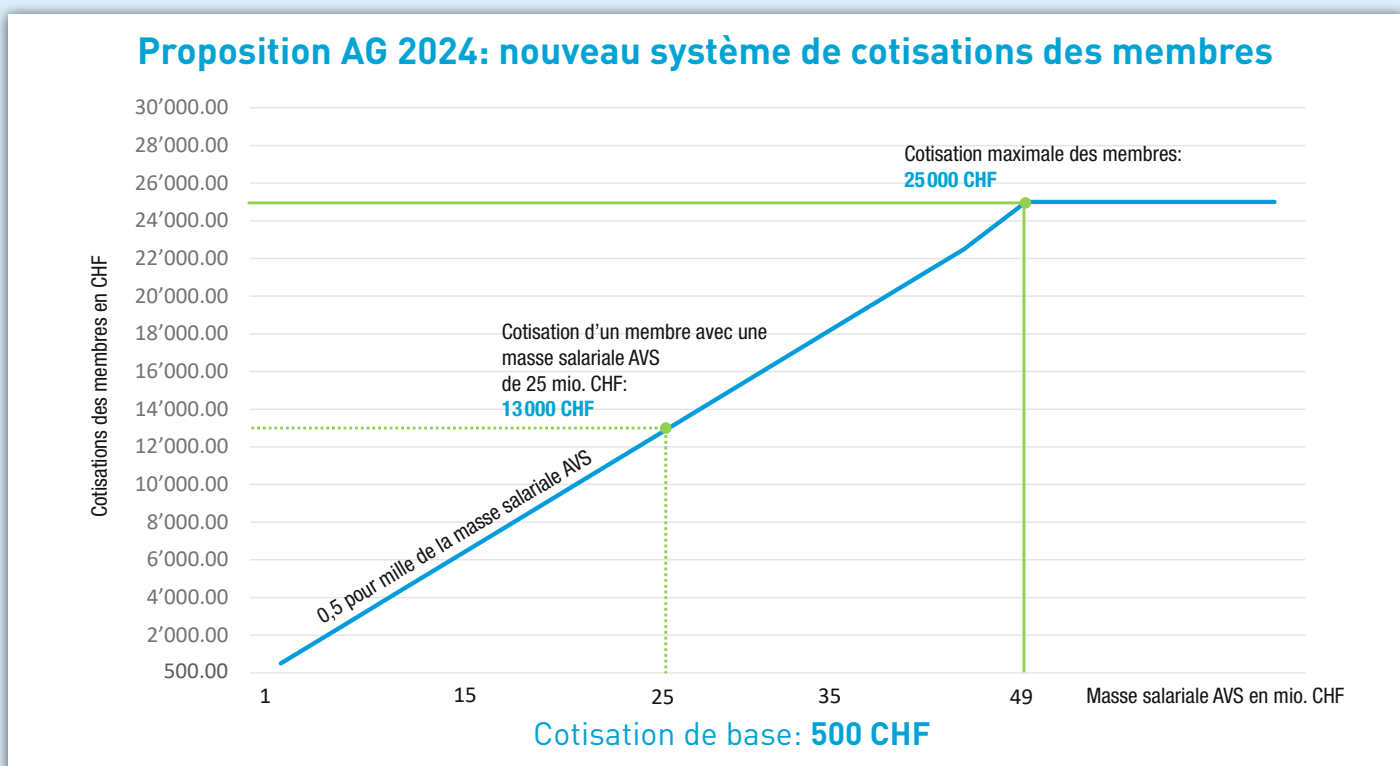
nationales ont incorporé la masse salariale AVS comme élément déterminant de leur système de cotisations des membres sous une forme ou une autre. Cette pierre angulaire d'un nouveau système de cotisations des membres ne devrait pas seulement répondre aux nombreuses exigences auxquelles doit satisfaire un nouveau «système de cotisations plus équitable et transparent». Dans le cadre des systèmes de cotisations actuels, elle est utilisée dans toute la société et l'économie et représente finalement même une base importante de la collecte des impôts communaux, cantonaux et fédéraux.

La «justice émotionnelle»

L'être humain est en général un animal très social et fortement chargé d'émotions qui, sous réserve d'une empathie suffisante, possède en outre un sens affiné de la justice. Ce sens de la justice émotionnelle est souvent déterminant pour la formation d'une opinion personnelle, qui commence par ranger les choses nouvelles et inconnues dans son propre schéma de pensée.



Exemple de lecture du graphique ci-dessous: un membre de l'Association avec une masse salariale de 25 mio. CHF soumise à l'AVS devra payer, en cas d'adoption du nouveau système par l'AG 2024, une cotisation annuelle de 13 000 CHF (= 500 CHF + 0,5 pour mille de la masse salariale AVS). La cotisation de base est de 500 CHF et le montant maximal de 25 000 CHF (correspond à une masse salariale AVS de 49 mio. CHF).



►► ... SUITE



«Le nouveau système de cotisations des membres qu'il est prévu d'introduire en 2025 se base sur la masse salariale AVS, assurant ainsi plus d'égalité, d'équité et de justice. Le niveau modéré de la cotisation de base et le plafonnement de sa progression appliquent de façon simple au collectif de la branche le principe de la capacité économique souvent rencontré dans notre société», de l'avis de Christoph Rotermund, directeur de longue date de Swissavant.

De ce point de vue, la masse salariale AVS comme valeur de référence utilisée dans le cadre d'un système de cotisations des membres présente des avantages pratiques, importants, immanents et non-négligeables, à savoir que son application à grande échelle dans différents secteurs de la société et de l'économie suscite ou déclenche un fort sentiment de justice. Elle a pour conséquence positive de satisfaire dans une large mesure aux quatre paramètres requis pour un système de cotisations moderne, à savoir: l'«égalité de traitement» et la «proportionnalité» ainsi que la «facilité de compréhension» et la «transparence». Au final, on obtient alors un «système de cotisations des membres» moderne tel qu'il sera soumis en mars 2024 à la discussion et au vote de l'assemblée générale.

La teneur de la proposition officielle du comité de Swissavant, Association économique Artisanat et Ménage, à l'assemblée générale 2024 est donc la suivante: approbation du système modifié de cotisations des membres avec mise en vigueur à partir de l'année civile 2025.

Nouveau «système de cotisations des membres 2025» modifié

Par conséquent, le système de cotisations des membres 2024, revu et modifié par la suite par le comité, reste fidèle aux deux principes fondamentaux du droit associatif, à savoir celui de l'application et du respect de l'«égalité de traitement» et celui de la «proportionnalité» avec un montant fixe de 500 CHF et un montant maximal de 25 000 CHF.

En nouveauté, la redevance sur la masse salariale AVS a été réduite de moitié et ne s'élève donc plus qu'à un demi pour mille de la somme des salaires AVS déterminante. Une masse salariale d'un million de CHF correspondrait alors concrètement à une cotisation proportionnelle de 500 CHF, ou alors une somme de salaires AVS de 5,0 mio. à une cotisation de 2500 CHF, à laquelle s'ajoute chaque fois le montant de base de 500 CHF, jusqu'au maximum de 25 000 CHF. Plusieurs calculs de simulation avec ce nouveau système modifié de cotisations des membres ont montré qu'au total, les membres de Swissavant verseraient à peu près le même montant qu'aujourd'hui à leur association économique.

Le nouveau système de cotisations des membres 2025 reflète de façon idéale le principe de la capacité de rendement économique reconnu par toute la société et l'économie. La masse salariale AVS comme grandeur de référence applique ce principe de façon compréhensible et transparente pour tous les membres, c'est-à-dire pour tout le collectif de la branche.»

«Gagnants et perdants»

Il y aura inévitablement des gagnants et des perdants, comme cela se produit en fin de compte lors de chaque changement fondamental de système. Des analyses effectuées par le comité ont montré que si l'assemblée générale adopte la proposition du nouveau «système de cotisations des membres 2025» modifié, les fournisseurs affiliés verseront tendanciellement en moyenne une cotisation légè-

ment plus élevée. Cette situation résulte du fait que certains fournisseurs de notre branche ont acquis le statut de membre de Swissavant il y a de nombreuses années, voire plusieurs décennies, grâce à ce qui s'appelait alors des «contrats de fournisseurs accrédités». Depuis cette époque, ces fournisseurs actifs ont développé leurs entreprises, leur volume d'affaires et leurs ventes avec succès, en augmentant constamment l'effectif de leur personnel et en renforçant leur capacité économique.

AG 2024 à Lucerne

Au printemps 2024, l'assemblée générale se tiendra en présentiel et pour la première fois au Forum de la Foire de Lucerne. Elle aura donc le dernier mot, comme il convient à juste titre pour une organisation de branche démocratique, sur la proposition de «système de cotisations des membres 2025» modifié.

Pour cette raison, tous les membres industriels et commerçants sont invités aujourd'hui déjà à faire part, le lundi 25 mars 2024, de leurs réflexions sur le «système modifié de cotisations des membres 2025» et, après une discussion aussi large que productive en séance plénière, à approuver cette modification du système de cotisations.

Le but du comité est et reste le suivant: pour assurer à notre association économique et, de ce fait aussi à notre branche, un avenir prospère pour que les membres affiliés puissent bénéficier de vraies plus-values, il est nécessaire d'introduire un système de cotisations simple, transparent et cohérent. Ce système doit interpréter de façon moderne les principes d'égalité de traitement, de transparence et de proportionnalité pour tout le collectif de notre branche» en tenant équitablement compte des intérêts de tous les membres de Swissavant, indépendamment du fait que ceux-ci soient commerçants ou fournisseurs.

Comparaison du nouveau système de cotisation 2025

Le tableau comparatif anonymisé pour 40 membres sélectionnés de l'industrie et du commerce avec les cotisations actuelles (4^e colonne «Cotisation annuelle 2023») et avec l'adoption du nouveau système de cotisation par l'assemblée générale en 2024 (8^e colonne «Cotisation annuelle 2025») montre clairement que le passage de l'ancien au nouveau système de cotisation améliorera «la justice, l'équité et la transparence».

Certaines catégories de membres feront même partie des «gagnants du système» et pour les autres, les augmentations liées au changement de système resteront en moyenne «modérées», grâce à la révision du modèle.

Tous les montants en CHF

| Exemple d'entreprise | Nombre de collaborateurs | Catégorie | Cotisation annuelle 2023 | Masse salariale | Cotisation de base | Cotisation avec 0,5 % | Cotisation annuelle 2025 |
|----------------------|--------------------------|-------------|--------------------------|-----------------|--------------------|-----------------------|--------------------------|
| L'entreprise 1 | 1–2 | A | 350.00 | 80'121.00 | 500.00 | 40.06 | 540.06 |
| L'entreprise 2 | 1–2 | A | 350.00 | 89'730.00 | 500.00 | 44.87 | 544.87 |
| L'entreprise 3 | 1–2 | A | 350.00 | 105'680.00 | 500.00 | 52.84 | 552.84 |
| L'entreprise 4 | 3–5 | B | 450.00 | 113'000.00 | 500.00 | 56.50 | 556.50 |
| L'entreprise 5 | 3–5 | B | 450.00 | 180'284.00 | 500.00 | 90.14 | 590.14 |
| L'entreprise 6 | 3–5 | B | 450.00 | 288'522.00 | 500.00 | 144.26 | 644.26 |
| L'entreprise 7 | 6–8 | C | 740.00 | 172'101.00 | 500.00 | 86.05 | 586.05 |
| L'entreprise 8 | 6–8 | C | 740.00 | 527'000.00 | 500.00 | 263.50 | 763.50 |
| L'entreprise 9 | 6–8 | C | 740.00 | 890'069.00 | 500.00 | 445.03 | 945.03 |
| L'entreprise 10 | 9–14 | D | 960.00 | 456'000.00 | 500.00 | 228.00 | 728.00 |
| L'entreprise 11 | 9–14 | D | 960.00 | 519'872.00 | 500.00 | 259.94 | 759.94 |
| L'entreprise 12 | 9–14 | D | 960.00 | 593'596.00 | 500.00 | 296.80 | 796.80 |
| L'entreprise 13 | 9–14 | D | 960.00 | 674'039.00 | 500.00 | 337.02 | 837.02 |
| L'entreprise 14 | 9–14 | D | 960.00 | 945'147.00 | 500.00 | 472.57 | 972.57 |
| L'entreprise 15 | 9–14 | D | 960.00 | 1'081'293.00 | 500.00 | 540.65 | 1040.65 |
| L'entreprise 16 | 9–14 | D | 960.00 | 1'870'612.00 | 500.00 | 935.31 | 1435.31 |
| L'entreprise 17 | 15–20 | E | 1180.00 | 833'963.00 | 500.00 | 416.98 | 916.98 |
| L'entreprise 18 | 15–20 | E | 1180.00 | 1'105'005.00 | 500.00 | 552.50 | 1052.50 |
| L'entreprise 19 | 15–20 | E | 1180.00 | 1'174'929.00 | 500.00 | 587.46 | 1087.46 |
| L'entreprise 20 | 15–20 | E | 1180.00 | 1'327'223.00 | 500.00 | 663.61 | 1163.61 |
| L'entreprise 21 | 21–40 | F | 1680.00 | 1'155'000.00 | 500.00 | 577.50 | 1077.50 |
| L'entreprise 22 | 21–40 | F | 1680.00 | 1'653'453.00 | 500.00 | 826.73 | 1326.73 |
| L'entreprise 23 | 21–40 | F | 1680.00 | 2'607'746.00 | 500.00 | 1303.87 | 1803.87 |
| L'entreprise 24 | 21–40 | F | 1680.00 | 3'030'837.00 | 500.00 | 1515.42 | 2015.42 |
| L'entreprise 25 | 21–40 | F | 1680.00 | 3'330'989.00 | 500.00 | 1665.49 | 2165.49 |
| L'entreprise 26 | 21–40 | F | 1680.00 | 3'949'255.00 | 500.00 | 1974.63 | 2474.63 |
| L'entreprise 27 | 21–40 | F | 1680.00 | 4'282'000.00 | 500.00 | 2141.00 | 2641.00 |
| L'entreprise 28 | 41–60 | G | 1980.00 | 4'538'749.00 | 500.00 | 2269.37 | 2769.37 |
| L'entreprise 29 | 41–60 | G | 1980.00 | 4'850'000.00 | 500.00 | 2425.00 | 2925.00 |
| L'entreprise 30 | 41–60 | G | 1980.00 | 7'456'972.00 | 500.00 | 3728.49 | 4228.49 |
| L'entreprise 31 | 41–60 | G | 1980.00 | 9'456'000.00 | 500.00 | 4728.00 | 5228.00 |
| L'entreprise 32 | 41–60 | G | 1980.00 | 15'586'028.00 | 500.00 | 7793.01 | 8293.01 |
| L'entreprise 33 | 41–60 | G | 1980.00 | 24'134'814.00 | 500.00 | 12'067.41 | 12'567.41 |
| L'entreprise 34 | non disponible | Fournisseur | 120.00 | 577'000.00 | 500.00 | 288.50 | 788.50 |
| L'entreprise 35 | non disponible | Fournisseur | 270.00 | 2'116'000.00 | 500.00 | 1058.00 | 1558.00 |
| L'entreprise 36 | non disponible | Fournisseur | 340.00 | 4'229'185.00 | 500.00 | 2114.59 | 2614.59 |
| L'entreprise 37 | non disponible | Fournisseur | 420.00 | 4'000'000.00 | 500.00 | 2000.00 | 2500.00 |
| L'entreprise 38 | non disponible | Fournisseur | 440.00 | 1'117'615.00 | 500.00 | 558.81 | 1058.81 |
| L'entreprise 39 | non disponible | Fournisseur | 440.00 | 4'346'700.00 | 500.00 | 2173.35 | 2673.35 |
| L'entreprise 40 | non disponible | Fournisseur | 460.00 | 8'398'772.00 | 500.00 | 4199.39 | 4699.39 |

Exemple de lecture:

L'entreprise numéro 7 avec 6–8 collaborateurs, catégorie C, paierait une cotisation inférieure, à savoir 586.05 CHF au lieu de 740 CHF, l'entreprise numéro 8 paierait presque le même montant tandis que l'entreprise numéro 25 paierait 2165.49 CHF au lieu de 1680.00 CHF jusqu'à présent.

13. Rente: AHV-Defizit aus dem falschem Grund vergrössern?

Die aktuelle Debatte über eine 13. AHV-Rente entbehrt jeglicher Realität. Fakt ist, dass die finanzielle Situation der AHV nur über eine kurze Atempause verfügt – gesichert ist sie für die nächsten zehn Jahre beileibe nicht. Eine Erhöhung der Ausgaben macht die ganze Situation rund um die Finanzierung der AHV auch nicht besser. Nicht zu vergessen: Rentner sind insgesamt im Vergleich zu anderen sozialen Gruppen nicht schlechter gestellt.

Nein, der AHV geht es nicht gut

Die 13. AHV-Rente, zu der zu Beginn dieses Jahres eine Art kollektive Euphorie ausbrach, haben linke Parteien lanciert. Darüber abgestimmt wird am 3. März. Es ist ein Gassenhauer mit der populären Strophe: Diese 13. Rente sei nur gerecht. Unsere armen Rentner haben sich das verdient und das dafür nötige Geld für die Finanzierung dieser Rente werde sich schon finden. Man hört sogar, dass es der AHV gut gehe und es absolut keinen Grund gebe, sich darüber zu sorgen...

Das Gegenteil ist der Fall: Der AHV geht es schlecht. Vor zehn Jahren gab es die ersten Defizite auf dem Umlagekonto: Die Einnahmen der AHV reichten nicht mehr aus, um die Rentenzahlungen zu decken. Seitdem ist es nach langen und schwierigen politischen Verhandlungen gelungen, das Gleichgewicht mit einer Erhöhung der Abgaben (Lohnbeiträge im Jahr 2020 und Mehrwertsteuer dieses Jahr) und mit einer schrittweisen Anhebung des Rentenalters der Frauen (sehr zum Missfallen der Linken) vorübergehend wiederherzustellen. Angesichts der demografischen Realität (in den nächsten zehn Jahren werden 500 000 neue Rentner erwartet) führen diese Bemühungen der AHV nur zu einem kurzen Aufschub, da das Umlagekonto ab 2030 – in nur sechs Jahren – wieder in die roten Zahlen rutschen wird. Die Befürworter der 13. Rente verweisen auf das «Vermögen» des AHV-Fonds – 50 Milliarden, vielleicht bald 70 Milliarden –, vergessen aber zu erklären, dass es sich dabei um eine Liquiditätsreserve handelt, die kaum einem Jahr Rentenzahlungen entspricht und die steigen muss, um ihr gesetzliches Niveau zu halten, da die Summe der Renten steigt. Es gibt keine nachhaltige Finanzierungsquelle für die 13. AHV-Rente!

Der derzeitige Aufschub muss genutzt werden, um einen Weg zu finden, die AHV-Rechnung nach 2030 dauerhaft auszugleichen, wie es eine im Frühjahr 2021 von der Kommission

für soziale Sicherheit und Gesundheit des Nationalrats eingereichte Motion verlangt (in diesem Zusammenhang hat auch das Centre Patronal seine eigenen Vorschläge für eine Reform der Altersvorsorge eingebracht). Es ist der falsche Zeitpunkt, um die Schleusen für neue Leistungen zu öffnen. Die Schere zwischen Einnahmen und Ausgaben darf nicht weiter auseinanderklaffen.

«Mit dieser neuen Belastung würde das Defizit des Umlagekontos, das für 2033 bereits mit 3 Milliarden veranschlagt wird, auf 8 Milliarden hochschnellen.»

So oder so werden wir zur Kasse gebeten

Die Einführung einer 13. Rente hätte im kommenden Jahrzehnt jährliche Mehrausgaben von über 5 Milliarden Franken zur Folge. Das sind zwei neue Strassentunnels am Gotthard pro Jahr. Mit dieser neuen Belastung würde das Defizit des Umlagekontos, das für 2033 bereits mit 3 Milliarden veranschlagt wird, auf 8 Milliarden hochschnellen.

Die Befürworter einer 13. Rente geben zu, dass der Bevölkerung eine zusätzliche finanzielle Anstrengung abverlangt werden muss. Sie bezeichnen diese als schmerzlos und beziffern diese mit 80 Rappen pro Tag und Person (wenn man 5 Milliarden durch 9 Millionen Einwohner und 365 Tage teilt, kommt man eher auf 1,50 Franken). Doch diese Aufteilung der enormen Kosten in kleine Portionchen verstellt den Blick auf das Wesentliche. Wird die Mehrwertsteuer von 8,1% heute auf 9,1% morgen (2026) und 11,5% übermorgen (2050) erhöht? Werden die Löhne stärker belastet, indem die AHV-Beiträge von 8,7% auf 9,4% erhöht werden? In jedem Fall würden sich die Kosten für die Verbraucher oder Arbeitnehmer auf mehrere hundert Franken pro Jahr

belaufen. Es sei denn, man zieht es vor, das Rentenalter massiv anzuheben.

Mit dem Hinweis auf diese finanziellen Realitäten gewinnt man keinen Schönheitspreis und den Gegnern der 13. AHV-Rente wird vorgeworfen, «den Teufel an die Wand zu malen» –, aber er ist notwendig. Geld wächst nicht auf den Bäumen

Geschenke an die Reichen

Ist diese teure 13. Rente wenigstens aus überlegenen oder zwingenden Gründen gerechtfertigt? Das versucht man uns, glauben zu machen. Der Mythos des mittellosen Rentners, der kaum über die Runden kommt, wird kräftig bedient. Die Realität ist eine andere.

Es geht nicht darum, die bescheidene Situation mancher Rentner zu leugnen. Es ist aber wichtig darauf hinzuweisen, dass die AHV als erste Säule dazu gedacht ist, das Existenzminimum zu sichern – nicht die Aufrechterhaltung des Lebensstandards, nach dem jeder zu Recht streben darf. Das Verfassungsziel der Aufrechterhaltung des Lebensstandards wird mit der zweiten Säule, der beruflichen Vorsorge, erreicht (die leider von linken Theoretikern verachtet wird, weil sie eher mit der Arbeitswelt als mit dem Staat verbunden ist).

Die 13. AHV-Rente, für die sich heute so viele Menschen zu begeistern scheinen, würde also bedeuten, einer Gruppe von weniger wohlhabenden Haushalten Geld wegzunehmen und es einer anderen, besser gestellten Gruppe zu geben, wobei es den künftigen Generationen überlassen bleibt, die Finanzierung der Altersvorsorge wieder ins Gleichgewicht zu bringen.

Autor: Pierre-Gabriel Bieri

Übersetzung: Philip Kristensen

Quelle: Centre Patronal, Bern, 10.01.2024

www.centrepatronal.ch

13^e rente: précipiter le déficit de l'AVS pour un mauvais motif?

Dans le débat actuel sur une 13^e rente AVS, on semble décidément oublier les réalités essentielles. Première réalité: le financement de l'AVS ne bénéficie aujourd'hui que d'un bref sursis, il n'est pas assuré à l'horizon de dix ans et la situation sera encore plus grave si l'on accroît les dépenses. Seconde réalité: les retraités, globalement, ne constituent pas une catégorie sociale moins favorisée que les autres, bien au contraire.

Non, l'AVS ne se porte pas bien

On voit se répandre en ce début d'année une sorte d'euphorie collective en faveur de la 13^e rente AVS proposée par les partis de gauche – et sur laquelle il s'agira de voter le 3 mars prochain. Chacun y va de son couplet et le refrain est toujours le même: cette 13^e rente n'est que justice pour nos pauvres retraités et on trouvera sûrement l'argent nécessaire pour la financer. On entend même dire que l'AVS va bien et qu'il n'y aurait pas de raison de s'alarmer...

Or il ne faut pas se leurrer: l'AVS va mal. Il y a dix ans, on a vu arriver les premiers déficits du compte de répartition: les cotisations encaissées ne suffisaient plus à couvrir le versement des rentes. Depuis lors, on a réussi, à la suite de longues et difficiles tractations politiques, à rétablir provisoirement l'équilibre en augmentant les prélèvements (les cotisations salariales en 2020 et la TVA cette année) et en relevant progressivement l'âge de retraite des femmes (au grand dam de la gauche). Mais face à la réalité démographique (on attend 500 000 nouveaux retraités dans les dix prochaines années), ces efforts n'offrent qu'un bref sursis à l'AVS, dont le compte de répartition retombera dans le rouge dès 2030 – dans six ans à peine! Les partisans de la 13^e rente font miroiter la «fortune» du fonds AVS – 50 milliards, peut-être bientôt 70 – mais ils oublient d'expliquer qu'il s'agit d'une réserve de liquidités correspondant à peine à une année de versement de rentes, et qui doit augmenter pour respecter son niveau légal, vu que le niveau des rentes augmente. Il n'y a là aucune source de financement durable.

Le sursis actuel doit être mis à profit pour trouver le moyen d'équilibrer durablement les comptes de l'AVS après 2030, comme le demande une motion déposée au printemps 2021 par la Commission de la sécurité sociale et de la santé publique du Conseil national (et c'est aussi dans cette perspective que le Centre Patronal a présenté ses propres propositions de

réforme de la prévoyance-vieillesse). Ce n'est donc pas le moment de rouvrir les vannes avec de nouvelles prestations, qui précipiteraient l'écart entre les recettes et les dépenses.

«Avec cette charge nouvelle, le déficit du compte de répartition, déjà prévu à hauteur de 3 milliards en 2033, bondirait à 8 milliards.»

D'une manière ou d'une autre, il faudra passer à la caisse

L'introduction d'une 13^e rente entraînerait, dans la décennie à venir, des dépenses annuelles supplémentaires de plus de 5 milliards de francs. Cela représente trois fois le coût de la transformation de la gare de Lausanne... à déboursier chaque année. Avec cette charge nouvelle, le déficit du compte de répartition, déjà prévu à hauteur de 3 milliards en 2033, bondirait à 8 milliards.

Les partisans d'une 13^e rente admettent qu'il faudra exiger de la population un effort financier supplémentaire. Ils jugent celui-ci indolore en l'évaluant à 80 centimes par jour et par personne (alors qu'en divisant 5 milliards par 9 millions d'habitants et par 365 jours, on obtient plutôt 1 franc 50). Mais cette division d'un coût énorme en petites tranches ne fait que masquer le problème. Augmentera-t-on la TVA, qui passerait, selon les calculs officiels, de 8,1% aujourd'hui à 9,1% demain (en 2026) et à 11,5% après-demain (en 2050)? Prélèvera-t-on davantage sur les salaires, en faisant passer les cotisations AVS de 8,7% à 9,4%? Dans tous les cas, l'effort demandé aux consommateurs ou aux travailleurs atteindrait plusieurs centaines de francs par année. A moins, bien sûr, qu'on préfère relever massivement l'âge de la retraite.

Le rappel de ces réalités financières peut ne pas plaire – on accuse les opposants de «peindre le diable sur la muraille» – mais il est nécessaire. L'argent ne tombe pas du ciel.

Des cadeaux aux riches

Cette coûteuse 13^e rente serait-elle au moins justifiée par des motifs supérieurs et impérieux? On cherche à nous le faire croire en entretenant le mythe du retraité indigent qui peine à boucler ses fins de mois. Or la réalité est un peu différente.

Il ne s'agit pas de nier la situation modeste de certains rentiers, mais il faut tout d'abord rappeler que l'AVS, en tant que premier pilier, est conçue pour garantir le minimum vital, et non le maintien du niveau de vie auquel chacun aspire légitimement. L'objectif constitutionnel du maintien du niveau de vie est concrétisé avec le deuxième pilier, celui de la prévoyance professionnelle (hélas méprisée par les théoriciens de gauche parce qu'elle est davantage liée au monde du travail qu'à l'Etat).

La 13^e rente AVS, pour laquelle tant de gens semblent s'enthousiasmer aujourd'hui, consisterait donc à prendre de l'argent à une catégorie de ménages moins fortunés, pour le donner à une autre qui l'est plus, en laissant aux générations futures le soin de rééquilibrer le financement de la prévoyance-vieillesse.

Auteur: Pierre-Gabriel Bieri

*Source: Centre Patronal, Lausanne, 10.01.24
www.centrepatronal.ch*

Die Mega-Messe der Konsumgüterbranche

«Celebrating Business Together»: Unter diesem Motto stand die diesjährige Messe der globalen Konsumgüterbranche, bestehend aus **Ambiente, Christmasworld und Creativeworld**.

Das Trio der Frankfurter Konsumgütermessen zeigte eindrucksvoll: Auf dem komplett ausgebuchten Frankfurter Messegelände war fünf Tage lang die gesamte globale Konsumgüterbranche zu Gast. Auch der Streik bei der Deutschen Bahn tat dem Erfolg keinen Abbruch: «Mission erfüllt! Gemeinsam mit rund 5000 Ausstellern und rund 140 000 Teilnehmenden aus über 170 Ländern und Regionen stärkt dieses Messetrio der Extraklasse die Konsumgüterbranche in unsicheren Zeiten», fasst Detlef Braun, Geschäftsführer der Messe Frankfurt, zusammen.



Detlef Braun

Internationalität, Qualität und Quantität

Angesichts neuer Messerekordwerte waren die Erwartungen entsprechend hoch. Diese wurden mehr als erfüllt: Neukontakte mit Einkaufsentscheidenden, globale Geschäftsanbahnungen und weltweite Besucherströme prägten Ambiente, Christmasworld und Creativeworld. Die Internationalität hat zugenommen: Drei von vier Fachbesuchende kamen aus dem Ausland nach Frankfurt. Mit einem Anstieg der Internationalität auf Besucherseite um fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf aktuell 71 Prozent toppte die Messe das Vorjahresergebnis. Deutschland führte in diesem Jahr die Liste der Besuchernationen an. Italien und China belegten Platz zwei und drei der Besucherländer, gefolgt von den Niederlanden und den USA. Gemeinsam unterstrichen sie erneut die Bedeutung der Leitmessen als dem weltweit internationalsten Event für die Konsumgüterbranche.

Messetermine 2025

Die Ambiente, Christmasworld und Creativeworld finden auch zukünftig zeitgleich auf dem Frankfurter Messegelände statt. Allerdings rücken sie auf Anfang Februar, um eine Entzerrung der Messetermine zu gewährleisten. Zudem wird die Tagesfolge bei der Creativeworld in Absprache mit der Branche optimiert. Alle drei Leitmessen starten am Freitag.

- **Ambiente/Christmasworld: 7. bis 11. Februar 2025**
- **NEU: Creativeworld: 7. bis 10. Februar 2025**



Le méga-salon du secteur des biens de consommation

«Celebrating Business Together»: c'est sous cette devise que s'est déroulé cette année le salon du secteur mondial des biens de consommation, composé d'**Ambiente, de Christmasworld et de Creativeworld**.

Le trio des salons des biens de consommation de Francfort l'a montré de manière impressionnante: pendant cinq jours, le parc des expositions de Francfort, qui affichait complet, a accueilli l'ensemble du secteur mondial des biens de consommation. Même la grève de la Deutsche Bahn n'a pas entamé le succès: «Mission accomplie! Avec quelque 5000 exposants et 140 000 participants de plus de 170 pays et régions, ce trio de salons de grande classe renforce le secteur des biens de consommation en ces temps incertains», résume Detlef Braun, directeur de Messe Frankfurt.

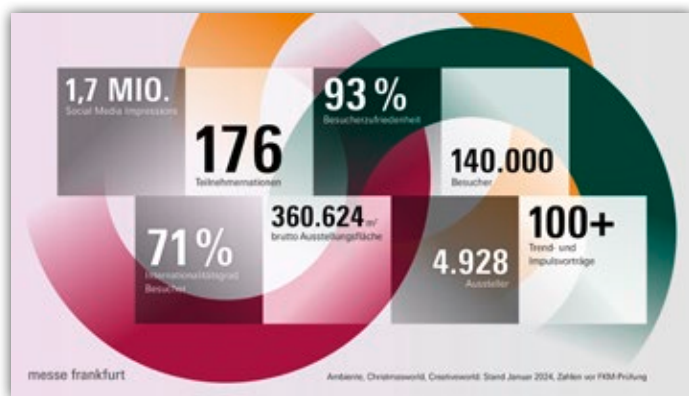
Internationalité, qualité et quantité

Au vu des nouveaux records établis par le salon, les attentes étaient d'autant plus élevées. Elles ont été plus que satisfaites: De nouveaux contacts avec des décideurs en matière d'achats, des contacts commerciaux globaux et des flux de visiteurs du monde entier ont marqué Ambiente, Christmasworld et Creativeworld. L'internationalité a augmenté: Trois visiteurs professionnels sur quatre sont venus de l'étranger à Francfort. Avec une augmentation de 5 % de l'internationalité du côté des visiteurs par rapport à l'année précédente pour atteindre actuellement 71 %, le salon a battu le résultat de l'année précédente. Cette année, l'Allemagne était en tête de la liste des nations visiteuses. L'Italie et la Chine occupaient respectivement la deuxième et la troisième place, suivies des Pays-Bas et des États-Unis.

Dates des salons en 2025

Ambiente, Christmasworld et Creativeworld continueront à se tenir simultanément sur le parc des expositions de Francfort. Ils seront toutefois déplacés au début du mois de février afin d'assurer un décalage des dates des salons. En outre, l'ordre des jours de Creativeworld sera optimisé en concertation avec la branche. Les trois salons phares débiteront le vendredi.

- **Ambiente/Christmasworld: du 7 au 11 février 2025**
- **NOUVEAU: Creativeworld: du 7 au 10 février 2025**



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

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung einen

Junior-Verbandsmanager (m/w)

Ihre Hauptaufgaben in enger Zusammenarbeit mit dem jetzigen Geschäftsführer:

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

Unsere Anforderungen:

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

Swissavant bietet:

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

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

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

Alle Zeichen stehen auf Erfolg

Vom 3. bis 6. März 2024 öffnet die internationale Eisenwarenmesse in Köln ihre Tore und wird erneut zum zentralen Treffpunkt der internationalen Hartwarenbranche. Mehr als 3200 ausstellende Unternehmen aus 55 Ländern präsentieren ihre neuesten Produkte und Innovationen – von Werkzeugen und Zubehör über Bau- und Heimwerkerbedarf bis hin zu Beschlägen, Befestigungs- und Verbindungstechnik. Darüber hinaus bietet die Messe dem Fachpublikum ein gewohnt hochkarätiges Event- und Rahmenprogramm.

Zurück im gewohnten Rhythmus, zurück in alter Stärke: Nachdem die Eisenwarenmesse im Jahr 2022 als Sonderschau im Herbst stattgefunden hat, kehrt sie zur kommenden Ausgabe zu ihrem regulären Rhythmus zurück und findet zum gewohnten Zeitpunkt im März statt. Der ausgezeichnete Anmeldestand wenige Wochen vor Messebeginn belegt ihren herausragenden Stellenwert als weltweite Leitmesse der Branche.

«Nicht nur zahlreiche deutsche Unternehmen haben ihre Teilnahme bestätigt, auch international ist der Zuspruch aus der Eisenwarenindustrie gross», erklärt Sebastian Hein, Director der internationalen Eisenwarenmesse in Köln. «Der Auslandsanteil unter den Ausstellern liegt aktuell bei über 90 Prozent – ein klares Zeichen dafür, dass die Eisenwarenmesse als internationale Business- und Kommunikationsplattform unverzichtbar ist.»

www.eisenwarenmesse.de

Toutes les chances de succès sont réunies

Le salon international de la quincaillerie à Cologne ouvrira ses portes du 3 au 6 mars 2024 et sera une fois de plus le rendez-vous incontournable de la profession internationale. Plus de 3200 entreprises de 55 pays y présentent leurs tout nouveaux produits et leurs innovations dans le secteur de l'outillage et des accessoires, des matériaux de construction et des fournitures de bricolage, des ferrures et des systèmes de fixation et d'assemblage. Par ailleurs, le salon leur propose un programme d'animation et d'événements de haut niveau, comme à l'accoutumée.

Retour à la périodicité habituelle, retour en force: en 2022, le salon de la quincaillerie a eu lieu en automne, sous forme d'exposition spéciale. La prochaine édition renoue avec la périodicité habituelle du salon et se tiendra en mars, comme d'habitude. À quelques semaines de son ouverture, le nombre exceptionnel d'inscriptions prouve toute l'importance du salon en tant que salon de référence mondiale de la quincaillerie.

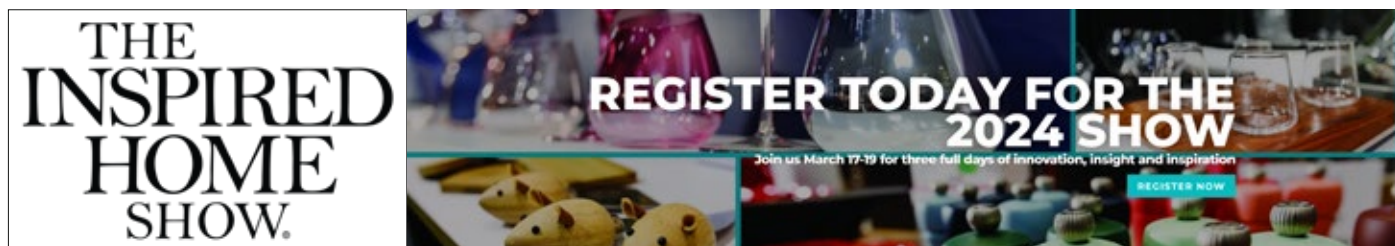
«Non seulement les entreprises allemandes sont nombreuses à avoir confirmé leur participation, les industriels internationaux ont, eux aussi, répondu massivement présents», a déclaré Sebastian Hein, directeur du salon international de la quincaillerie Cologne. «La proportion d'exposants étrangers est actuellement supérieure à 90 %, ce qui montre clairement le caractère indispensable le salon de la quincaillerie en tant que plateforme d'affaires et de communication d'envergure internationale.»

www.eisenwarenmesse.de



Inspirierende Show

Zum 124. Mal seit 1939 bringt die International Housewares Association die Heim- und Haushaltswarenbranche auf der The Inspired Home Show® 2024 vom 17. bis 19. März im McCormick Place Complex in Chicago zusammen.



An der Messe werden mehr als 1700 Aussteller ihre Einkäufer in einem neu gestalteten Layout an drei Tagen begrüßen.

Das neue Layout sieht vor, dass die «Wired + Well Expo» vom Lakeside Center in die North Hall verlegt wird und gleichzeitig mit der «Clean + Contain Expo» stattfindet.

Exponate und Ausstellungsstücke in der «Lakeside Center Lobby», darunter der «Smart Home Pavilion» und die «Inventors Corner», werden nun in den Nord- und Südhallen untergebracht sein. Die «International Sourcing Expo» kehrt in die Ebene 1 der Nordhalle zurück.

«Wir freuen uns über die neue Konfiguration, da sie Einkäufern und Verkäufern ein möglichst lebendiges, produktives und effizientes Messerlebnis bietet», sagte Derek Miller, IHA President & CEO.

«Durch die Platzierung der drei Hauptausstellungen in den Hallen Nord und Süd, zu denen auch «Dine + Décor» gehört, werden die Kernkategorien der Branche an einem zentralen Ort platziert, der viel einfacher und effizienter zu besuchen ist, da jetzt schnelle transfer zwischen zwei Hallen möglich sind», so Derek Miller.

Die Besuchenden finden auf der Messe Neuheiten und Innovationen von 300 Erst- und Wiedereinsteigerfirmen, von denen über 100 namhafte Marken nach einer Corona-bedingten Absenz zurück sind.

www.theinspiredhomeshow.com

Un show inspirant

Pour la 124^e fois depuis 1939, l'International Housewares Association réunit l'industrie de la maison et de l'équipement ménager au salon The Inspired Home Show® 2024, du 17 au 19 mars, au McCormick Place Complex à Chicago.

Sur le salon, plus de 1700 exposants accueilleront leurs acheteurs dans une nouvelle configuration pendant trois jours.

La nouvelle disposition prévoit que «Wired + Well Expo» sera transférée du Lakeside Center au North Hall et aura lieu en même temps que «Clean + Contain Expo».

Des objets et objets exposés dans le hall du «Lakeside Center», dont le «Smart Home Pavilion» et le «Inventors Corner», seront désormais installés dans les Halls Nord et Sud. L'«International Sourcing Expo» revient au niveau 1 du Hall Nord.

«Nous sommes ravis de la nouvelle configuration, car elle offre aux acheteurs et aux vendeurs une expérience de salon aussi vivante, productive et efficace que possible», a déclaré Derek Miller, président & CEO de l'IHA.

«En plaçant les trois expositions principales dans les halls Nord et Sud, dont «Dine + Décor», les catégories clés de l'industrie seront placées dans un endroit central, beaucoup plus facile et plus efficace à visiter, grâce à des transferts rapides entre deux halls», explique Derek Miller. Les visiteurs découvriront les nouveautés et les innovations de 300 entreprises exposant pour la première fois ou de retour après une absence due à la pandémie.

www.theinspiredhomeshow.com

Occasions-Tegometall zu verkaufen

Diverse Tablare, Wandschienen, Konsolen, Rückwände, Säulen, Säulenfüsse. Farbe hauptsächlich juraweiss, wenig in grau.
Preise und Bestand nach Absprache.

Pfister.b, 8600 Dübendorf
Beat Pfister 044 820 08 27

Pfister.b

Die Verantwortung der Gartenlifestyle-Branche

Die nächste spoga+gafa findet vom 16. bis zum 18. Juni 2024 statt – unter dem Leitthema «Responsible Gardens – Verantwortungsvolle Gärten.» Gemeinsam mit der Grünen Branche stellt die Leitmesse dabei die unterschiedlichen Ebenen verantwortungsvollen Handelns in und um das private Grün aus Hersteller-, Lieferanten- und Konsumenten-sicht in den Mittelpunkt.



Stefan Lohrberg, Director der spoga+gafa, gab der internationalen Presse ein Interview zum Thema. Nachstehend ein kleiner Ausschnitt seiner Aussagen.

Die spoga+gafa liegt mit dem Thema «Responsible Gardens – Verantwortungsvolle Gärten», wie in der Vergangenheit auch, voll im Trend. Kann man nicht sogar sagen, die spoga+gafa schafft die Trends der Grünen Branche?

Stefan Lohrberg: Verantwortung gewinnt in der Gartenbranche aus mehreren Gründen an Bedeutung. Mit steigendem Bewusstsein für Umweltfragen wie Klimawandel, Artensterben und Ressourcenknappheit erkennen sowohl Unternehmen als auch Verbraucher die Notwendigkeit, umweltverträglicher zu handeln.

Dazu gehören nachhaltige Anbaumethoden, der Schutz der Biodiversität und der verantwortungsvolle Umgang mit Wasser und anderen natürlichen Ressourcen. Die Verbraucher sind zunehmend informiert und interessieren sich für die Herkunft und die Produktionsmethoden der Produkte, die sie kaufen. In der Gartenbranche bedeutet dies eine steigende Nachfrage nach Regionalität, ökologisch erzeugten Pflanzen, nachhaltigen Gartenprodukten und umweltfreundlichen Praktiken.

Die Unternehmen haben inzwischen erkannt, dass sie eine Rolle in der Gesellschaft spielen und dass verantwortungsvolles Handeln zu einer positiven Wahrnehmung beiträgt, was unter anderem zu nachhaltigen Geschäftspraktiken und Beiträgen zum Gemeinwohl führt. Schliesslich müssen sich, angesichts strengerer Umweltgesetze und -vorschriften, auch Gartenbauunternehmen verantwortungsvoll verhalten. Dies kann die Reduzierung von Pestiziden und Chemikalien, die Förderung des biologischen Anbaus und die Einhaltung von Nachhaltigkeitsstandards umfassen.

Das Leitthema der spoga+gafa 2024 «Responsible Gardens – Verantwortungsvolle Gärten» greift genau diese Entwicklungen auf.

www.spogagafa.de

La responsabilité du secteur style de vie au jardin

La prochaine édition de spoga+gafa aura lieu du 16 au 18 juin 2024 – avec pour thème principal «Responsible Gardens – jardins responsables». En collaboration avec le secteur vert, le salon phare attire ainsi l'attention sur une démarche éco-responsable, à différents niveaux, au jardin et en lien avec celui-ci, le tout du point de vue des fabricants, des fournisseurs et des consommateurs.

Stefan Lohrberg, directeur de spoga+gafa, a accordé une interview à la presse internationale sur le sujet. Ci-dessous, un petit extrait de ses déclarations.

En raison du thème principal «Responsible Gardens – jardins responsables», spoga+gafa est de surcroît pleinement dans l'air du temps. Ne pourrait-on pas dire que spoga+gafa crée les tendances du secteur vert?

Stefan Lohrberg: Dans le secteur du jardin, on accorde plus d'importance à la responsabilité pour plusieurs raisons. Plus sensibilisés aux problèmes environnementaux comme le changement climatique, la perte de la biodiversité et la pénurie de ressources, aussi bien les entreprises que les consommateurs reconnaissent qu'il est nécessaire d'agir de manière plus respectueuse de l'environnement.

Les méthodes d'agriculture durable, la préservation de la biodiversité et la gestion responsable des ressources naturelles, dont l'eau, s'inscrivent dans cette démarche éco-responsable. Les consommateurs sont de plus en plus informés et s'intéressent à la provenance des produits qu'ils achètent et à leurs méthodes de production. Dans le secteur du jardin, cela se traduit par une demande croissante de produits régionaux, de plantes issues de l'agriculture biologique, de produits de jardin durables, sans oublier les pratiques respectueuses de l'environnement.

Les entreprises ont désormais reconnu jouer un rôle dans la société et qu'une action responsable contribue à une perception positive, ce qui conduit, entre autres, à des pratiques commerciales durables et à des contributions diverses à l'intérêt général. Compte tenu de lois et de réglementations environnementales plus strictes, les entreprises spécialisées dans la conception et l'aménagement de jardins doivent, elles aussi, se comporter de manière responsable. Cela peut impliquer la réduction de l'usage de pesticides et de produits chimiques, la promotion de cultures biologiques et le respect de normes de durabilité.

Le thème principal de spoga+gafa 2024 «Responsible Gardens – jardins responsables» permet d'appréhender précisément ces évolutions.

www.spogagafa.de

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

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

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir einen

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

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

Ihre Hauptaufgaben:

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

Unsere Anforderungen:

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

Unser Angebot:

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

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

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

Der EK Passion Star 2024 geht auch in die Schweiz

Für ihre Fähigkeit, sich mit aussergewöhnlichem Engagement einen Platz in den Köpfen und Herzen ihrer Kunden zu erobern, wurden am 17. Januar auf der EK LIVE Frühjahrsmesse in Bielefeld (DE) vier Händler mit dem EK Passion Star 2024 ausgezeichnet. Die *perspective* beleuchtet hier den Schweizer Fachhändler.

Den Passion Star für einzigartige Kundenbindung erhält die Vanoli AG, Thalwil

Wer seine Kunden langfristig an sich binden will, sollte sie genau kennen. Bei Vanoli aus Thalwil (ZH) sind das die Menschen, die das Besondere lieben. Das Fachgeschäft überzeugt mit einem überzeugenden Sortiment rund um die Themen Ess-, Tisch- und Wohnkultur gesichert. Der Lieferservice geht in die gesamte Schweiz und ein spezialisiertes Team kümmert sich bei Bedarf um die fachgerechte Montage von Grills, Küchengeräten oder Möbeln.

Für noch mehr Gesprächsstoff sorgt der zweite Schwerpunkt der unternehmerischen Ausrichtung: Der liegt auf einem Angebot an handverlesenen kulinarischen Erlebnissen, das einfach begeistert. Auf der Eventfläche mitten im Laden finden jährlich über 120 erlebnisreiche Kochevents statt, die zum Teil in der eigenen Event-Academy entwickelt werden. Hier bietet das Team von Inhaber Reto Vanoli neben Grill- und Kochkursen, Weinverkostungen oder Gin-Abenden z. B. auch ein «Oktoberfest» mit Brezeln und Weisswürsten vom Grill oder spezielle Smoker-Kurse Verarbeitet werden, wo immer möglich, nur regionale Produkte. Dazu kommen Seminare zum Thema «Tischkultur» wie zum Beispiel «Welches Glas mit welchem Wein?».

www.ek-retail.com, www.vanoli.com

L'EK Passion Star 2024 va aussi en Suisse

Pour leur capacité à se faire une place dans l'esprit et le cœur de leurs clients grâce à un engagement hors du commun, quatre commerçants ont été récompensés le 17 janvier par l'EK Passion Star 2024 lors du salon de printemps EK LIVE à Bielefeld (DE). La revue *perspective* met ici en lumière le commerçant spécialisé suisse.

La Passion Star pour la fidélisation unique de la clientèle est décernée à Vanoli AG, Thalwil.

Pour fidéliser ses clients à long terme, il faut les connaître parfaitement. Chez Vanoli de Thalwil (ZH), ce sont les personnes qui aiment l'originalité. Le magasin spécialisé convainc par un assortiment pertinent sur des sujets tels que les arts de la table et de l'habitat. Le service de livraison s'étend à toute la Suisse et une équipe spécialisée s'occupe, si nécessaire, du montage professionnel des barbecues, des appareils de cuisine ou des meubles.

Le deuxième point fort de l'orientation de l'entreprise fait encore plus parler de lui: il s'agit d'une offre enthousiasmante d'expériences culinaires triées sur le volet. Chaque année, plus de 120 événements culinaires riches en expériences sont organisés sur l'espace événementiel au milieu du magasin, dont une partie est développée dans la propre Event Academy. Outre des cours de grillades et de cuisine, des dégustations de vin ou des soirées gin, l'équipe du propriétaire Reto Vanoli propose également une «Oktoberfest» avec des bretzels et des saucisses blanches grillées ou des cours spéciaux sur les fumoirs. S'y ajoutent des séminaires sur le thème des «arts de la table», comme par exemple «Quel verre pour quel vin?».

www.ek-retail.com, www.vanoli.com



Neben den Personen des Veranstalters und den anderen Gewinnern aus Deutschland und den Niederlanden sind auf dem Bild rechts aussen die Gewinner aus der Schweiz: Barbara und Reto Vanoli.

Outre les personnes de l'organisateur et les autres gagnants d'Allemagne et des Pays-Bas, la photo à partir de la droite montre les gagnants de Suisse: Barbara et Reto Vanoli.

Josephinenhütte gewinnt den German Design Award 2024

Das Münchener Unternehmen Josephinenhütte gewinnt den German Design Award für den «**JOSEPHINE Dekanter Brillant**». Der österreichische Glasdesigner Kurt Josef Zalto hat das elegante und funktionale Objekt kreiert. Der mundgeblasene Dekanter ist in zwei Grössen erhältlich: Für 0,75 l und für 1,5 l Flaschen.

Brillant und funktional

Die ikonische Form des Dekanters sorgt – gemäss dem Designer – für die optimale Belüftung des Weines und entlockt so Spitzenweinen ihr letztes geschmackliches Geheimnis. Neben dem für die «**JOSEPHINE Serie**» charakteristischen Knick verfügt der Dekanter im Boden über einen Kegel. Dieses prägende Designelement sorgt schon beim Einschenken durch eine spiralförmige Verwirbelung für eine zügige Anreicherung des Weines mit Sauerstoff und lässt die farblichen Nuancen des Weines erkennen.

www.josephinen.com



Josephinenhütte remporte le German Design Award 2024

L'entreprise munichoise Josephinenhütte remporte le German Design Award pour le «**Décanter JOSEPHINE Brillant**». Le designer verrier autrichien Kurt Josef Zalto a créé cet objet élégant et fonctionnel. Le décanter soufflé à la bouche est disponible en deux tailles: pour bouteilles de 0,75 l et pour 1,5 l.

Brillant et fonctionnel

La forme iconique du décanter assure – selon le designer – une aération optimale du vin et extrait ainsi les derniers secrets gustatifs des vins haut de gamme. Outre le coude caractéristique de la «**série JOSEPHINE**», un cône est disposé au fond du décanter. Cet élément de design caractéristique assure, dès le versement, une oxygénation rapide du vin grâce à un tourbillon en forme de spirale et met en évidence les nuances de couleur du vin.

www.josephinen.com



RHÔNE

Inspiriert von der üppigen, vom Wein geprägten Region Côtes du Rhône in Frankreich, präsentieren wir unser neues, elegantes Dunkelrot.

www.lecreuset.com

Rhône von Le Creuset

Wie ein funkelndes Glas Wein, das das Licht des späten Nachmittags einfängt, so raffiniert und sinnlich präsentiert sich Rhône, die neueste Farbkreation von Le Creuset. Das satte, tiefe Dunkelrot ist eine Hommage an die im Südosten Frankreichs gelegene Côtes du Rhône und die eindrucksvollen Weine dieser Region mit ihrer dichten, starken und komplexen Aromenvielfalt von schwarzen und roten Früchten.



Mit dem faszinierenden Rotton spricht Le Creuset Geniesser, Gourmets, Hobbyköche, passionierte Gastgeber und Liebhaber eines exklusiven Lifestyles an – und trifft damit den aktuellen Zeitgeist. Gedeckte, tiefe, erdige Rottöne gehören zu den Trendfarben des Jahres 2024 im Wohnambiente und in der Mode.

Für maximale Vielfalt sorgt Le Creuset mit einem umfangreichen Sortiment. Neben gusseisernen Klassikern wie dem runden und ovalen Bräter Signature, Gourmet-Profitopf Signature, La Marmite Signature sowie verschiedenen Brat- und Grillpfannen lässt auch die Palette an ofenfestem Steinzeug keine Wünsche offen. Erhältlich sind Auflaufformen, Mini-Cocottes, stapelbare Förmchen, Tarteform, Salatschüssel, Becher, Dinnerware und vieles mehr. Praktische und stilvolle Accessoires runden die Auswahl ab, das Spektrum reicht von Kochkellen über Wasserkessel bis hin zu Salz- und Pfeffermühlen – ebenfalls mit goldfarbenem Knopf.

www.lecreuset.ch

Rhône de Le Creuset

Le Creuset présente son nouveau coloris Rhône, tout en élégance et en sensualité, qui évoque un verre de vin étincelant capturant les derniers rayons de soleil de la journée. Ce rouge foncé, saturé et profond, rend hommage aux Côtes du Rhône, une région viticole du sud-est de la France et à ses vins aux arômes intenses, prononcés et complexes de fruits noirs et rouges.

Ein goldfarbener Deckelknopf unterstreicht den glamourösen Look und macht aus den gusseisernen Brättern wahre Schmuckstücke.

Un bouton pour couvercle doré souligne ce look glamour et transforme les cocottes en fonte en de véritables bijoux.

Avec ce ton rouge fascinant, Le Creuset s'adresse aux épcuriens, aux gourmets, aux cuisiniers amateurs, aux hôtes passionnés et aux personnes qui adoptent un style de vie exclusif tout en proposant un coloris très contemporain. Les tons rouge profonds et terreux font en effet partie des tendances 2024 dans les secteurs de la décoration d'intérieur et de la mode.

Le Creuset propose un vaste assortiment afin de satisfaire tous les désirs. À l'instar des classiques en fonte comme les cocottes ronde et ovale Signature, le faitout Signature, la Marmite Signature ou divers plats grils et poêles, la gamme de produits en céramique résistante au four répond également à toutes les attentes. On y trouve entre autres des plats rectangulaires, des mini-cocottes, des ramequins empilables, des moules à tarte, des saladiers, des mugs, de la vaisselle et bien plus encore. Des accessoires pratiques et élégants complètent cette sélection : des spatules aux moulins à sel et à poivre en passant par les bouilloires, également avec un bouton doré.

www.lecreuset.ch



Limitiert – zurück zur Natur

Die neue und zehnte Alox Limited Edition 2024 bringt die Fans der Victorinox Limited Edition zurück zur Natur. Die Kollektion in der natürlichen Farbe Terra Brown ist eine zuverlässige Kombination aus Funktionalität, Stil und elegantem Design mit der charakteristischen Alox-Schale.

Jedes Jahr erscheint die Alox Limited Edition in einer neuen, limitierten Farbe. Terra Brown ist eine Farbe, die gleichzeitig kraftvoll und elegant, natürlich und bodenständig ist und ein Gefühl von Stärke, Zuverlässigkeit und Raffinesse vermittelt.

Die Kollektion besteht aus drei Modellen: Classic SD, Pioneer X und dem neuen Evoke und ist ein sehr schönes Geschenk für Fans der Marke und für Sammler, die das wirklich Besondere suchen. Jedes Taschenmesser ist auf der Rückseite mit der Jahreszahl bedruckt und wird mit einem Zertifikat in einer eleganten Geschenkbox angeboten.

www.victorinox.com



Limitée – retour à la nature

La nouvelle et 10^e collection Alox Limited Edition 2024 invite les fans de cette édition limitée Victorinox à renouer avec la nature. Déclinée dans une nouvelle couleur naturelle, le Brun terre, la collection conjugue fonctionnalité, style et design élégant jusque dans ses côtes Alox, sa signature.

Proposée dans une nouvelle couleur limitée chaque année, l'Alox Limited Edition se pare aujourd'hui d'un Brun terre, une nuance à la fois puissante et élégante, naturelle et terre à terre, qui lui confère force, fiabilité et sophistication.

Le trio de cette année est composé des modèles Classic SD, Pioneer X et du nouvel Evoke. Chaque article porte l'année 2024 gravée sur sa côte verso et est présenté dans une élégante boîte cadeau accompagnée de son certificat. Voilà un présent qui sera apprécié de tous, et notamment des fans de la marque et des collectionneurs à la recherche d'un objet spécial et unique.

www.victorinox.com

Mehr als ein einfaches Rechaud

Der Powerfire®-Tischkocher von Kisag. Ein mobiles Kochsystem für Gastronomen, Catering-Unternehmen und Hobbyköche, aber auch für Stadtbewohner mit kleinem Balkon und reisefreudigen Campern.

Dank seiner kraftvollen, geruchlosen Flamme eignet er sich zum Kochen und Braten am Tisch, für die Zubereitung von Wokgerichten, zum Kaffee kochen, für jedes Fondue und Raclette, zum Flambieren, als Tischgrill oder auch ganz einfach nur zum Warmhalten.

Der Tischkocher ist nicht nur extrem vielseitig, er kann auch überall eingesetzt werden, da er ohne Kabel funktioniert: Zuhause am Esstisch, genauso wie im Garten oder beim Camping. Die Brenndauer des Rechauds beträgt bei mittlerer Leistung ca. 2 Stunden. Und je länger die Flamme brennt, desto kühler wird der Brenntank. Vor dem nächsten Einsatz lässt sich der Brenner mit Kigas Gasdosen einfach und schnell nachfüllen.

www.kisag.ch



Plus qu'un simple réchaud

Le réchaud de table Powerfire® de Kisag. Un système de cuisson mobile pour les restaurateurs, les traiteurs et les cuisiniers amateurs, mais aussi pour les citadins disposant d'un petit balcon et les campeurs qui aiment voyager.

Grâce à sa flamme puissante et inodore, il convient à la cuisson et au rôtissage à table, à la préparation de plats au wok, à la préparation de café, à toute fondue et raclette, aux flambés, aux grillades à table ou simplement pour tenir au chaud.

Le réchaud de table n'est pas seulement extrêmement polyvalent, il peut aussi être utilisé partout puisqu'il fonctionne sans fil : À la maison, à table, au jardin ou en camping. La durée de combustion du réchaud est d'environ 2 heures à puissance moyenne. Et plus la flamme brûle longtemps, plus le réservoir du brûleur refroidit. Avant la prochaine utilisation, le brûleur peut être rechargé facilement et rapidement avec les canettes de gaz Kigas.

www.kisag.ch

Afina von Christian Haas: Minimalismus aus Überzeugung

Die neue Kollektion von Christian Haas und Villeroy & Boch bringt eine entspannte und unaufgeregte Eleganz in den Alltag. Die Details: Eine raffinierte Linienführung, gepaart mit einem zarten Relief auf strahlend weissem Premium-Porzellan.

Scheinbar schwerelos

Das Auffälligste an Afina ist ihre Formgebung: Durch den erhöhten Rand entsteht eine spannende Silhouette, die die moderne Coupe-Form in ein ganz neues Licht rückt. Die einzigartige Positionierung des Sockels bewirkt einen spannenden Schattenwurf, der das Porzellan scheinbar zum Schweben bringt und dem gedeckten Tisch eine aussergewöhnliche Plastizität gibt. Verstärkt wird der Effekt durch die bewusst klassische Farbgebung.

Das strahlend weisse Porzellan transportiert die leichte Eleganz von Afina besonders überzeugend. Auch das zarte Relief, mit dem sich die einzelnen Teile der Kollektion an unterschiedlichen Stellen schmücken, folgt dieser Idee: Die konzentrisch angeordneten Strahlen, die mal aussen, mal innen, mal im oberen, mal im unteren Bereich der einzelnen Teile zu finden sind, nehmen sich farblich völlig zurück und sind mehr zu spüren als zu sehen.

Premium-Porzellan made in Germany

Afina ist nicht nur eine Innovation in Sachen Design, die Kollektion erfordert auch besondere Expertise bei der Fertigung: «Der Entwurf ist in der Produktion eine riesige Herausforderung und ich bin sehr glücklich, dass es Villeroy & Boch gelungen ist, mein Design optimal umzusetzen», sagt Christian Haas über die Zusammenarbeit. Durch das hochwertige Premium-Porzellan und die Herstellung in Deutschland erfüllt Afina alle Qualitätsansprüche und ist besonders langlebig.

www.villeroy-boch.com

Afina de Christian Haas: le minimalisme par conviction

La nouvelle collection de Christian Haas et Villeroy & Boch apporte en effet une sorte de luxe décontracté empreint de sérénité dans la vie quotidienne. Les détails: une silhouette raffinée, associée à un relief délicat en porcelaine premium d'un blanc éclatant.

Comme en apesanteur

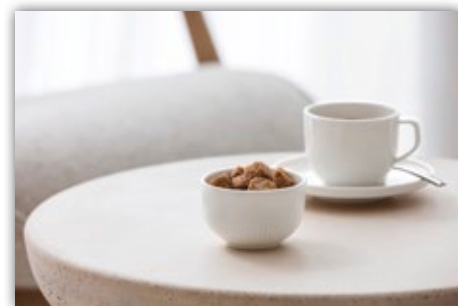
Le plus frappant concernant Afina est son esthétique: son bord surélevé crée une silhouette fascinante qui permet de découvrir la forme de coupe moderne sous un nouveau jour. Le positionnement unique du socle crée une ombre captivante qui donne l'impression que la porcelaine flotte dans l'air et confère à la table une plastique exceptionnelle. L'effet est renforcé par les couleurs volontairement classiques.

La porcelaine d'un blanc éclatant répand l'élégance décontractée d'Afina de façon particulièrement convaincante. Le délicat relief qui agrémente à différents endroits les diverses pièces de la collection suit cette même idée: les formes concentriques, que l'on trouve tantôt à l'extérieur, tantôt à l'intérieur, tantôt dans la partie supérieure, tantôt dans la partie inférieure de chaque pièce, se font vraiment discrètes en termes de couleur et sont plus perceptibles que visibles.

Porcelaine premium made in Germany

Afina ne constitue pas seulement une innovation en matière de design, cette collection a également requis une expertise particulière en ce qui concerne sa fabrication: «Cette conception constitue un énorme défi du point de vue de sa production et je suis très heureux que Villeroy & Boch soit parvenue à donner vie à mon design de façon optimale», déclare Christian Haas concernant sa collaboration. Grâce à la porcelaine premium de haute qualité et à la fabrication réalisée en Allemagne, Afina répond à toutes les exigences de qualité et bénéficie d'une grande longévité.

www.villeroy-boch.com



70 Jahre bamix® Stabmixer

Eine Ikone der Schweizer Küchengeräte feiert 2024 ihr 70-jähriges Jubiläum. Der Bamix-Stabmixer gehört zu den wenigen Schweizer Entwicklungen, die auch nach Jahrzehnten in vielen Küchen unverzichtbar sind.

Was muss es für ein Segen gewesen sein für die Hausfrauen der Fünfzigerjahre. Mit einem Mal hatten Schwingbesen und Rüstmesser an Bedeutung verloren. An ihre Stelle trat ein neuartiges Küchengerät, das die schweisstreibende Arbeit auf Knopfdruck eliminierte: der Stabmixer.

Sein Erfinder, der Lausanner Ingenieur Roger Perrinjaquet, verlieh dem Gerät den klingenden Namen «Bamix», die Kombination der französischen Verben «schlagen» und «mischen» («battre et mixer»).

Bewährt seit 70 Jahren

70 Jahre sind vergangen, seit der erste Bamix vom Stapel lief. Und das Gerät kommt praktisch unverändert daher. Natürlich wurden die Farb- und Modellpalette, die Leistung und das reichhaltige Zubehör laufend erweitert und auf die Bedürfnisse der verschiedenen Märkte angepasst. Doch im Kern ist der Bamix geblieben, was er ursprünglich war: ein präzises Qualitäts-Küchengerät aus Schweizer Produktion, das modular verwendet werden kann. Einfach in der Bedienung und Reinigung.
www.bamix.ch



70 ans de mixeur plongeant bamix®

Une icône des appareils de cuisine suisses fêtera son 70^e anniversaire en 2024. Le mixeur plongeant bamix fait partie des rares développements suisses qui restent indispensables dans de nombreuses cuisines, même après des décennies.

Quelle bénédiction cela a dû être pour les ménagères des années cinquante. D'un seul coup, le fouet et le couteau à légumes avaient perdu de leur importance. Ils ont été remplacés par un nouveau type d'ustensile de cuisine qui supprimait le travail en sueur en appuyant sur un bouton: le mixeur plongeant. Son inventeur, l'ingénieur lausannois Roger Perrinjaquet, a donné à l'appareil le nom évocateur de «bamix», combinaison des verbes français «battre» et «mixer».

Éprouvé depuis 70 ans

70 ans se sont écoulés depuis que le premier bamix a été lancé. Et l'appareil est resté pratiquement inchangé. Bien sûr, la gamme de couleurs et de modèles, la puissance et les nombreux accessoires ont été constamment étendus et adaptés aux besoins des différents marchés. Mais au fond, le bamix est resté ce qu'il était à l'origine: un appareil de cuisine précis et de qualité, de fabrication suisse, qui peut être utilisé de manière modulaire. Simple à utiliser et à nettoyer.
www.bamix.ch

Victorinox Blumenmesser

Ob für Floristen, Gärtner oder Blumenliebhaber: Ein Blumenmesser ist ein unverzichtbares Werkzeug für ein farbenfrohes Blumenarrangement und gut gedeihende Pflanzen. Die scharfe und robuste Klinge schneidet Zweige und Stängel mühelos und hält Blumen und Pflanzen länger frisch. Das Blumenmesser ist in sechs verschiedenen Farben erhältlich, daneben gibt es auch ein Modell speziell für Linkshänder.

Es besitzt eine scharfe, robuste 55 mm lange Klinge und einen 100 mm langen Nylongriff zum einfachen und sauberen Beschneiden von Ästen, Stängeln und Blattwerk.

www.victorinox.com



Couteau à fleurs Victorinox

Que ce soit pour les fleuristes, les jardiniers ou les passionnés de fleurs: un couteau de jardin est un outil indispensable pour une composition florale colorée et des plantes qui poussent bien. La lame tranchante et robuste coupe facilement les branches et les tiges et permet de garder les fleurs et les plantes fraîches plus longtemps. Le couteau de jardin

est disponible en six couleurs différentes et il existe également un modèle spécialement conçu pour les gauchers.

Pourvu d'une lame affûtée et robuste de 55 mm et d'un manche en Nylon de 100 mm, il coupe de façon nette et sans effort les branches, les tiges et feuillages les plus résistants.

www.victorinox.com

Zuwachs bei Bosch im «Professional 18 V System»

Bosch erweitert sein Gartengeräte-Segment im 18 V System jetzt um den Akku-Rasenmäher GRA 18V2-46 Professional. Er ist das erste 18 Volt-Gerät im Programm, das mit zwei Akkus betrieben wird und mit dem Profis bei Verwendung von zwei ProCore18V-Akkus mit 12,0 Ah eine Fläche von bis zu 1000 Quadratmeter mähen können. Für einen neuen Ladestandard sorgt ab Herbst '24 das neue Doppelladegerät, das zwei 18 Volt-Akkus gleichzeitig mit bis zu 16 Ampere laden kann. Zwei 12,0 Ah-Akkus sind damit in nur 55 Minuten vollständig geladen.

Akku-Rasenmäher GRA 18V2-46 Professional im Detail

Der neue Rasenmäher bietet 46 Zentimeter Schnittbreite und ist ein leistungsstarkes Biturbo-Gerät mit borstenlosem Motor. Seine Flächenleistung liegt bei bis zu 1000 Quadratmetern. Er ist dank Stahl-Mähdeck ein besonders robuster und langlebiger 3-in-1-Mäher: Er mäht, sammelt und mulcht. Die Schnitthöhe lässt sich bequem von 30 bis 70 Millimeter einstellen, das Grasfangvolumen beträgt 60 Liter. Zum Mulchen wird der faltbare Fangkorb einfach durch den mitgelieferten Mulchkeil ersetzt und das geschnittene Gras als Dünger auf dem Rasen verteilt.

Weiterer wesentlicher Vorteil ist sein hochwertiges Metall-Lenkgestänge mit Höhenverstellung per Schnellspannverschluss. Das neue Profi-Gerät ist darüber hinaus auch besonders platzsparend hochkant zu lagern: Einfach den Fangkorb herausnehmen, den Lenker umklappen und das Gerät bequem aufstellen. Auf diese Weise nimmt der Rasenmäher zum Beispiel im Transporter nur ein Minimum an Fläche ein.

www.bosch-pt.ch

Le «Système Professionnel 18 V» de Bosch s'accroît

Bosch étend sa gamme d'outils de jardinage dans le système 18V avec la tondeuse à gazon sans fil GRA 18V2-46 Professional. Il s'agit du premier appareil 18 V de la gamme fonctionnant sur deux batteries et qui permet aux professionnels de tondre une surface jusqu'à 1000 mètres carrés en utilisant deux batteries ProCore18V de 12,0 Ah. Le nouveau chargeur double, capable de charger deux batteries 18 V avec une intensité maximale de 16 A, constituera une nouvelle référence dès l'automne 2024. Il pourra charger entièrement deux batteries de 12,0 Ah en 55 minutes seulement.

La tondeuse à gazon sans fil GRA 18V2-46 Professional en détail

La nouvelle tondeuse à gazon, avec une largeur de coupe de 46 centimètres, est un appareil biturbo puissant équipé d'un moteur sans balais. Sa capacité de coupe peut atteindre 1000 mètres carrés. Grâce à son carter de coupe en acier, c'est une tondeuse 3 en 1 particulièrement robuste et durable: elle tond, ramasse et broie. La hauteur de coupe se règle facilement de 30 à 70 millimètres, le volume de ramassage est de 60 litres. Pour le mulching, il suffit de remplacer le bac de ramassage pliable par la cale de mulching fournie et de répartir l'herbe coupée sur le gazon comme engrais.

Un autre avantage essentiel est son guidon métallique de haute qualité avec réglage de la hauteur par fermeture rapide. Le nouvel appareil professionnel est en outre particulièrement peu encombrant lorsqu'il est rangé à la verticale: il suffit de retirer le bac de ramassage, de rabattre le guidon et de le poser contre une paroi. De cette manière, la tondeuse à gazon n'occupe qu'un minimum de surface, par exemple dans une camionnette.

www.bosch-pt.ch





Nothing Fancy

Alison Roman
320 Seiten, 33.00 CHF
Dorling Kindersley, 2022

Entspannt kochen für Freunde.

So lässig kann eine Dinerparty sein! New-York-Times-Bestseller-Autorin Alison Roman beweist mit diesem charmanten Kochbuch, dass sich Wertschätzung für die Liebsten am Besten durch leckeres Essen ausdrücken lässt. Rund 150 fantastische Rezepte für Gäste sorgen für gemeinschaftliche kulinarische Erlebnisse ganz ohne Stress. Ob knuspriger Halloumi mit Honig & Pistazie zum Nachmittagssnack oder ein One-Pot-Hähnchen mit Datteln und karamellisierten Zitronen zum Hauptgang – Kochen für Freunde kann so einfach sein!



Gesund

Surdham Göb,
Cirus Henn
248 Seiten, 39.00 CHF
AT Verlag, 2022

Das medizinische kulinarische Kochbuch

Gesunder Genuss. Wissenschaftlich fundiert. Als sie sich kennenlernten, wusste der eine, was schmeckt, und der andere, was gesund ist. Dann haben der Koch Surdham Göb und der angehende Arzt und Ernährungsexperte Cirus Henn begonnen, gemeinsam zu kochen, medizinische Studien zu wälzen und Rezepte zu entwickeln. Das Resultat: Eine Ernährungsweise, der man von Herzen gern folgt. Denn die Rezepte sind so lecker, so ästhetisch und so gesund, dass man sie immer wieder gern zubereitet.



Landfrauenküche

SRF bi de Lüt
296 Seiten, 42.00 CHF
AT Verlag, 2022

Alle Rezepte der beliebten Fernsehserie 2019 bis 2021

Die «Landfrauenküche» von «SRF bi de Lüt» zählt zu den beliebtesten Sendereihen des Schweizer Fernsehens. Seit 2007 stellt sie alljährlich sieben Landfrauen vor, gibt Einblick in ihren abwechslungsreichen, meist vollgepackten Alltag mit Haus, Hof und Familie und präsentiert ihre Küche. Jede kocht im Rahmen eines Kochwettbewerbs ein Menü aus drei Gängen mit Vorspeise, Hauptgericht und Dessert, das von den anderen Beteiligten bewertet wird. Dieses Buch enthält Porträts und Rezepte der 21 Landfrauen aus der Sendereihe von 2019 bis 2021.



Gesund kann jede*r

Philipp Lahm
256 Seiten, 30.90 CHF
Südwest Verlag, 2022

Mein Weg für einen aktiven Lebensstil

Der Fussballweltmeister, Unternehmer und Familienmensch Philipp Lahm stellt hier sein mit Experten entwickeltes Gesundheitskonzept vor. Es geht nicht um strenge Regeln, sondern um Motivation, die grundsätzliche Einstellung zu sich selbst, um die Lust am Geniessen, um den achtsamen Umgang mit unserer kostbaren Ressource Gesundheit. Wie können wir uns trotz hektischem Alltag, beruflichen und familiären Herausforderungen oder Zeitmangel genug um uns selber kümmern? Dieses Buch motiviert zu körperlicher Beweglichkeit, klarerer Fokussierung, und Genuss.



Raus aus Zürich

Marco Volken
208 Seiten, 33.00 CHF
AT Verlag, 2022

25 Streifzüge durch die Natur

Natur pur in der Umgebung von Zürich: Wilde Bäche, kleine Schluchten, rollende Hügel, leichte Gipfel, Hochmoore, Seen und Weiher – es ist alles da, was es für erlebnisreiche Erholung im Grünen braucht. Und das alles höchstens eine Stunde von Zürich entfernt. Wer auf der Suche nach guten Ideen ist, um allein, mit der Familie oder Freunden eine Halbtageswanderung oder einen lockeren Ausflug zu unternehmen, wird in diesem Buch bestens mit öffentlichen Verkehrsmitteln erschlossen, die meisten ganzjährig begehbar.



Frischlucht-Kinder Schweiz

Melinda & Robert Schoutens
272 Seiten, 29.90 CHF
HELVETIQ, 2021

Hüttenabenteuer

Dieses Buch ist der ideale Reisebegleiter für Familien mit älteren Kindern, die Ausflüge in den Schweizer Alpen suchen. Mit 32 Wanderbeschreibungen zu Hütten und mehrtägigen Abenteuern werden Familien inspiriert, mehr Zeit in der Natur zu verbringen. Das Buch enthält Karten, Diagramme und alle nötigen Infos für eine erfolgreiche mehrtägige Route. Das letzte Kapitel ist voller Ideen, um Kinder jeden Alters auf den Wanderungen zu beschäftigen und zu unterhalten. Blättern Sie einfach durch die Seiten, wählen Sie eine Wanderung aus und schnappen Sie sich Ihren Rucksack.



Bestellcoupon

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

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

Vorname/Name: _____

___ Ex. Nothing Fancy 33.00 CHF

Firma: _____

___ Ex. Gesund 39.00 CHF

Strasse: _____

___ Ex. Landfrauenküche 42.00 CHF

PLZ/Ort: _____

___ Ex. Gesund kann jede*r 30.90 CHF

Datum: _____ Unterschrift: _____

___ Ex. Raus aus Zürich 33.00 CHF

___ Ex. Frischluft-Kinder Schweiz 29.90 CHF

Pour Swissavant, la formation professionnelle est la plus noble des tâches. En tant qu'organisation responsable de 4 branches de formation et d'examens, l'Association forme près de 900 apprentis par an durant un total de 16 semaines de cours interentreprises (CIE).

Nous cherchons pour entrée à partir de mars 2024 ou à convenir un/une

Enseignant-e aux CIE pour la branche de formation et d'examen «ménage»

(18 jours de cours par an répartis sur trois semaines et demie)

Vos tâches:

- Aider lors de la tenue des cours et des examens sur place à Lostorf (SO) en internat
- Transmettre certains contenus des CIE aux futurs gestionnaires du commerce de détail avec CFC et assistant-es du commerce de détail AFP de la branche «ménage».
- Donner des leçons de rattrapage le soir, individuelles ou en groupe
- Corriger des examens axés sur la compétence opérationnelle

Votre profil:

- Emploi actuel dans la branche, âge minimum: 23 ans, langue maternelle: français ou bilingue français/allemand
- Au moins trois ans d'expérience professionnelle ou diplôme de formation professionnelle supérieure ou qualification équivalente
- Sens prononcé de la méthodologie, de la didactique et de la collaboration avec notre relève professionnelle
- Disposition à participer aux CIE, de préférence avec nuitées (internat) pendant env. 3,5 semaines par an, permis de conduire cat. B
- Personnalité sûre d'elle-même, méthode de travail autonome, grande fiabilité
- Accord de l'employeur principal pour cet engagement

Nous offrons:

- Une activité valorisante avec la génération montante dans le contexte passionnant de la formation professionnelle
- La possibilité d'étendre son réseau de relations personnelles dans la branche de formation et d'examen aux fournisseurs, fabricants et personnalités de la formation professionnelle
- Un contrat de travail sur la base de forfaits journaliers, prise en charge de la nourriture et du logement pendant les jours de CIE

Si votre cœur bat pour l'éducation des jeunes, si vous aimez transmettre vos connaissances professionnelles spécifiques à la branche et si vous cherchez un engagement à long terme, veuillez adresser votre candidature écrite (lettre de motivation facultative) par courriel directement à Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle, numéro de téléphone +41 44 878 70 67, fabian.wyss@swissavant.ch



Fierté de la branche 2024: 6 lauréats talentueux!

15^e remise de prix de la fondation polaris, le lundi 25 mars 2024, au Forum de la Foire de Lucerne.

La fondation polaris veut encourager la relève professionnelle, améliorer durablement l'image de la formation professionnelle duale dans la population et attirer ainsi dans le commerce de détail spécialisé des personnes hautement qualifiées orientées vers la performance!

| | | | |
|-------|---|-------|--|
| 11h15 | <p>Intro du «Magicien des mots» Simon Libsig</p> <p>Accueil; principes de la formation professionnelle suisse <i>Christian Fiechter, président de la fondation polaris</i></p> | 11h45 | <p>Remise de distinctions à deux maisons formatrices pour leur engagement de longue date en faveur de la formation professionnelle <i>Karl Steiner et Marc Peterhans, membres de conseil de la fondation polaris</i></p> <p>Mots de clôture du président</p> |
| 11h30 | <p>Remise de distinctions aux apprenties et aux apprentis ayant obtenu les meilleurs résultats aux examens de fin d'apprentissage 2023 <i>Dr. h.c. Eva Jaisli, membre du conseil de la fondation polaris</i></p> | 12h15 | <p>Dîner avec les lauréats et les invités</p> |

Pour s'inscrire,
c'est par ici...



12. bis 14. Januar 2025
Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Jetzt für die Hardware 2025 anmelden!

**Früh-
bucherrabatt
bis 1. März
2024**

hardware-luzern.ch

Patronat

SWISSAVANT

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

Veranstalterin



**MESSE
LUZERN**

JETZT noch anmelden und vom Frühbucherrabatt PROFITIEREN!



Folgende Unternehmen haben vom attraktiven Treueangebot profitiert und sich schon für die Messe im Januar 2025 als Aussteller angemeldet*:

- Allchemet AG
- BRUNOX AG
- CIMCO-International GmbH
- e + h Services AG
- FEIN Suisse AG
- Festool Schweiz AG
- Förderstiftung polaris
- H. Maeder AG
- HB Systeme GmbH
- Hultaforsgroup Switzerland AG
- Hymer-Leichtmetallbau GmbH & Co. KG
- Karl Ernst AG
- Lectra Technik AG
- MAX HAURI AG

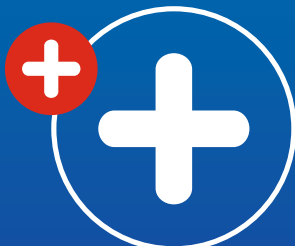
**Anmeldestand per 16.02.2024*



Les entreprises suivantes ont profité de l'offre de fidélité attrayante et se sont déjà inscrites* au salon de janvier 2025 en tant qu'exposants:

- Metabo (Schweiz) AG
- nexMart Schweiz AG
- Niederberger + Co. AG
- Pensionskasse Merlion
- Prebena AG Schweiz
- PROFIX AG
- R. Peter AG
- Robert Bosch AG Power Tools
- Stanley Works (Europe) GmbH
- Steinemann AG
- Swissavant
- Techtronic Industries
- Widmer AG

**État des inscriptions au 16.02.2024*





Kress RTKn Mähroboter ohne Begrenzungskabel

Wer bisher in den Genuss eines Mähroboters kommen wollte, musste meistens ein Begrenzungskabel verlegen. Dies führte zu einem grossen Initialaufwand und Kosten. Da herkömmliche Mähroboter bei ihrer Arbeit einem zufälligen Muster folgen, wurden einzelne Bereiche auf Grossflächen manchmal zu selten bearbeitet.

Diese Gegebenheiten motivierten das Ingenieur-Team von Kress, um eine neue Generation von Produkten zu entwickeln. Dank innovativer Technologie, arbeiten die neuen Kress Mähroboter effizient in parallelen Bahnen und bewegen sich selbstständig von einem Bereich zum anderen.

Neu werden weder Begrenzungskabel noch Antennen vor Ort benötigt. Die RTKn-Technologie von Kress nutzt das globale Navigationssystem (GNSS), für eine erste Geolokalisierung.

Dann werden kinematische Echtzeit-Korrekturdaten (RTK) angewendet, um eine Genauigkeit im Zentimeterbereich zu erreichen. Das eigene Kress Netzwerk liefert über das Mobilfunknetz kontinuierlich RTK-Korrekturdaten an den Mäher. Sollten die Satellitensignale durch Gebäude oder Bäume blockiert sein, übernehmen Trägheitsnavigation und Odometrie (Lageschätzung) zwischenzeitlich die präzise Steuerung des Mähers.

Auf diese Weise können beispielsweise Rasenflächen auf grossen Anwesen, Sportplätze, Golfplätze oder Parkanlagen bequem und effizient gepflegt werden. Autonomes Mähen bietet eine leise, abgasfreie Rasenpflege zu Betriebskosten an, die nur einen Bruchteil des herkömmlichen Mähens betragen.

www.kress.com

Tondeuses robot Kress RTKn sans câble de délimitation

Jusqu'à présent, ceux qui voulaient profiter d'une tondeuse robot devaient généralement installer un câble de délimitation. Cela impliquait beaucoup d'efforts et de coûts d'installation. Comme les tondeuses robot traditionnelles suivent un schéma aléatoire, sur les grandes surfaces, certaines zones étaient parfois trop peu tondues.

Ces circonstances ont motivé l'équipe d'ingénieurs de Kress à développer une nouvelle génération de produits. Grâce à une technologie innovante, les nouvelles tondeuses robot Kress tondent efficacement en bandes parallèles et se déplacent d'un secteur à l'autre de façon autonome.

Désormais, elles n'auront plus besoin de câbles de délimitation ni d'antennes. La technologie RTKn de Kress utilise le système mondial de navigation par satellite (GNSS) pour une première géolocalisation.

Ensuite, les données cinématiques de correction en temps réel (RTK) sont appliquées pour obtenir une précision centimétrique. Le réseau Kress fournit en permanence des données de correction RTK à la tondeuse via le réseau de téléphonie mobile. Si les signaux satellitaires sont bloqués par des bâtiments ou des arbres, la navigation inertielle et l'odométrie (estimation de la position) assurent le contrôle précis de la tondeuse.

Ainsi, par exemple, les pelouses de grandes propriétés, terrains de sport, terrains de golf ou parcs peuvent être entretenues de manière pratique et efficace. La tonte autonome permet un entretien silencieux et sans gaz d'échappement à un coût d'exploitation qui ne représente qu'une fraction de celui d'une tonte traditionnelle.

www.kress.com



Kress-Händler bieten Unterstützung für die Inbetriebnahme vor Ort. Nach der einmaligen Kartierung der Mähfläche ist der Mäher sofort einsatzbereit.

Mit der entsprechenden App können die Mähroboter bequem verwaltet werden. Mit einem Smartphone können Karten oder Arbeitspläne erstellt, die Ladestation überwacht oder mehrere Arbeitsbereiche eingerichtet werden.

Les concessionnaires Kress offrent une assistance pour la mise en service sur place. Après une cartographie unique de la zone de fauche, la tondeuse est immédiatement opérationnelle. L'appli correspondante permet de gérer facilement les tondeuses robot. Un smartphone permet de créer des cartes ou des plans de travail, de surveiller la station de recharge ou de configurer plusieurs espaces de travail.

RTKⁿ

Real-time kinematic to
the power of network

MÄHT WIE SIE, OHNE SIE.



TAUCHEN SIE EIN IN DIE ÄRA DES AUTONOMEN MÄHENS.

Bessere Rasenqualität ohne Lärm und Abgase.
Die Kress RTKⁿ Technologie bietet zentimeter-
genaues Mähen ohne Begrenzungskabel oder
Antenne auf dem Grundstück.

- ⌚ Null Arbeitskosten
- ⌚ Null Benzinkosten
- ⌚ Null Emissionen
- ⌚ Null Rasenschaden

Jetzt exklusiv bei Ihrem Fachhändler.



Entdecken Sie mehr auf www.kress.com
oder kontaktieren Sie uns:
kress.switzerland@positecgroup.com
+41 56 201 02 30

Kress 

KÄRCHER



DREH NICHT DURCH BEIM PUTZEN.

Mach dein Zuhause wieder WOW. Schnell und
einfach mit den Reinigungsgeräten von Kärcher.
[kaercher.ch](https://www.kaercher.ch)

