



ALLCHEMET

STARK | VERLÄSSLICH | UMFASSEND

TECHNOCRAFT METABOX WOOD PREMIUM

NEU!



**KOMPATIBEL MIT DEM L-BOXX
KOFFERSYSTEM UND 5 WEITEREN**



MEHR INFOS ZUM PRODUKT



BOSCH



MEHR
ERFAHREN

KABELPOWER – MIT NUR EINEM 18V AKKU

Akku-Säbelsäge GSA 18V-28 Professional

Die GSA 18V-28 ist ideal für Demontage und Abriss verschiedenster Materialien wie Metall, Kunststoff, Holz oder Dämmstoffe. Sie bietet eine kabelfreie Schnittleistung, die der einer kabelgebundenen 1.100-W-Säbelsäge entspricht und hat dabei ein perfekt ausbalanciertes Gewicht, sodass du ermüdungsärmer arbeiten kannst.

bosch-professional.com/biturbo

Bosch Professional

BITURBO
BRUSHLESS

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



4 30-jähriges Dienstjubiläum von Christoph Rotermund

30 ans de service de Christoph Rotermund

6 Die «4-Tage-Woche» – Ein neues Arbeitszeitmodell?

La «**semaine de 4 jours**» – un nouveau modèle de temps de travail?

10 Bericht der Suva zum Thema Arbeitssicherheit

Rapport de la Suva sur la sécurité au travail

16



12 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

20/24 **Hardware 2025** – erste Aussteller stellen sich vor

28 **Hardware 2025** – les premiers exposants se présentent

21 Produkte

Produits

21



31 Werden Sie Teil des Branchentreffpunkts

Hardware+

Stellenanzeigen

Offres d'emploi

[9 – Junior-Verbandsmanager \(m/w\)](#)

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

30-jähriges Dienstjubiläum von Christoph Rotermund – Geschäftsführer von Swissavant

Am 3. Januar 1994 trat der junge lic. rer. publ. HSG Christoph Rotermund – frisch ab Studium – die Stelle als Geschäftsführer beim «Verband des Schweizerischen Eisenwaren- und Haushaltartikelhandels VSE» an. Bei unserem Verband also, der seit 2010 «Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt» heisst.

Christoph Rotermund, directeur de Swissavant, fête ses 30 ans de service

Le 3 janvier 1994, le jeune lic. rer. publ. HSG Christoph Rotermund – qui venait d'achever ses études – a pris son emploi comme directeur de l'Association suisse du commerce de la quincaillerie et des articles de ménage AQS, notre Association qui, depuis 2010, s'appelle «Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage».



So, wie man ihn heute kennt. Immer wortreich und eloquent, sicher in der Sache und jederzeit proaktiv für die Branche und den Verband.

«Sie wissen ja: Wie man sich bettet, so liegt man!»

Tel que nous le connaissons aujourd'hui. Toujours éloquent et riche en paroles, sûr de son affaire et toujours pro-actif en faveur de la branche et de l'Association. «Vous le savez bien: comme on fait son lit, on se couche!»

Die Geschäftsstelle befand sich seinerzeit an der Talstrasse, mitten im Bankenviertel von Zürich. Nach wenigen Wochen Einarbeitungszeit verstarb der bisherige Geschäftsführer, Herr Rebsamen, völlig unerwartet. Das machte für Christoph Rotermund den Einstieg beim VSE nicht einfach. Er musste sich rasch mit Sparmassnahmen und Effizienzsteigerungen auf der Geschäftsstelle befassen, um das Überleben der damaligen Händlervereinigung zu sichern. Und mit seinem strategischen Denken erkannte er schnell, dass sich der damals träge und verwaltungsorientierte Zusammenschluss der Eisenwaren- und Haushaltartikelhändler zu einem dienstleistungsorientierten Wirtschaftsverband wandeln musste.

Der junge Geschäftsführer zeigte sich von Beginn an begeistert vom raschen Fortschritt der Technik. Wir erinnern uns etwa an das Aufkommen des Personalcomputers mit CD-ROM Laufwerk zur Sicherung elektronischer Daten. Mit seiner Affinität zur Technik forderte und förderte Christoph Rotermund seine Mitarbeiter*innen wie auch den Vorstand immer wieder. Geschäftsstelle und Verbandsorgane wurden von ihm stets in die neuesten technischen Errungenschaften eingeführt. Zugleich war es ihm ein Daueranliegen, unsere gesamte Branche digital voranzubringen.

Mit dem Umzug aus dem Zentrum von Zürich nach Wallisellen bekam der Verband einen neuen, modernen und deutlich preiswerteren Sitz. Die Dienstleistungen in den Bereichen Aus- und Weiterbildung,

Les débuts de Christoph Rotermund à l'AQS, domiciliée à l'époque à Zurich à la Talstrasse, ne furent pas simples: à peine avait-il été initié à son nouvel emploi par l'ancien directeur, Monsieur Rebsamen, que celui-ci mourut subitement. Très vite, Christoph Rotermund a dû prendre des mesures d'économie et de rationalisation pour assurer la survie de ce qui n'était alors qu'une simple association de commerçants. Très rapidement, il a reconnu, grâce à son mode de pensée stratégique, qu'il fallait faire de ce groupement de commerçants spécialisés en quincaillerie et en articles de ménage, peu agile et orienté vers la gestion, une association économique axée sur les services.

Dès le début, le jeune directeur s'est montré enthousiasmé par les progrès rapides de la technique. Rappelons par exemple l'avènement de l'ordinateur personnel avec lecteur de disque CD-ROM pour sauvegarder des données électroniques. Avec son affinité pour la technique, Christoph Rotermund s'est constamment montré exigeant à l'égard de ses collaborateurs et du comité tout en les encourageant. Le secrétariat et les organes de l'Association ont été constamment initiés aux dernières nouveautés techniques. Simultanément, son souci permanent était de faire progresser toute notre branche dans le domaine de la numérisation.

En déménageant son siège du centre de Zurich à Wallisellen, l'Association a obtenu de nouveaux locaux modernes et nettement plus avantageux. Les services dans les domaines de la formation et du perfectionnement, des assurances sociales, des conseils et de la communication se

Sozialversicherungswesen, Beratung und Kommunikation wuchsen rasant. Getrieben vom Glauben an eine digitale Zukunft, wurde unter Leitung von Christoph Rotermund bereits 2004 die nexMart Schweiz AG als Trägerin des Branchenportals «nexmart» in der Schweiz gegründet.

Dank seiner generalistischen Ausbildung war unser Geschäftsführer stets in der Lage, die anstehenden Reformen, Anpassungen, Umstrukturierungen, Namens- und Statutenänderungen inhouse zu erledigen. – Allein bei Swissavant wuchs der Umsatz von einigen hunderttausend Franken rasch auf über 3 Mio. Mit den ihm anvertrauten Mitteln ging er stets haushälterisch, bisweilen sogar «radikal sparsam» um. So denke ich etwa an die Corona-Zeit, als er auf den Reinigungsdienst verzichtete und selber zum Putzlappen griff.

Im Vorstand konnten wir uns bei jeder Sitzung auf einen top vorbereiteten Geschäftsführer verlassen. Ohne Christoph Rotermund und seine aussergewöhnliche strategische Denkweise wären Swissavant und unsere zahlreichen Beiboote nicht derart erfolgreich. Und selbst nach dreissig Jahren «Swissavant» lässt er keinerlei Amtsmüdigkeit erkennen.

Somit danken wir ihm herzlich für sein enormes Engagement und seine Dienste in den vergangenen drei Jahrzehnten. Wir freuen uns auf die kommenden gemeinsamen Jahre und wünschen Christoph weiterhin viel Erfolg und Freude an seiner beruflichen Tätigkeit für unseren Verband Swissavant.

Im Namen des Vorstandes
Andreas Müller
Präsident



Anno 1996 (Bild links) scheint sich Christoph Rotermund noch zu fragen: «Was meinsch, sölli bliibe?» – Dann 2004 (Bild rechts): «Ufhöre? Nei, das gaht garr nöd! Jetzt lauft's doch grad so guet...!»

En 1996 (à g.) Christoph Rotermund semble encore se demander: «Qu'en penses-tu, dois-je rester ou non?» – En 2004 (à dr.): «Arrêter? Mais vous n'y pensez pas! Maintenant que tout va si bien!

sont développés à toute allure. Sous la direction de Christoph Rotermund avec sa foi dans l'avenir numérique, la société nexMart Schweiz AG a été fondée en 2004 déjà pour gérer le portail de branche «nexmart» en Suisse.

Grâce à sa formation de généraliste, notre directeur a constamment pu réaliser les réformes, les adaptations, les restructurations, les changements de nom et de statuts nécessaires dans le cadre de l'Association. Rien que chez Swissavant, le chiffre d'affaires a rapidement passé de quelques centaines de milliers de francs à plus de 3 mio. Monsieur Rotermund a toujours géré de façon prudente, voire radicalement économique les fonds qui lui étaient confiés. C'est ainsi que je me souviens que pendant la pandémie du coronavirus, il a renoncé à un service de nettoyage et a pris lui-même le chiffon en mains.

Aux séances du comité, nous pouvions compter sur un directeur parfaitement préparé. Sans Christoph Rotermund et sa manière de penser exceptionnellement stratégique, Swissavant et ses nombreuses entreprises annexes n'auraient pas obtenu de si bons résultats. Même après trente ans d'activité au sein de Swissavant, il ne laisse apparaître aucun signe de lassitude.

C'est pourquoi nous lui adressons un cordial merci pour son colossal engagement et ses services au cours des trois décennies écoulées. C'est avec sérénité que nous envisageons les années à venir avec lui et nous lui souhaitons de poursuivre avec beaucoup de succès et de plaisir son activité professionnelle pour notre Association.

Au nom du comité
Andreas Müller
Président



Hier die Ankündigung des neuen Geschäftsführers anno 1993. (Leicht vergilbt ist aber nur der Bericht!).

Voici l'article annonçant le nouveau directeur en 1993 (seul le communiqué est légèrement jauni)



Zum bevorstehenden Wechsel in der Geschäftsführung VSE

Es ist auch an dieser Stelle bereits erwähnt worden, dass der gegenwärtige Geschäftsführer des VSE, P. Rebsamen, nächstes Jahr das Pensionierungsalter erreicht. Sein Dienstverhältnis beim Verband endet auf den 28. Februar 1994. Es werden dann genau 30 Jahre her sein, dass P. Rebsamen beim VSE eingetreten war.

Die Verbandsleitung hat als Nachfolger Herrn Christoph Rotermund, lic. rer. publ. HSG, angestellt. Er wird am 3. Januar 1994 auf dem Sekretariat eintreten, während zweier Monate durch den bisherigen Geschäftsführer eingearbeitet werden und am 1. März 1994 die Geschäftsführung übernehmen...

(aus der perspective Nr. 23/24 vom Dezember 1993)

Changement imminent à la direction de l'AQS

Comme nous l'avons déjà relaté ici, le directeur actuel de l'AQS, P. Rebsamen, atteindra l'an prochain l'âge de la retraite. Son contrat de travail avec l'Association prendra fin le 28 février 1994. Il y aura alors exactement trente ans que P. Rebsamen est entré à l'AQS. Le comité directeur a engagé un successeur en la personne de Monsieur Christoph Rotermund, lic. rer. publ. HSG qui commencera son travail le 3 janvier 1994 au secrétariat. Ce dernier sera initié pendant deux mois par le directeur actuel et reprendra la direction au 1^{er} mars 1994.

(extrait de perspective n° 23/24 de décembre 1993)



Klar attraktiver geworden: «Die Vier-Tage-Woche ist ein Gewinn!»

Der Fachkräftemangel ist omnipräsent, auch im Detailhandel. Als Arbeitgeber kann man sich dreinschicken, darüber klagen und lamentieren – oder aktiv etwas dagegen tun. Die Hasler + Co AG in Winterthur hat sich für Letzteres entschieden: «Das neue Arbeitszeitmodell hat unsere Personalsituation spürbar entspannt!» Geschäftsführer Christof Hasler erklärt.

Devenu nettement plus attrayant: «La semaine de quatre jours est un atout!»

La pénurie de personnel qualifié est omniprésente, y compris dans le commerce de détail. En tant qu'employeur, on peut s'en plaindre et se plaindre – ou tâcher d'y remédier activement. La société Hasler + Co AG à Winterthour a opté pour cette dernière solution: «Le nouveau modèle de temps de travail a considérablement détendu notre situation de personnel!» explique le gérant Christof Hasler.



Christof Hasler
 Hasler + Co AG, Winterthur
 Mail: christof.hasler@hasler.ch
 Tel.: +41 52 235 33 33

Guter Rat – für einmal NICHT teuer:

Christof Hasler ist bereit, seine Erfahrungen und Erkenntnisse zum Thema mit interessierten Unternehmer*innen zu teilen: «Wir wollen ja keine Banker abwerben, sondern innerhalb des Detailhandels möglichst attraktiv sein! Wenn ich hier helfen kann – gerne!»

Bon conseil – pour une fois PAS cher:

Christof Hasler est prêt à partager son expérience et ses connaissances sur le sujet avec les entrepreneurs intéressés: «Nous ne voulons pas embaucher des banquiers, mais être aussi attrayants que possible dans le commerce de détail! Si je peux vous aider, je le ferai volontiers!»

Geeignete und motivierte Mitarbeitende? Derzeit Mangelware – sofern man Menschen überhaupt als «Ware» bezeichnen möchte. Deutlich fruchtbarer ist es wohl, Menschen als Menschen zu sehen und zu respektieren. Sie also dort abzuholen, wo sie sind, und in ihrem Funktionieren auf sie einzugehen. Gemeint ist die Möglichkeit, menschliches Verhalten mit motivierenden Massnahmen zu beeinflussen. Konkret: Ein Unternehmen gewinnt und hält Mitarbeitende u. a. bei sich, wenn die Beschäftigung für sie attraktiv – zu Deutsch «anziehend» – ist. Eine Möglichkeit, als Unternehmen anziehend zu wirken und die Belegschaft nachhaltig zu motivieren, sind interessante Arbeitszeitmodelle: Die Vier-Tage-Woche als Beispiel.

Des collaborateurs compétents et motivés? Aujourd'hui, il y a pénurie de l'offre, pour parler en termes économiques. Il est sans doute beaucoup plus fécond de voir et de respecter les gens en tant qu'êtres humains. C'est-à-dire de les chercher là où ils sont et de tenir compte de leur fonctionnement. Il s'agit de la possibilité d'influencer le comportement humain par des mesures motivantes. Concrètement: une entreprise gagne et garde ses collaborateurs, notamment lorsque l'emploi est attrayant pour eux, c'est-à-dire intéressant. L'une des façons de rendre les entreprises attrayantes et de motiver durablement les travailleurs consiste à mettre en place des modèles intéressants de temps de travail, comme la semaine de quatre jours.

Herr Hasler, Sie betreten in Winterthur mit der Einführung der Vier-Tage-Woche Neuland. Wie kam es zu diesem Schritt?

Wir haben seit längerem ein erfreuliches Wachstum, was auch mehr Personal erfordert. Wir hatten deshalb immer offene Stellen. Die Stellenbesetzung mit qualifizierten Mitarbeitenden wurde aber immer schwieriger. Wir suchten nicht selten ein bis zwei Jahre lange nach der «richtigen Person am richtigen Ort». Das wurde zunehmend unhaltbar, konkrete Gegenmassnahmen mussten her.

Und ... hat es mit der Stellenbesetzung funktioniert?

Ja, wir konnten nun tatsächlich mehrere Vakanzen gut besetzen. Die flexibilisierte Arbeitszeit mit einem zusätzlichen freien Tag pro Woche hat mitgeholfen, geeignete Personen für uns zu gewinnen.

Wie und wieso kamen Sie auf die Vier-Tage-Woche?

Wir haben das Problem im Kader mehrfach diskutiert und diverse Lösungsvarianten durchgespielt – und auch durchgerechnet. Allerdings sind die Spielräume in unserer Branche nicht unendlich. Fantasie-Saläre sind nicht realisierbar, und die Motivationswirkung von Geld verpufft bekanntlich relativ rasch. Die Vier-Tage-Woche war unter anderen Möglichkeiten immer mal wieder im Gespräch. Schlussendlich lief es auf den Versuch hinaus, uns damit am Arbeitsmarkt ein besonderes Profil zu geben. Eine USP, wenn man so will, die wir 2023 als Pilotprojekt getestet haben.

Pilot heisst: «Wir probieren das einmal!» Kann man das einfach mal probieren?

Eine gewisse Betriebsgrösse braucht es, und wir haben die Massnahme auf unser Verkaufspersonal im Hauptgeschäft in Winterthur beschränkt. Zudem ist Flexibilität auf allen Stufen gefragt, und man muss die betroffenen Mitarbeitenden frühzeitig ins Boot holen. Es gilt, das Warum und Wozu sehr gut zu erklären und die positiven Opinion-Leader innerhalb der Belegschaft dafür zu gewinnen. Während der einjährigen Pilotphase haben wir explizit nur alle 3 Monate darüber gesprochen, um die Rückmeldungen konzentriert zu erhalten. Es braucht also Überzeugungsarbeit und Partizipation, denn die menschliche Abneigung gegenüber Veränderungen ist bekannt. Paul Watzlawick¹ umschreibt mit drei Worten, was der Mensch oftmals anstrebt: «Mehr vom Selben!»

¹Paul Anton Watzlawick (* 25. Juli 1921 in Villach, Kärnten; † 31. März 2007 in Palo Alto, Kalifornien) war ein österreichisch-US-amerikanischer Philosoph, Psychotherapeut und Kommunikationswissenschaftler. (Quelle: Wikipedia)

Monsieur Hasler, à Winterthour, vous avez entamé une nouvelle étape avec l'introduction de la semaine de quatre jours. Comment cela s'est-il produit?

Nous connaissons depuis longtemps une croissance satisfaisante, ce qui exige également davantage de personnel. C'est pourquoi nous avons toujours eu des postes vacants. Mais il est devenu de plus en plus difficile de pourvoir les postes avec du personnel qualifié. Nous avons souvent cherché pendant un ou deux ans la bonne personne au bon endroit. Cela devenait de plus en plus intenable, et il fallait des contre-mesures concrètes.

Et ... cela a-t-il fonctionné avec le recrutement?

Oui, nous avons effectivement réussi à pourvoir plusieurs postes vacants. La flexibilité du temps de travail, avec un jour de congé supplémentaire par semaine, a contribué à attirer des personnes qualifiées pour nous.

Comment et pourquoi êtes-vous arrivé à la semaine de quatre jours?

Nous avons discuté du problème à maintes reprises au sein de nos cadres et avons examiné – et même calculé – différentes solutions. Mais les marges de manœuvre dans notre secteur ne sont pas infinies. Les salaires de fantaisie ne sont pas réalisables et, comme nous le savons, l'effet de motivation de l'argent s'évapore assez rapidement. La semaine de quatre jours a fait l'objet de discussions récurrentes. En fin de compte, c'était essayer de nous donner un profil particulier sur le marché du travail. Un USP, si vous voulez, que nous avons testé en 2023 en tant que projet pilote.

Pilote signifie «c'est juste une fois pour essayer!» Est-ce possible?

Une certaine taille d'entreprise est nécessaire et nous avons limité la mesure à notre personnel de vente dans le magasin principal de Winterthour. En outre, il faut de la flexibilité à tous les niveaux et il faut impliquer le personnel concerné à un stade précoce. Il faut très bien expliquer les raisons et les objectifs, et de rallier les leaders d'opinion positifs au sein du personnel. Pendant la période pilote d'un an, nous n'en avons explicitement parlé que tous les trois mois, afin d'obtenir un retour d'information concentré. Il faut donc persuader et participer, car la réticence humaine au changement est bien connue. Paul Watzlawick¹ résume e que les gens cherchent souvent à faire: «plus de la même chose!»

¹Paul Anton Watzlawick (Villach, Carinthie, *25 juillet 1921); † le 31 mars 2007 à Palo Alto, Californie) était un médecin autrichien. Philosophe américain, psychothérapeute et chercheur en communication. (Source: Wikipedia)

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Wie sieht das Zeitmanagement aus?

Unsere Mitarbeitenden im Verkauf arbeiten 38 statt 42,5 Wochenstunden. Sie sparen die Wegzeit zum Arbeitsplatz und bekommen damit einen zusätzlichen freien Tag pro Woche. Das bei vollem Lohnausgleich und mit demselben Personalbestand. Wir haben keinen Schichtbetrieb mehr, was die tägliche Organisation anspruchsvoller macht. Gewisse Abläufe wurden optimiert. Wir brauchen für dieselbe Arbeit weniger Zeit und sind nun 10% effizienter geworden. Das bei gleichbleibenden Personalkosten, womit wir bei der Erkenntnis anknüpfen: «Arbeit lässt sich soweit dehnen, wie Zeit zur Verfügung steht.» Oder dann auch komprimieren, wenn die Zeit knapper bemessen ist. Wir sprechen neu von «Arbeitszeit» statt von «Präsenzzeit». (schmunzelt)

Wie ist das angekommen?

Ab 2024 ist die Regelung definitiv in Kraft. Intern musste man sich an längere und intensivere Arbeitstage gewöhnen. Ältere Mitarbeitende spüren dabei die Ermüdung eher und brauchen den zusätzlichen freien Tag allenfalls primär für die Erholung. Für die Jüngeren fällt das nicht ins Gewicht. Auf der anderen Seite wirken die Mitarbeitenden generell erholter, geduldiger und damit auch kundenfreundlicher. Denn es bleibt mehr Zeit für Hobbys und private Projekte, für Familie und Sport. Man kann etwa eine Städtereise machen, ohne einen Ferientag zu beziehen, indem neu bis zu 5 freie Tage am Stück möglich sind. Die Lebenszufriedenheit ist generell grösser, das wird geschätzt.

Sie haben auch nach aussen Resonanz erzeugt.

Wir haben mit diesem Schritt viel Beachtung bekommen – medial, und damit auch im Arbeitsmarkt des Detailhandels. Das Echo auf unsere Stellenausschreibungen ist deutlich besser, für gewisse Funktionen gibt es bereits Wartelisten. Wir sehen das neue Arbeitszeitmodell aber nur als einen Schritt in der ständigen Anpassung unseres Unternehmens an die aktuellen Rahmenbedingungen. Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice, Weiterbildungen und attraktive Lohn-Nebenleistungen sind immer auch Teil unseres Angebots und gehören zur Weiterentwicklung. Eine Konstante aber ist und bleibt unverzichtbar: Die authentische und respektvolle Anerkennung unserer Mitarbeitenden, ihrer beruflichen Leistungen und ihrer menschlichen Werte!

Link zum Video der ZKB:



Lien vers la vidéo
de la ZKB
(malheureusement
seulement en allemand)

Comment se présente la gestion du temps?

Nos vendeurs travaillent 38 heures par semaine au lieu de 42,5 heures. Ils économisent le temps de déplacement jusqu'à leur lieu de travail, ce qui leur permet d'avoir un jour de congé supplémentaire par semaine. Tout cela avec un salaire égal et le même effectif. Nous n'avons plus de travail posté, ce qui rend l'organisation quotidienne plus difficile. Certains processus ont été optimisés. Nous avons besoin de moins de temps pour le même travail et nous avons gagné 10% en efficacité. Tout cela avec des coûts de personnel constants, ce qui nous amène à reconnaître que «le travail peut prendre aussi longtemps que le temps disponible». Ou encore compressé lorsque le temps est plus court. Nous parlons à nouveau de «temps de travail» au lieu de «temps de présence». (rires)

Comment est-ce arrivé?

À partir de 2024, la réglementation entrera définitivement en vigueur. En interne, il a fallu s'habituer à des journées de travail plus longues et plus intenses. Les collaborateurs plus âgés ressentent davantage la fatigue et ont besoin de ce jour de congé supplémentaire principalement pour se détendre. Pour les plus jeunes, cela n'a pas d'importance. D'un autre côté, les collaborateurs semblent en général plus détendus, plus patients et donc plus conviviaux. Parce qu'il reste plus de temps pour les loisirs et les projets privés, pour la famille et le sport. Par exemple, vous pouvez faire un voyage dans une ville étrangère sans prendre de jour de vacances, ce qui vous donne jusqu'à cinq jours libres à la fois. La vie est en général plus satisfaisante, c'est apprécié.

Ils ont aussi eu une résonance extérieure.

Cette mesure a suscité beaucoup d'intérêt médiatique et, partant, également sur le marché de l'emploi dans le commerce de détail. L'écho de nos offres d'emploi est nettement meilleur, et certaines fonctions font déjà l'objet de listes d'attente. Nous considérons le nouveau modèle de temps de travail comme une étape dans l'adaptation permanente de notre entreprise aux conditions-cadres actuelles. Des horaires de travail flexibles, un bureau à domicile, des formations continues et des avantages complémentaires attrayants font toujours partie de notre offre et font partie de notre évolution. Mais une constante est et reste indispensable: la reconnaissance authentique et respectueuse de nos collaborateurs, de leurs réalisations professionnelles et de leurs valeurs humaines!



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.

Swissavant
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

SWISSAVANT

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

Arbeitssicherheit: Vom Schlusslicht zum Vorzeigebetrieb

80 Prozent weniger Unfälle. Das haben Hanspeter Kurzen und sein Team bei der Stryker GmbH in Selzach (SO) innert knapp drei Jahren geschafft. Der Sicherheitsbeauftragte konnte dabei auf die Unterstützung der Geschäftsleitung, achtsame Mitarbeitende und das Projekt «Integrierte Sicherheit» der Suva zählen.



Hanspeter Kurzen «in Aktion»

Hanspeter Kurzen «en action»

Von seinem früheren Arbeitgeber kannte Hanspeter Kurzen das Projekt «Integrierte Sicherheit» der Suva. Er wollte dies auch bei Stryker realisieren. Zum Projektstart kamen zwei Sicherheitsexperten der Suva für zwei Tage ins Unternehmen und führten eine umfangreiche ASGS-Analyse durch. «Das Resultat: Unsere bisherige Gefährdungsermittlung war lückenhaft und die internen Sicherheitsaudits führten wir bis jetzt mit zu wenig Tiefgang durch», erinnert sich Kurzen.

Das Kader auf «Integrierte Sicherheit» einchwören

In einem Seminar ausserhalb der Stryker-Gebäude wurden alle Vorgesetzten zum Thema «Integrierte Sicherheit» befähigt, sensibilisiert und motiviert. Kurzen blickt heute noch gerne auf diese beiden Tage zurück: «Das war ein absolutes Highlight. Vielen wurde dabei zum ersten Mal bewusst, dass sie selbst und nicht der Sicherheitsbeauftragte verantwortlich für die Arbeitssicherheit und den Gesundheitsschutz sind. An diesem Seminar konnten wir das Feuer für diese wichtige Thematik entfachen.»

Innerhalb des Projektteams wurden gemeinsam etliche Sicherheits- und Präventionsmassnahmen definiert und umgesetzt: Beschaffung einer neuen Bandsägemaschine; Nachrüstung der Lagergestelle mit Anfahrerschutz, Durchschubsicherungen und Gitterauflagen; Beschaffung diverser Podestleitern für Arbeiten in der Höhe; Realisierung der kompletten Ex-Lager-Ausstattung (Explosionsgeschützte Ausführungen) wie z. B. Ex-Fasswender, Ex-Ameise und Ex-Fasspumpen; Montage diverser Handläufe und Installation einer rollstuhlgängigen Eingangsrampe, Beschaffung ergonomisch verstellbarer Packtische für den Fertigwarenlagerbereich; Umsetzung von Geh- und Fahrwegoptimierungen; Beginn präventiver Instandhaltungsarbeiten und so weiter.

Sécurité au travail: du cancre à l'entreprise exemplaire

80% d'accidents en moins. C'est le résultat réjouissant obtenu par Hanspeter Kurzen et son équipe en trois ans à peine au sein de l'entreprise Stryker à Selzach (SO). Le préposé à la sécurité a pu compter sur l'appui de la direction, de collègues attentifs et sur le projet «Sécurité intégrée» de la Suva.



Symbolbild der Suva zum Thema «integrierte Sicherheit»

Image emblématique de la Suva sur le thème de la «sécurité intégrée»

Hanspeter Kurzen s'était déjà familiarisé avec le projet «Sécurité intégrée» de la Suva auprès de son employeur précédent. Il souhaitait également le mettre en œuvre chez Stryker. Pour lancer le projet, deux experts en sécurité de la Suva ont passé deux jours dans l'entreprise afin de réaliser une analyse complète de la sécurité au travail et de la protection de la santé. «Il est apparu que notre processus de détermination des dangers présentait des lacunes et que les audits de sécurité internes n'étaient pas suffisamment poussés», se rappelle Hanspeter Kurzen.

Impliquer les cadres dans la «sécurité intégrée»

Un séminaire a été organisé en dehors des locaux de Stryker pour sensibiliser les supérieurs à la sécurité intégrée, les motiver et leur transmettre les compétences nécessaires. Hanspeter Kurzen se plaît à revenir sur ces deux journées. «Cette manifestation, qui a été une réussite totale, a permis à nombre d'entre eux de prendre conscience que la sécurité au travail et la protection de la santé relèvent de leur responsabilité, et non pas de celle de la personne préposée à la sécurité. Nous avons ainsi pu poser les bases d'une action ciblée dans ce domaine essentiel.»

Les membres du team de projet se sont attachés à définir et mettre en œuvre conjointement de nombreuses mesures de sécurité et de prévention: achat d'une nouvelle scie à ruban; ajout d'une protection contre les collisions, de butées et de grilles sur les étagères; achat de diverses échelles avec plate-forme pour les travaux en hauteur; mise en place de mesures de protection contre les explosions dans l'entrepôt, p. ex. avec des retourne-fûts, des gerbeurs et des pompes vide-fûts; montage de mains courantes et installation d'une rampe d'entrée adaptée aux fauteuils roulants, achat de tables d'emballage ergonomiques et réglables pour le dépôt des produits finis; optimisation des passages pour piétons et pour

Für die Geschäftsleitung standen nicht die Kosten im Vordergrund, sondern vielmehr die Arbeitsplatzsicherheit der Mitarbeitenden. «Wenn sie einen Mehrwert bietet, wird die entsprechende Massnahme realisiert», erzählt Kurzen. «Diese Einstellung der Geschäftsleitung war und ist unglaublich wertvoll.»

80 Prozent weniger Unfälle

«In den vergangenen drei Jahren konnten die Berufsunfälle um 80 Prozent gesenkt werden», sagt Kurzen sichtlich stolz. Dazu beigetragen haben unter anderem auch die vielen Gefahrenmeldungen der Mitarbeitenden. 2019 lag die Zahl der Meldungen noch bei 83, 2023 sind schon 1258 Meldungen eingegangen. Die Meldungen allein verhindern jedoch noch keine Unfälle. Wichtig ist, dass die Gefahrensituationen umgehend behoben werden. In über 85 Prozent der Fälle gelingt Kurzens Team das durchschnittlich innerhalb von 30 Tagen.

Diese Erfolge feiert die Stryker GmbH regelmässig auch mit ihren Mitarbeitenden. Hanspeter Kurzen resümiert: «Das Ansehen unseres Standorts ist innerhalb des Konzerns deutlich gestiegen. Das motiviert die Mitarbeitenden enorm. Freude macht auch, dass die Prämien durch den Präventionserfolg bereits gesunken sind.»

www.suva.ch

véhicules; initiation d'interventions de maintenance préventives, etc. La direction a préféré se concentrer sur la sécurité des postes de travail plutôt que sur les coûts. «Toute mesure qui apporte une plus-value est concrétisée», explique Hanspeter Kurzen. «Cette approche de la direction était et reste incroyablement utile.»

80 % d'accidents en moins.

«Ces trois dernières années, nous avons pu réduire de 80 % le nombre d'accidents professionnels», précise Hanspeter Kurzen non sans fierté. Les nombreux dangers signalés par le personnel y ont été pour beaucoup. Alors que leur nombre était de 83 en 2019, il était déjà de 1258 en 2023. Mais les notifications ne permettent pas à elles seules de prévenir des accidents. Il est essentiel d'éliminer immédiatement les situations dangereuses. Dans plus de 85 % des cas, l'équipe de Hanspeter Kurzen y parvient dans un délai moyen de 30 jours.

Stryker Sàrl célèbre régulièrement ces succès avec son personnel. Hanspeter Kurzen dresse un état des lieux: «la considération dont jouit notre site au sein du groupe s'est considérablement améliorée, ce qui est une grande source de motivation pour le personnel. Nous sommes également heureux que nos efforts de prévention aient déjà permis une baisse du montant des primes.»

www.suva.ch

3 Tipps von Hanspeter Kurzen

- Sensibilisierungs-Workshop und Betreuung durch die Suva. Von der Werksleitung über die Abteilungsleitung bis zur Geschäftsleitung müssen alle das gleiche Ziel haben: «Alle Mitarbeitenden kommen täglich gesund von der Arbeit nach Hause».
- Anreize und Beteiligung der Mitarbeitenden: Ihnen soll und darf bewusst sein, dass die Arbeitssicherheit ihnen selbst und ihren Familien zugutekommt.
- Festgelegte Massnahmen müssen zeitnah umgesetzt und auf deren Nachhaltigkeit fortlaufend überprüft werden. Somit wird ein Kulturwechsel mit dem Ziel 0 Unfälle (zero incidents) in Gang gesetzt.

Diese 3 Vorteile bietet das Projekt «Integrierte Sicherheit»

- Nachhaltige Präventionskultur dank Hilfe zur Selbsthilfe
- Sichere, gesunde Arbeitsplätze
- Weniger Unfälle und tiefere Kosten

Trois conseils de Hanspeter Kurzen

- Atelier de sensibilisation et accompagnement par la Suva. Les chefs d'atelier, des divisions et les membres de la direction doivent poursuivre le même objectif: «veiller à ce que, chaque jour, tout le monde rentre chez soi en bonne santé.»
- Incitations et participation du personnel: tous et toutes doivent se rendre compte que la sécurité au travail est bénéfique pour eux-mêmes et pour leur famille.
- Les mesures définies doivent être rapidement appliquées, et il convient de vérifier en permanence leur efficacité sur le long terme. On peut ainsi initier un changement de mentalité et de poursuivre l'objectif «zéro accident».

Trois avantages du projet «Sécurité intégrée»

- Culture de prévention durable grâce à une aide à l'autonomie
- Sécurité et santé au poste de travail
- Réduction des accidents et des coûts



Hier erfahren Sie alles über Ihre Möglichkeiten und das Beratungsangebot der Suva.



Ici, vous découvrirez tout sur vos possibilités et l'offre de conseils de la Suva.

SFS mit Top-Ergebnis beim Swiss Arbeitgeber Award bewertet

SFS belegt beim Swiss Arbeitgeber Award 2024 den 4. Platz innerhalb der Kategorie «Grossunternehmen mit 1000+ Mitarbeitenden» und wird mit dem Qualitätsgütesiegel ausgezeichnet. Dieses erneut gute Resultat in der schweizweit grössten Mitarbeitendenumfrage freut das Unternehmen und wird als Erfolg gewertet. Gleichzeitig ist SFS bestrebt, die wertvollen Erkenntnisse gezielt zu analysieren, um das Unternehmen damit weiterzuentwickeln.

Der Swiss Arbeitgeber Award ist die grösste Mitarbeitendenbefragung der Schweiz. Seit über 20 Jahren werden die besten Arbeitgeber der Schweiz und des Fürstentum Liechtenstein ausgezeichnet. Im Fokus stehen dabei die Werte Commitment, Zufriedenheit, Resignation, Arbeitgeberattraktivität und Weiterempfehlung.

Bestes Industrieunternehmen in der Kategorie Grossunternehmen

Mit dem 4. Rang erreicht SFS erneut ein starkes Ergebnis und bestätigt damit die mehrfachen Top-Platzierungen der letzten Jahre. In der Kategorie «Grossunternehmen mit 1000+ Mitarbeitenden» ist SFS mit Stolz das bestbewertete Industrieunternehmen – ein erfreuliches Feedback der Mitarbeitenden. Die wertvollen Erkenntnisse aus der Umfrage werden nun detailliert ausgewertet und entsprechende Verbesserungsmassnahmen in den Teams eingeleitet.

Gütesiegel als positives Zeichen

Zusätzlich zur Platzierung auf dem 4. Rang erhielt SFS ein Qualitätsgütesiegel. Dieses wird Unternehmen verliehen, die in den Kategorien Commitment, Zufriedenheit oder Resignation den Mittelwert des schweizerischen Benchmarks ihrer Grössenklasse übertreffen.

«Wir bedanken uns bei allen Mitarbeitenden für das wertvolle Feedback. Das Engagement und die Loyalität, die unsere «Value Creators» täglich unter Beweis stellen, sind die Basis für unseren Erfolg – getreu unserem Leistungsversprechen «Inventing success together». Wir werden den wichtigen Dialog mit den Mitarbeitenden fortführen, um unsere Attraktivität als Arbeitgeber weiter zu steigern», so Arthur Blank, Head of Corporate HR and Communications der SFS Group.
www.sfs.com

Weitere Informationen zum Swiss Arbeitgeber Award finden Sie unter www.swissarbeitgeberaward.ch

SFS obtient le meilleur résultat au Swiss Employer Award

Lors du Swiss Employer Award 2024, SFS se classe 4^e dans la catégorie «Grandes entreprises comptant plus de 1000 collaborateurs» et se voit décerner le label de qualité. Ce nouveau bon résultat dans la plus grande enquête de Suisse auprès des collaborateurs réjouit l'entreprise et est considéré comme une réussite. Dans le même temps, SFS s'efforce d'analyser de manière ciblée les enseignements précieux afin de développer l'entreprise.



Le Swiss Employer Award est le plus grand sondage d'employés de Suisse. Depuis plus de 20 ans, les meilleurs employeurs de Suisse et de la Principauté du Liechtenstein sont récompensés. Les valeurs sont l'engagement, la satisfaction, la résignation, l'attrait des employeurs et la recommandation.

Meilleure entreprise industrielle dans la catégorie Grandes entreprises

Avec la 4^e place, SFS obtient une nouvelle fois un excellent résultat, confirmant ainsi les multiples classements de ces dernières années. Dans la catégorie «Grandes entreprises avec plus de

1000 collaborateurs», SFS est fière d'être l'entreprise industrielle la mieux notée – un retour agréable de la part des collaborateurs. Les précieux enseignements tirés de l'enquête sont à présent analysés en détail et des mesures d'amélioration appropriées sont mises en place au sein des équipes.

Le label de qualité en tant que signe positif

En plus de se classer 4^e, SFS a reçu un label de qualité. Celui-ci est décerné aux entreprises qui dépassent la moyenne du benchmarks suisse de leur classe de taille dans les catégories Engagement, Satisfaction ou Resignation.

«Nous remercions tous les collaborateurs pour leurs précieux commentaires. L'engagement et la loyauté dont font preuve quotidiennement nos «Value Creators» sont la base de notre succès, fidèle à notre promesse de performance «Inventing success together». Nous poursuivons l'important dialogue avec les collaborateurs afin d'accroître notre attractivité en tant qu'employeur», a déclaré Arthur Blank, Head of Corporate HR and Communications du groupe SFS.
www.sfs.com

Pour de plus amples informations sur le Swiss Employer Award, veuillez consulter le site www.swissarbeitgeberaward.ch/fr

Alles begann vor 100 Jahren

Mit dem Motto «**Building our world. Together.**» startet der schwäbische Elektrowerkzeughersteller ins Jubiläumsjahr.

Metabo nimmt das Jubiläumsjahr zum Anlass für einen Rückblick in die erfolgreiche hundertjährige Geschichte – und für einen Blick in die Zukunft. Aus dem einstigen mittelständischen Familienunternehmen ist inzwischen ein wichtiger Teil des internationalen Konzerns Koki Holdings Group geworden.

Der Konzern bringt die Stärken der japanischen und deutschen Welten zusammen und sorgt dafür, dass aus Grössenvorteilen auch Wettbewerbsvorteile bei der gemeinsamen Entwicklung, Beschaffung, Produktion und Vermarktung werden.

Der Standort Nürtingen spielt dabei eine wichtige Rolle: So sind zum Beispiel die konzernweite Leitung des Bereichs Forschung und Entwicklung sowie der weltweite Einkauf im Metabo-Stammwerk angesiedelt. Ausserdem ist in Nürtingen die Akkumaschinen-Konfektionierung und es werden Winkelschleifer und verwandte Produkte an dieser Stätte produziert.

Nachhaltigkeit – aktiv vorgelebt

Eine der wichtigsten Innovationen der vergangenen Jahre ist kein Produkt, sondern die Realisierung einer zukunftsweisenden Idee: CAS (Cordless Alliance System), das erste herstellerübergreifende Akku-System der Welt. Der Kooperationsgedanke, der Zugang zur technologischen Plattform für alle CAS-Partner und nicht zuletzt die Nachhaltigkeit durch geringeren Ressourcenverbrauch – das sind nachhaltige Werte, die Metabo aktiv vorlebt.

Im Jubiläumsjahr plant Metabo Aktionen für Produktkategorien, die in der Firmenhistorie eine herausragende Rolle spielen. Winkelschleifer zählen zu den Produkten, die untrennbar mit der Marke Metabo verbunden sind – ebenso wie die erfolgreiche Akku-Technologie, mit der das Unternehmen die Vision der Kabellosen Baustelle verwirklicht hat.

Alle laufenden Jubiläums-Aktionen, Firmenhistorie und ein Blick in die Zukunft finden sich auf der Internetseite www.metabo.com/100years.

Seit 1969 Stammsitz von Metabo, inzwischen auch Sitz des zentralen Einkaufs sowie der konzernweiten Forschung und Entwicklung der internationalen Koki Holdings Group.



Tout a commencé il y a 100 ans

Avec le slogan «**Building our world. Together.**», le fabricant souabe d'outils électriques entame son année du centenaire.

Pour Metabo, l'année anniversaire est l'occasion de revenir sur un siècle de succès et de se tourner vers l'avenir. L'ancienne entreprise familiale de taille moyenne est devenue une composante importante du groupe international Koki Holdings Group.

Le groupe réunit les atouts du Japon et de l'Allemagne et fait en sorte que les économies d'échelle se transforment en avantages compétitifs en termes de développement, d'approvisionnement, de production et de commercialisation conjoints.

Le site de Nürtingen joue un rôle important: par exemple, la direction de la recherche et du développement à l'échelle du groupe ainsi que les achats mondiaux sont situés dans l'usine mère de Metabo. En outre, Nürtingen assure la confection de machines à accumulateurs et fabrique des meuleuses d'angle et des produits connexes.

La durabilité – mise en œuvre active

L'une des innovations les plus importantes de ces dernières années n'est pas un produit, mais la réalisation d'une idée d'avenir: CAS (Cordless Alliance System), le premier système de batterie multi-fabricant au monde. L'idée de coopération, l'accès à la plate-forme technologique pour tous les partenaires du CAS et, surtout, la durabilité grâce à une utilisation réduite des ressources sont autant de valeurs durables que Metabo défend activement.

En cette année anniversaire, Metabo prévoit des promotions pour des catégories de produits qui ont joué un rôle prépondérant dans l'histoire de l'entreprise. Les meuleuses d'angle font partie des produits indissociablement liés à la marque Metabo, tout comme le succès de la technologie des accumulateurs qui a permis à l'entreprise de concrétiser sa vision d'un chantier sans fil.

Toutes les promotions d'anniversaire en cours, l'historique de l'entreprise et un regard sur l'avenir sont disponibles sur le site: www.metabo.com/100years.



Depuis 1969, le siège social de Metabo est également le siège de la centrale d'achat et de la recherche et développement du groupe international Koki Holdings.

Geschäftsabschluss 2023 der Bossard Gruppe

In einem wirtschaftlich anspruchsvollen Marktumfeld, geprägt von einem starken Schweizer Franken, erzielte die Bossard Gruppe im Geschäftsjahr 2023 einen Umsatz von 1069,0 Mio. CHF (Vorjahr: 1153,8 Mio. CHF). Dies entspricht einem Umsatzrückgang von 7,4% (in Lokalwährung: -2,6%). Der Betriebsgewinn (EBIT) belief sich auf 113,1 Mio. CHF (Vorjahr: 141,5 Mio. CHF), was einem Rückgang von 20,1% entspricht. Die EBIT-Marge betrug dabei 10,6% (Vorjahr: 12,3%). Der Konzerngewinn nahm um 27,2% auf 76,8 Mio. CHF ab (Vorjahr: 105,6 Mio. CHF).

Die bis ins erste Quartal 2023 anhaltende positive Dynamik des Geschäftsgangs normalisierte sich im Jahresverlauf. Dabei waren die Übergänge von einer Normalisierung der Auftragseingänge durch kundenseitigen Lagerabbau zu einer schwächeren Endnachfrage fließend. Zudem trübten sich die wirtschaftlichen Indikatoren im Verlauf des Jahres ein. Dank der zum Teil stabilen Nachfrage der Wachstumsindustrien und der erfreulichen Entwicklung der Smart Factory Dienstleistungen konnte Bossard ihre Marktposition dennoch in allen drei Marktregionen stärken.

Marktabschwächung in Europa

In Europa verzeichnete Bossard einen Umsatzrückgang von 6,1% auf 586,4 Mio. CHF (in Lokalwährung: -3,5%). Dieses Ergebnis war eine Folge der konjunkturellen Abkühlung und Normalisierung der Nachfrage sowie des erstarkten Schweizer Frankens. Trotz den wirtschaftlich anspruchsvollen Rahmenbedingungen konnten in den Industriebereichen Elektromobilität und Schienenfahrzeugbau positive Akzente gesetzt werden. In einem von Inflation und Fachkräftemangel geprägten Umfeld traten die Smart Factory Dienstleistungen von Bossard noch stärker in den Fokus der Kundinnen.

Solide Ertragskraft trotz herausforderndem Marktumfeld

Die nachlassende Nachfragedynamik sowie die konsequente Umsetzung der Strategie 200 und damit einhergehende Investitionen, aber auch die signifikante Lohninflation beeinflussten die Profitabilität. Der EBIT sank um 28,4 Mio. CHF auf 113,1 Mio. CHF. Die EBIT-Marge betrug 10,6% nach 12,3% im Vorjahr, was im herausfordernden Marktumfeld nach wie vor einer soliden Profitabilität entspricht. Der Konzerngewinn reduzierte sich um 27,2% auf 76,8 Mio. CHF (Vorjahr: 105,6 Mio. CHF).

Robuste Bilanz und starker Cashflow

Die Normalisierung der Lieferketten im Verlaufe des Jahres sowie die nachlassende Nachfragedynamik wirkten sich positiv auf die Kapitalbindung und somit auf die Höhe der Bilanzsumme aus. Diese sank gegenüber dem Vorjahr um 11,3% auf 807,2 Mio. CHF. Angesichts der beständigen Ertragskraft und als Folge der tieferen Kapitalbindung stieg der Eigenfinanzierungsgrad von 41,7% im Vorjahr auf 46,2%. Dank der nach wie vor soliden Profitabilität und dem deutlichen Rückgang des operativen Nettoumlaufvermögens resultierte im Geschäftsjahr 2023 ein überdurchschnittlich starker Free Cashflow von 121,4 Mio. CHF (Vorjahr: -62,1 Mio. CHF). Die Nettoverschuldung sank infolge dessen gegenüber dem Vorjahr von 319,0 Mio. CHF auf 241,0 Mio. CHF. Der Verschuldungsfaktor – die Nettoverschuldung im Verhältnis zum EBITDA – lag bei 1,7 nach 1,9 im Vorjahr.

Anträge an die Generalversammlung

Der Verwaltungsrat beantragt an der Generalversammlung 2024 – entsprechend der Dividendenpolitik, wonach rund 40% des Konzerngewinns an die Aktionärinnen und Aktionäre ausbezahlt wird – eine Ausschüttung von 4.00 CHF brutto je Namenaktie A (Vorjahr: 5.50 CHF brutto).

Ausblick

Aus heutiger Sicht kann nur schwer prognostiziert werden, wie sich das wirtschaftlich anspruchsvolle Umfeld in den kommenden Quartalen entwickeln wird. Bossard rechnet aufgrund der aktuell zu beobachtenden Entwicklungen für das erste Halbjahr 2024 mit einer verhaltenen konjunkturellen Nachfrageentwicklung in Kombination mit einem weiter steigenden Lohnniveau. Dennoch bietet auch dieses Marktumfeld Wachstumschancen.

Der verstärkte Trend zum Nearshoring und die Digitalisierung von Prozessen mit Fokus auf Effizienz- und Produktivitätssteigerungen dürften im aktuellen Umfeld von Kosten- und Lohninflation die Nachfrage nach Smart Factory Dienstleistungen von Bossard weiter stärken. Die Gruppe hält weiterhin an den kommunizierten mittelfristigen Finanzziele und an der konsequenten Umsetzung der Strategie 200 fest.

www.bossard.com

Ce rapport est publié uniquement en allemand.

MEHRJAHRESÜBERBLICK					
In 1 000 CHF	2023	+/- in %	2022	2021	2020
Nettoumsatz	1 068 976	-7.4%	1 153 841	995 148	812 792
Betriebsgewinn (EBIT)	113 086	-20.1%	141 467	123 326	86 386
in % vom Nettoumsatz	10,6		12,3	12,4	10,6
Konzerngewinn	76 829	-27.2%	105 583	98 017	67 751
in % vom Nettoumsatz	7,2		9,2	9,8	8,3
Cashflow 1)	101 824	-21.3%	129 301	120 595	87 228
Invest. in Sachanlagen/immat. Anlagevermögen	38 361	-7.0%	41 230	35 289	23 927
Nettoverschuldung	241 041	-24.4%	318 989	217 222	155 655
Eigenkapital	372 686	-1.8%	379 623	349 548	322 340
in % der Bilanzsumme	46,2		41,7	45,2	50,3
Bilanzsumme	807 237	-11.3%	910 089	772 776	641 308
Rendite auf durchschnittlich invest. Kapital (ROCE)	13,3		17,4	19,1	14,7
Anzahl Mitarbeitende am Jahresende	2 924	0.0%	2 925	2 747	2 508

1) Konzerngewinn + Abschreibungen und Amortisationen

dormakaba: Erstes Geschäftshalbjahr 2023/2024

dormakaba erzielte in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2023/2024 ein organisches Umsatzwachstum von 3,9%, das der Guidance entsprach und hauptsächlich von Preisrealisierungen getrieben war. Die bereinigte EBITDA-Marge stieg auf 14,6%. Dies spiegelt die Beiträge beider Geschäftsbereiche wider. Sie profitierten von den operativen und beschaffungsbezogenen Effizienzsteigerungen im Rahmen des Transformationsprogramms von dormakaba sowie von der Normalisierung der Lieferketten und einem vorteilhaften Produktmix.



Till Reuter

Till Reuter, CEO von dormakaba, sagt: «Unsere Ergebnisse zeigen deutlich, wie jeder bei dormakaba dazu beiträgt, unser Transformationsprogramm wie geplant effektiv umzusetzen.

Wir haben unser organisches Wachstum im Rahmen unserer Guidance fortgesetzt. Der deutliche Anstieg unserer Margen zeigt, dass die erwarteten positiven finanzielle Effekte tragen und wir auf unserem Weg zu nachhaltigem Wachstum und Profitabilität vorangekommen sind.»

Nettoumsatz, Profitabilität und Konzerngewinn

Aufgrund eines signifikanten negativen Währungseffekts von 95,2 Mio. CHF sank der Nettoumsatz von dormakaba im Vergleich zum Vorjahr um 3,0% auf 1376,5 Mio. CHF (Vorjahr: 1419,8 Mio. CHF). Der organische Umsatz stieg um 51,9 Mio. CHF oder 3,9%, was sowohl auf höhere Verkaufspreise (3,1%) als auch auf höhere Volumina (0,8%) zurückzuführen ist.

Das bereinigte EBITDA, das Positionen ausschliesst, welche die Vergleichbarkeit beeinflussen, stieg um 8,7% auf 200,7 Mio. CHF (Vorjahr: 184,6 Mio. CHF). Die bereinigte EBITDA-Marge stieg auf 14,6% (Vorjahr: 13,0%).

dormakaba schloss das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2023/2024 mit einem Konzerngewinn von 48,5 Mio. CHF ab (Vorjahr: 54,3 Mio. CHF). Der Konzerngewinn ist mit 25,0 Mio. CHF aus Goodwill-Abschreibungen belastet infolge der Einführung des überarbeiteten Standards zur Rechnungslegung Swiss GAAP FER 30 im Geschäftsjahr 2022/2023. Bisher wurde der Goodwill zum Zeitpunkt der Akquisition mit dem Eigenkapital verrechnet; nun wird er aktiviert und in der Erfolgsrech-

nung abgeschrieben. Die Vorperiode wurde entsprechend angepasst.

Ergebnisse nach Geschäftsbereichen

dormakaba verzeichnete in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2023/2024 in den meisten seiner Märkte eine solide Nachfrage mit zufriedenstellenden Auftragsengängen und -beständen.

Access Solutions

Das Geschäftssegment «Access Solutions» erzielte in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2023/2024 einen Nettoumsatz von insgesamt 1167,1 Mio. CHF (Vorjahr: 1198,5 Mio. CHF). Das bereinigte EBITDA verbesserte sich auf 177,1 Mio. CHF (Vorjahr: 162,9 Mio. CHF), während die bereinigte EBITDA-Marge auf 15,2% stieg (Vorjahr: 13,6%); diese deutliche Margenverbesserung war hauptsächlich auf die positiven Shape4Growth Massnahmen für die dormakaba Gruppe zurückzuführen.

Key & Wall Solutions and OEM

Das Geschäftssegment «Key & Wall Solutions and OEM» erzielte im ersten Halbjahr dieses Geschäftsjahres einen Nettoumsatz von insgesamt 234,1 Mio. CHF, der durch Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 16,6 Mio. CHF (Vorjahr: 252,1 Mio. CHF) negativ beeinflusst wurde. Der organische Umsatz ging um 1,4 Mio. CHF (0,6%) zurück (Vorjahr: +9,0%).

Das bereinigte EBITDA stieg auf 44,1 Mio. CHF (Vorjahr: 41,8 Mio. CHF) und die bereinigte EBITDA-Marge betrug 18,8% (Vorjahr: 16,6%). Dieser signifikante Anstieg ist auf die verbesserten Margen in der Geschäftseinheit «Movable Walls» zurückzuführen, während die Margen bei «Key Systems» und «OEM» geschützt wurden.

Ausblick

Die Prognosen für das gewerbliche Baugeschäft sind je nach Markt sehr unterschiedlich, und das anhaltend schwierige makroökonomische und geopolitische Umfeld sorgt für eine eingeschränkte Sichtbarkeit. Trotz dieser Unsicherheit und aufgrund einer guten Auftragspipeline und der anhaltenden Fokussierung auf die Umsetzung der Shape4Growth Transformation des Unternehmens bestätigt dormakaba seine Guidance für das Geschäftsjahr 2023/2024: Das Unternehmen geht weiterhin davon aus, dass das organische Wachstum im Rahmen seines mittelfristigen Zielbereichs von 3–5% liegen wird, und erwartet eine sequenzielle Verbesserung der Profitabilität über den Ergebnissen des Geschäftsjahres 2022/2023 (13,5%).

www.dormakaba.com

Ce rapport est publié uniquement en allemand.

dormakaba Hauptsitz Schweiz



Starker Auftritt – zurück im alten Rhythmus

Die internationale Eisenwarenmesse, die vom 3. bis 6. März 2024 in Köln stattfand, erwies sich erneut als Place-to-be sowie zentrale Business- und Kommunikationsplattform für die weltweite Hartwarenbranche.

Nach der Sonderausgabe im Herbst 2022 kehrte die Weltleitmesse in diesem Jahr zu ihrem regulären Rhythmus in den März zurück. Mehr als 3200 ausstellende Unternehmen aus 54 Ländern präsentierten aktuelle Trends und Neuheiten aus den Bereichen Werkzeuge und Zubehör, Industriebedarf, Befestigungs- und Verbindungstechnik sowie Bau- und Heimwerkerbedarf.

Trotz diverser Warnstreiks im Nah- und Fernverkehr kamen 38000 Fachbesucherinnen und Fachbesucher aus 133 Ländern nach Köln. Die nächste Ausgabe der Eisenwarenmesse findet vom 3. bis 6. März 2026 statt.

Nachhaltigkeit, Multifunktionalität und Digitalisierung im Trend

Auch 2024 fungierte die Eisenwarenmesse wieder als wichtiges Trendbarometer für die Hartwarenbranche. So rückt unter anderem das Thema Nachhaltigkeit zunehmend in den Fokus. Hersteller setzen bei ihrer Produktion verstärkt auf erneuerbare Energien, optimieren Lieferketten und achten auf Recycling bei Verpackungen und ausgedientem Werkzeug.

Darüber hinaus zeichnet sich ein Trend zu multifunktionalen Werkzeugen ab. Aktuelle Neuheiten wie Multifunktionszangen, Mehrzweckleitern mit drehbaren Stufen oder Mini-Kreissägen eignen sich gleich für eine Vielzahl von Anwendungsbereichen.

Auch das Thema Digitalisierung war in den Messehallen präsent – von digitalen Features an Wasserwaage und Winkelmesser über «intelligente» Kompressoren mit Wi-Fi-Verbindung bis hin zum smarten Türzylinder.

www.eisenwarenmesse.de

Présentation performante, retour à la périodicité habituelle

Le salon international de la quincaillerie, qui s'est tenu à Cologne du 3 au 6 mars 2024, a été une fois de plus «the place-to-be» mais aussi la plateforme centrale d'affaires et de communication de la profession mondiale. Après la tenue de l'édition spéciale à l'automne 2022, le salon de référence mondiale s'est à nouveau déroulé en mars cette année, selon sa périodicité habituelle. Plus de 3200 entreprises de 54 pays ont présenté les tendances actuelles et les nouveautés dans le secteur de l'outillage et des accessoires, des fournitures industrielles, des systèmes de fixation et d'assemblage, des matériaux de construction et des fournitures de bricolage.

Malgré diverses grèves d'avertissement dans les transports locaux, régionaux et longue distance, 38000 visiteurs de 133 pays se sont rendus à Cologne. La prochaine édition du salon international de la quincaillerie aura lieu du 3 au 6 mars 2026.

Durabilité, multifonctionnalité et numérisation sont tendance

En 2024 également, le salon international de la quincaillerie, a servi de baromètre des tendances pour le secteur de la quincaillerie. C'est ainsi que la durabilité, entre autres, bénéficie d'une attention de plus en plus soutenue. Des fabricants misent sur une plus grande utilisation des énergies renouvelables au niveau de la production, optimisent les chaînes d'approvisionnement et veillent au recyclage d'emballages et d'outils usagés.

En outre, l'utilisation d'outils multifonctionnels est une tendance qui se dessine. Des nouveautés actuelles comme les pinces multifonctions, les échelles polyvalentes à marches pivotantes ou encore les mini scies circulaires peuvent s'utiliser dans différents domaines.

Des niveaux à bulle et des rapporteurs d'angle à fonctions numériques aux cylindres intelligents de serrure de porte en passant par les compresseurs «intelligents» avec connexion Wi-Fi, la numérisation avait, elle aussi, sa place dans les halls d'exposition.

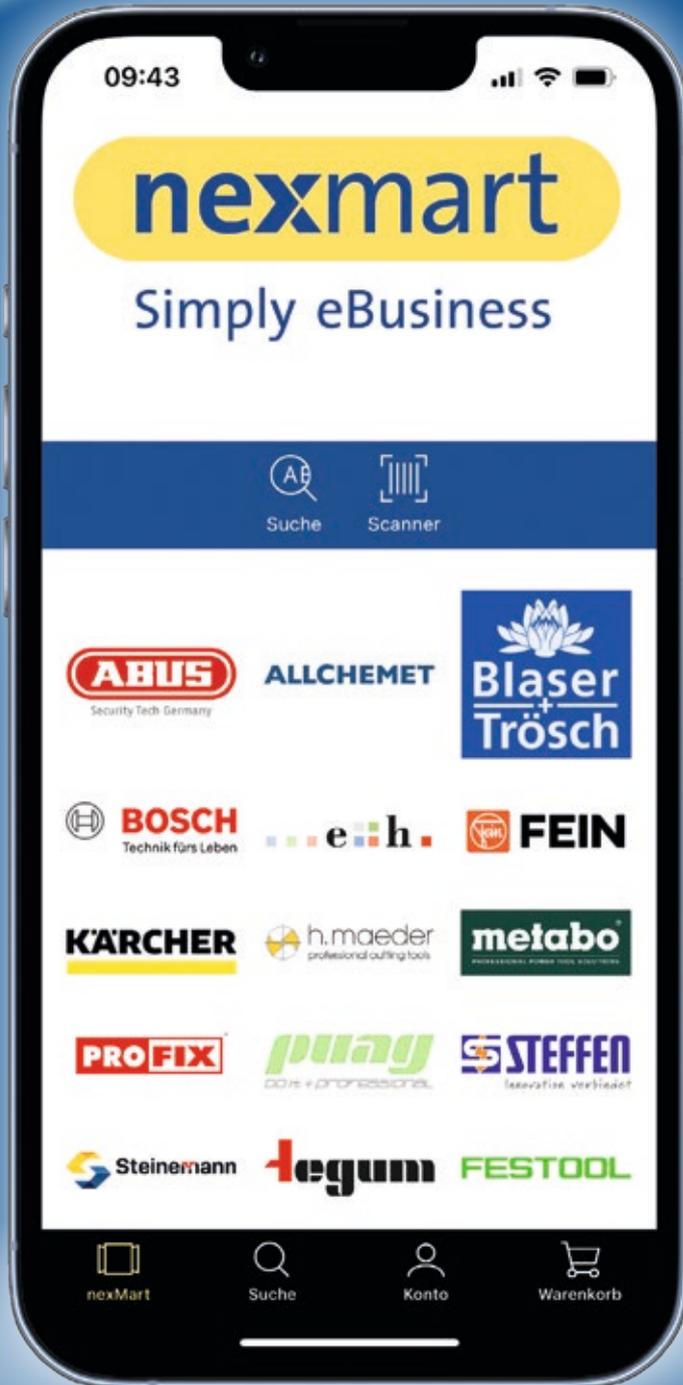
www.eisenwarenmesse.de



kostenlos testen!

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!



Altersversicherung: Nun aber an die Arbeit!

Die Annahme der 13. AHV-Rente lässt die Frage offen, wie diese finanziert werden soll. Mangels eines idealen Lösungsansatzes müssen neue Einnahmen aus verschiedenen Quellen in Betracht gezogen werden. Es geht auch und vor allem darum, das Ziel einer tiefgreifenden Reform der beruflichen Vorsorge nicht aus den Augen zu verlieren.

Die Konfrontation mit den Zahlen: früher und roter als erwartet

Eine deutliche Mehrheit des Volkes und der Stände hat sich am Sonntag für eine 13. AHV-Rente ausgesprochen. Diese Initiative der Linken fand auch bei der Rechten eine gewisse Unterstützung, wobei die Spaltung nicht parteipolitisch, sondern generationenübergreifend war, da die unter 50-Jährigen mehrheitlich gegen die Initiative gestimmt haben. Nun geht es darum, den Volkswillen zu respektieren, wie man so schön sagt. Aber wie? Denn die Initiative lässt die wichtigsten Fragen bewusst unbeantwortet, und dieselben Medien, die am Sonntagabend über ein «historisches Votum» jubelten, stellten am Montagmorgen zaghaft die Frage: «Wer wird für den historischen Sieg der Linken bezahlen?»

Die Frage nach der Finanzierung der AHV ist natürlich nicht neu. Sie stellt sich seit Anfang des Jahrhunderts und war auch am Vorabend der Abstimmung vom Sonntag noch nicht gelöst. Die Anstrengungen, die im Rahmen der Steuerreform und der AHV-Finanzierung (STAF) im Jahr 2019 und der im Jahr 2022 angenommenen Reform AHV 21 unternommen wurden, versprachen gerade einmal einen Aufschub bis 2030. Die Abstimmung über die 13. Rente macht diesen Aufschub abrupt zu nichts, und die Herausforderung besteht nun darin, früher als erwartet mit Zahlen konfrontiert zu werden, die darüber hinaus roter sind als erwartet.

Die Lösung kann nur schwerlich in einer Senkung der Ausgaben liegen, da die Bevölkerung mehr Ausgaben fordert. Also bleibt nur die Möglichkeit, zusätzliche Einnahmen zu generieren. Die beiden offensichtlichsten Einnahmequellen, die während der Kampagne vielfach genannt wurden, sind Lohnabgaben und die Mehrwertsteuer. Man darf jedoch nicht vergessen, dass in einem Land, in dem die Arbeitskosten bereits sehr hoch sind, eine Erhöhung der Beiträge verheerende Auswirkungen haben wird, da es für unsere Unternehmen noch schwieriger wird, sich gegen die ausländische Konkurrenz zu behaupten.

Die Mehrwertsteuer hat zwar den Vorteil, dass sie die Anstrengungen gleichmässiger auf die Bevölkerung verteilt; sie stellt aber eine starke Konsumbremse dar und schädigt damit die Wirtschaftstätigkeit.

«Um die 13. AHV-Rente zu finanzieren, wird der einzige politisch realistische Weg darin bestehen, eine subtile Mischung aus mehreren schlechten Lösungsansätzen zu wählen...»

Mehrere in Betracht zu ziehende Wege

Es gibt andere Wege, die in Betracht gezogen werden müssen. Während der gesamten Kampagne haben die Initianten immer wieder betont, dass es ausreicht, den AHV/IV/EO-Fonds, der mit mehreren Dutzend Milliarden Franken alimentiert ist, anzuzapfen. Doch sie vergassen zu erklären, dass dieser Fonds als Sicherheitsreserve dient, mit der Schwankungen bei Einnahmen und Ausgaben aufgefangen werden können, und dass seine Höhe laut Gesetz mindestens 100% der Ausgaben der AHV während eines Jahres decken muss. Schon heute wird diese gesetzliche Vorgabe nicht mehr eingehalten (98% im Jahr 2022). Aber man könnte die Initianten beim Wort nehmen und die 13. Rente durch eine Verringerung des AHV-Vermögens finanzieren – indem man das Gesetz ändert, wenn man es korrekt machen will. Das wäre angesichts der Rentensicherheit ein gefährliches Spiel, das zudem die Renditemöglichkeiten auf Anlagen (über 3 Mrd. CHF im Jahr 2023) verringern würde und nur einen Aufschub von wenigen Jahren böte. Aber dies ist eine der Möglichkeiten.

Schliesslich ist noch der direkte Bundesbeitrag an die Ausgaben der AHV zu erwähnen. Dieser Beitrag ist derzeit auf 20,2% der AHV-Ausgaben festgelegt und macht im Jahr 2024 mehr als 10 Milliarden CHF aus.

Die Bundeskasse aufzufordern, die Finanzierung der 13. Rente allein zu übernehmen, indem sie jedes Jahr 5 Milliarden mehr zahlt, ohne die jetzt schon viel zu hohe direkte Bundessteuer noch weiter anzuheben, mag in einer Zeit, in der das Gleichgewicht der Bundesfinanzen in Schwierigkeiten steckt, wie eine Provokation erscheinen. Aber diese 5 Milliarden machen weniger als 6% des Bundesbudgets 2024 aus. Ist es denn so undenkbar, dass eine öffentlich-rechtliche Körperschaft ihre Ausgaben um 6% kürzt? Das einzig Störende an dieser Idee ist, dass sie die gesamte Last der Abstimmung vom Sonntag auf die Bundesverwaltung abgewälzt wird, die ausnahmsweise einmal nicht viel dafür kann.

Eine grundlegende Reform ist unerlässlich

Der einzige Weg, der politisch realistisch erscheint, besteht wahrscheinlich darin, eine subtile Mischung aus all diesen schlechten Lösungsansätzen zu wählen, indem die Anstrengungen im Sinne eines geschickten Kuhhandels ein wenig auf alle verteilt werden: Verbraucherinnen und Verbraucher, Arbeitswelt, Erwerbsbevölkerung und öffentliche Hand. Auf diese Weise wird es gelingen, die 13. Rente zu finanzieren..., die den Alltag der ärmsten Rentnerinnen und Rentner nur geringfügig verbessern und keine Antwort auf die Herausforderungen des demografischen Wandels geben wird.

Eine solche Reform wird ausserdem unweigerlich die Frage nach dem gesetzlichen Rentenalter aufwerfen. Dann wird es an der Zeit sein, sich mit dem vom Centre Patronal seit mehreren Jahren vorgeschlagenen Modell zu befassen, das diese heikle Frage entschärfen kann, indem es stattdessen auf die Beitragsdauer setzt.

Autor: Pierre-Gabriel Bieri

Übersetzung: Markus Hugentobler

Quelle: Centre Patronal, Bern, 06.03.2024

www.centrepatronal.ch

Assurance-vieillesse: au travail!

Le vote en faveur d'une 13^e rente AVS laisse ouverte la question de son financement. A défaut de solution idéale, il s'agit d'envisager de nouvelles recettes issues de plusieurs sources. Il s'agit aussi et surtout de ne pas perdre de vue l'objectif d'une réforme en profondeur de la prévoyance professionnelle.

Affronter plus tôt que prévu des chiffres plus rouges que prévu

Une majorité nette du peuple et des cantons s'est prononcée ce dimanche en faveur d'une 13^e rente AVS. Cette initiative de la gauche a bénéficié d'un certain soutien à droite, le cli-vage n'étant pas partisan mais intergénérationnel puisque les moins de 50 ans ont voté majoritairement contre l'initiative. Il s'agit maintenant, selon la formule consacrée, de respecter la volonté populaire. Mais comment? Car l'initiative laisse délibérément sans réponse les principales questions qui se posent, et les mêmes médias qui se réjouissaient dimanche soir d'un «vote historique» posent timidement la question lundi matin: «Qui paiera pour la victoire historique de la gauche?»

La question du financement de l'AVS n'est évidemment pas nouvelle. Elle se pose depuis le début du siècle et n'était toujours pas résolue à la veille du vote de dimanche. Les efforts consentis dans le cadre de la réforme fiscale RFFA en 2019, puis de la réforme AVS 21 acceptée en 2022, n'offraient guère qu'un sursis jusqu'en 2030; le vote sur la 13^e rente vient brusquement annuler ce sursis et le défi consiste maintenant à affronter plus tôt que prévu des chiffres plus rouges que prévu.

La solution ne peut que difficilement venir d'une diminution des dépenses puisque la population demande qu'on dépense davantage; seule reste donc la piste des recettes supplémentaires. Les deux sources les plus évidentes, souvent évoquées durant la campagne, sont les cotisations salariales et la TVA. Il faut pourtant garder à l'esprit que dans un pays où le coût du travail est déjà très élevé, une hausse des cotisations aura des effets calamiteux en accroissant la difficulté de nos entreprises à faire face à la concurrence étrangère. Quant à la TVA, elle a certes l'avantage de mieux répartir l'effort dans la population, mais elle constitue un puissant frein à la consommation et pénalise donc toute l'activité économique.

«Pour financer la 13^e rente, la seule voie politiquement réaliste sera d'opérer un subtil mélange de plusieurs mauvaises solutions.»

«Pour financer la 13^e rente, la seule voie politiquement réaliste sera d'opérer un subtil mélange de plusieurs mauvaises solutions.»

De multiples pistes à envisager

Il y a d'autres pistes à envisager. Durant toute la campagne, les auteurs de l'initiative ont répété qu'il suffisait de puiser dans le fonds AVS/AI/APG, doté de plusieurs dizaines de milliards de francs. Ils ont oublié d'expliquer que ce fonds sert de réserve de sécurité, permettant de faire face aux fluctuations des recettes et des dépenses, et que son niveau, selon la loi, doit couvrir au minimum 100% des dépenses de l'AVS pendant une année. Aujourd'hui déjà, cette exigence légale n'est plus respectée (98% en 2022).

Mais on pourrait prendre les initiants au mot et financer la 13^e rente en diminuant la fortune de l'AVS – et donc en modifiant la loi, si on veut faire les choses proprement. Ce serait toutefois un jeu dangereux face à la sécurité des rentes, qui réduirait par ailleurs les possibilités de rendement sur les placements (plus de 3 milliards de CHF en 2023) et qui n'offrirait qu'un sursis de quelques années à peine!

Enfin, il faut mentionner la contribution directe de la Confédération. Cette contribution est actuellement fixée à 20,2% des dépenses de l'AVS et elle représente plus de 10 milliards de CHF pour l'année 2024. Demander à la caisse fédérale d'assumer le financement de la 13^e rente, en versant 5 milliards de plus chaque année, et sans relever l'impôt fédéral direct qui est déjà bien trop lourd, peut apparaître comme une provocation à un moment où l'équilibre des finances fédérales est en difficulté.

Mais ces 5 milliards représentent moins de 6% du budget 2024 de la Confédération; est-il imaginable qu'une collectivité publique réduise ses dépenses de 6%? Le seul défaut de cette idée est qu'elle fait porter toute la charge du vote de dimanche sur l'Administration fédérale qui, pour une fois, n'y est pas pour grand-chose.

Une réforme de fond reste nécessaire

La seule voie politiquement réaliste sera sans doute d'opérer un subtil mélange de toutes ces mauvaises solutions, au terme de savants marchandages qui répartiront les efforts sur un peu tout le monde: consommateurs, monde du travail, population active, collectivités publiques. On réussira ainsi à financer la 13^e rente... qui n'améliorera que peu le quotidien des retraités les plus modestes et ne répondra pas aux défis posés par l'évolution démographique.

Une telle réforme posera en outre, inévitablement, la question de l'âge légal de la retraite. Il sera alors temps de se pencher sur le modèle proposé par le Centre Patronal depuis plusieurs années, susceptible de désamorcer cette épineuse question en se basant plutôt sur la durée de cotisation.

Auteur: Pierre-Gabriel Bieri

*Source: Centre Patronal, Lausanne, 06.03.2024
www.centrepatronal.ch*



Satter Sound.

metabo

Akku-Baustellenradio
RC 12-18 32W BT DAB+
mit Akku-Ladefunktion

12V-18V

Lautsprecher	32 Watt
Radiofrequenz DAB+	174 – 240 MHz
Radiofrequenz FM	87,5 – 108 MHz
Abmessungen	313 x 295,5 x 350,5 mm
Gewicht	6,8 kg

Laufzeiten pro Akkuladung 18 V:

LiHD 2.0 Ah	4 h
LiHD 5.2 Ah	10,5 h
LiHD 10.0 Ah	22 h



www.metabo.ch




world of tools

WERKSTATT-TOOLS DIE KRÄFTE ENTFESSELN

Unser hochwertiges Sortiment an Elektromaschinen und Handwerkzeug ist auf anspruchsvolle Hand- und Heimwerker ausgerichtet, die wissen, worauf es ankommt.

Bestechende Vielfalt und überzeugende Qualität stehen, nebst Service aus Leidenschaft an erster Stelle.

**ALLES FÜR
PROFIS**



SCAN ME!



Neuer Systemkoffer technocraft Metabox «wood»

Nach dem Werkzeugkoffer technocraft Metabox «mechanic» doppelt der Hersteller mit dem Modell «wood» nach, welche speziell auf die Bedürfnisse der Schreiner zugeschnitten ist.

Die technocraft Metabox «wood» ermöglicht es dem Holzhandwerker, sein Werkzeug mit seinen Elektrogeräten zu kombinieren. Das spart Platz und vermeidet unhandliches Schleppen von unterschiedlichen Koffern. Jedes Werkzeug hat seinen festen Platz in der Box, was zu einer besseren Übersicht und Ordnung führt und somit viel Zeit spart.

Der in der Schweiz entwickelte Systemkoffer ist stapelbar und mit dem Metabo Koffersystem kompatibel.

Die technocraft Metabox «wood» Premium ist mit hochwertigen Markenwerkzeugen von PB Swiss Tools, Bahco, Rali und Knipex bestückt.

Noch mehr Flexibilität bietet die Metabox **Adapterplatte**. Mit dieser Ergänzung können alle gängigen Koffersysteme auf der Metabox schnell und einfach fixiert werden. Für den einfachen Transport der technocraft Metabox wird das Sortiment mit dem Metabox **Rollwagen** ergänzt. Mit der Metabox **Adapterplatte für Regale** kann die technocraft Metabox auch in Fahrzeugen oder auf Regalen sicher und geordnet fixiert werden. Passend für Sortimo Fahrzeugeinrichtungen Globelyst und SR5.

www.allchemet.ch

Nouvelle valise système technocraft Metabox «wood»

Après la coffret à outils technocraft Metabox «mechanic», le fabricant double avec la modèle «wood», spécialement conçue pour les besoins des menuisiers.

La technocraft Metabox «wood» permet à l'artisan du bois de combiner ses outils avec ses appareils électriques. Cela permet d'économiser de l'espace et évite de trimballer différentes valises. Chaque outil a sa place fixe dans la boîte, ce qui améliore la vue d'ensemble et l'ordre, permettant de gagner beaucoup de temps.

La valise système développée en Suisse est empilable et compatible avec le système de valises Metabo.

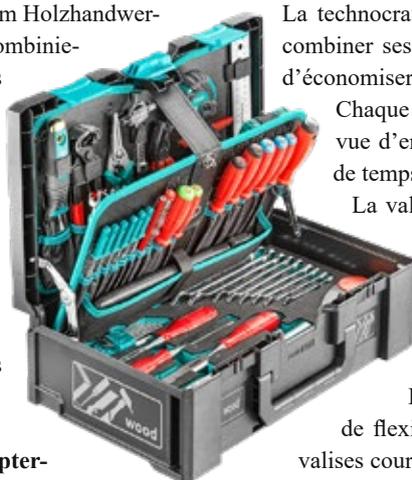
La Metabox technocraft «wood» Premium est équipée d'outils de marque de haute qualité de PB Swiss Tools, Bahco, Rali et Knipex.

La **plaque adaptatrice** Metabox offre encore plus de flexibilité. Avec ce complément, tous les systèmes de valises courants peuvent être fixés rapidement et facilement sur la Metabox.

Pour faciliter le transport de la Metabox technocraft, la gamme est complétée par le **chariot roulant** Metabox.

Avec la **plaque adaptatrice Metabox pour étagères**, la Metabox technocraft se fixe en toute sécurité dans des véhicules ou sur des étagères. Convient pour les équipements automobiles de Sortimo Globelyst et SR5.

www.allchemet.ch



Die Adapterplatte als ideale Ergänzung für andere gängige Systeme.

La plaque d'adaptation comme complément idéal pour d'autres systèmes courants.



Der Rollwagen als willkommene Transporthilfe.

Le chariot à roulettes, une aide au transport bienvenue.



Die Adapterplatte für Regale zur sicheren und geordneten Befestigung in Fahrzeugen.

La plaque d'adaptation pour les étagères pour une fixation sûre et ordonnée dans les véhicules.

Innovativ und Wachstumsorientiert

Milwaukee präsentiert sich auf seiner World of Solution Konferenz als starker Partner des Fachhandels.

«Wir sind ausgerichtet auf ein weiteres dynamisches Wachstum in enger Partnerschaft mit dem engagierten Fachhandel!»

Stefan Schütz, Geschäftsführer der Techtronic Industries Central Europe GmbH

«Nous sommes orientés vers une nouvelle croissance dynamique en partenariat étroit avec les professionnels engagés!»

Stefan Schütz, directeur général de Techtronic Industries Central Europe GmbH

Rund 230 Händler aus Deutschland, Österreich und der Schweiz folgten Mitte Februar 2024 dem Ruf von Milwaukee zur diesjährigen World of Solution Konferenz. Was sie in der Veranstaltungsarena Scandinavian XPO vor den Toren Stockholms gemeinsam mit Teilnehmern aus ganz Europa erlebten, war ein Jahresauftakt nach Mass:

Der Veranstaltungsort war gut gewählt, die grossen Hallen, moderne Logistik und professioneller Service erwiesen sich als idealer Tagungs-ort. Zugleich ist der Grossraum Stockholm bekannt für zukunftsorientierte und nachhaltige Stadtentwicklung sowie als Heimat fortschrittlicher Technologiekonzerne.

Zentrale Botschaft der Veranstaltung: Milwaukee ist als Partner des aktiven, beratenden Fachhandels zuverlässiger Garant für kontinuierliches Wachstum und bietet als Solution Provider mit ganzheitlichen Lösungen für professionelle Anwender weit mehr als Elektrowerkzeuge. Mit einem Umsatzwachstum von über 14% im EMEA-Raum verzeichnet Milwaukee für 2023 ein deutlich positives Ergebnis und hat sich auch für das laufende Jahr viel vorgenommen.

Über 800 neue Produkte für 2024

Milwaukee ist im 100. Jahr seines Bestehens geprägt von einer extrem hohen Innovationsrate. Allein in diesem Jahr kommen über 800 neue Produkte auf den Markt. Der kontinuierliche Ausbau aller Sortimente, also auch Persönliche Schutzausrüstung, Outdoor Power Equipment, Zubehör, Handwerkzeuge sowie Aufbewahrung und Transport, ist für Milwaukee ein wichtiger Baustein, um weitere Zielgruppen zu erschliessen und seinen Handelspartnern neue Umsatzpotenziale zu eröffnen. Beispiel ist ein Sortiment von Sicherheitsschuhen aus eigener Entwicklung, das den Schutz von Kopf bis Fuss aus einer Hand komplettiert.

Anwendungsvorteile dank innovativer Akkutechnologie

Neben zahlreichen neuen Produkten auf den Milwaukee Akku-Plattformen M12, M18 und MX FUEL wird auch die Akkutechnologie selbst weiterentwickelt, um die Grenzen von Laufzeit und Leistung bei akkubetriebenen Werkzeugen weiter zu verschieben. So wurde ein neuer 18 V/6,0 Ah FORGE-Akku¹ vorgestellt, der mit Pouch-Zellen Werk-

Innover et orienté vers la croissance

Milwaukee se présente comme un partenaire fort du commerce spécialisé lors de sa conférence World of Solution.



À la mi-février 2024, environ 230 distributeurs allemands, autrichiens et suisses ont répondu à l'appel lancé par Milwaukee pour participer à la conférence World of Solution de cette année. Ce qu'ils ont vécu dans l'arène événementielle Scandinavian XPO, aux portes de Stockholm, avec des participants venus de toute l'Europe, a été un bon début d'année: Le lieu de l'événement était bien choisi et les grands halls, une logistique moderne et un service professionnel se sont avérés être un lieu de réunion idéal. Dans le même temps, l'agglomération de Stockholm est connue pour son développement urbain tourné vers l'avenir et durable, et pour accueillir des entreprises de technologie avancée.

Message clé de l'événement: Milwaukee, partenaire du commerce spécialisé actif offrant des conseils, est un garant fiable d'une croissance continue. En tant que fournisseur de solutions globales pour les utilisateurs professionnels, il offre bien plus que des outils électriques. Avec une croissance du chiffre d'affaires de plus de 14% dans la zone EMEA, Milwaukee affiche un résultat nettement positif en 2023 et a encore beaucoup de projets pour l'année en cours.

Plus de 800 nouveaux produits pour 2024

Milwaukee, qui existe depuis un siècle, se caractérise par un taux d'innovation extrêmement élevé. Rien que cette année, plus de 800 nouveaux produits seront lancés sur le marché. Le développement continu de toutes les gammes, y compris les équipements de protection individuelle, les équipements électriques d'extérieur, les accessoires, les outils à main, ainsi que le stockage et le transport, est un élément important pour Milwaukee afin d'atteindre d'autres groupes cibles et d'ouvrir de nouveaux potentiels de chiffre d'affaires à ses partenaires commerciaux. Le meilleur exemple est un assortiment de chaussures de sécurité conçues par Milwaukee, qui vient compléter son offre d'équipements de protection individuelle de la tête aux pieds à partir d'une seule et même source d'approvisionnement.

Avantages pour les utilisateurs grâce à une technologie de pointe

Outre les nombreux nouveaux produits disponibles sur les plateformes Milwaukee M12, M18 et MX FUEL, la technologie des accumulateurs elle-même évolue pour repousser les limites de la durée d'utilisation et



Neu im Programm ist der Akku M18 FORGE mit 6,0 Ah, der zugleich den Start einer neuen, leistungsverbesserten Akkuserie für das M18-System markiert.



Nouveauté dans la gamme, la batterie M18 FORGE de 6,0 Ah marque le lancement d'une nouvelle série de batteries plus performantes pour le système M18.

zeuge so leistungsfähig macht wie bisher ein 18 V Akku mit 12 Ah – und dabei deutlich leichter und kompakter ist. Das bietet Anwendern in der Praxis enorme Vorteile beim Handling. Und mit einem neuen Zweifach-Schnellladegerät wird der FORGE-Akku in nur 15 Minuten auf 80% seiner Kapazität geladen.

FORGE-Akkus mit 12,0 Ah und 8,0 Ah sind auch auf der MX FUEL-Plattform verfügbar und ein starkes Argument, um benzinbetriebene Technik abzulösen und emissionsfrei zu arbeiten. Weitere Vorteile sind der Wegfall des Hantierens und der Lagerung von Betriebsstoffen (Öl, Benzin), ein geringerer Wartungsaufwand sowie geringere Geräuschentwicklung und Vibrationen.

Starker Ausblick auf die Zukunft

«Rund 230 Fachhandelspartner aus der D-A-CH-Region haben in Stockholm eine dynamische, vielseitige und zukunftsorientierte Milwaukee Show mit revolutionären Innovationen erlebt», zieht Geschäftsführer Schütz ein durchweg positives Fazit und ergänzt: «Bei Milwaukee wird echte Partnerschaft mit dem Fachhandel gelebt. Mit dem Ausrollen des selektiven Vertriebskonzepts über den Europäischen Wirtschaftsraum konzentrieren wir unsere Aktivitäten noch stärker als bisher auf den Fachhandel und bieten aktiven und engagierten Händlern künftig europaweit Exklusivität und Chancengleichheit. Wir fördern echte Partnerschaften und bauen den Markenwert von Milwaukee als Profimarke im beratenden Fachhandel weiter aus.»

Eine Botschaft gibt Schütz den Konferenzteilnehmern zum Abschluss mit auf den Weg: «Das Jahr 2024 steht ganz im Zeichen unseres neuen, selektiven Vertriebssystems. Damit werden wir die Qualität unserer Partnerschaft mit dem Fachhandel auf ein neues Level heben. Dafür investieren wir überdurchschnittlich in Menschen, Produkte und Technologien. Ein starker Hebel für Umsatzwachstum sind unsere spezialisierten Job Site Solutions-Teams (JSS), die wir auch weiterhin stark ausbauen werden.»

www.milwaukeetool.ch

¹den entsprechenden Produktebericht finden Sie auf Seite 25 in dieser Ausgabe.

des performances des outils à batterie. Une nouvelle batterie¹ FORGE 18 V/6,0 Ah a été présentée. Avec des cellules pouch, elle rend les outils aussi performants qu'avec une batterie 18 V 12 Ah, tout en étant nettement plus légère et plus compacte. Elle offre aux utilisateurs d'énormes avantages de manipulation dans la pratique. Et le nouveau double chargeur rapide charge la batterie FORGE à 80% de sa capacité en seulement 15 minutes.

Les batteries FORGE 12,0 Ah et 8,0 Ah sont également disponibles sur la plate-forme MX FUEL et constituent un argument puissant pour remplacer les technologies à essence et travailler sans émissions. D'autres avantages sont la suppression de la manutention et du stockage des carburants (huile, essence), une maintenance réduite, un bruit et des vibrations réduits.

De solides perspectives pour l'avenir

«Environ 230 partenaires commerciaux spécialisés de la région D-A-CH ont assisté à Stockholm à un salon de Milwaukee dynamique, polyvalent et tourné vers l'avenir avec des innovations révolutionnaires», conclut le directeur général Schütz dans un bilan tout à fait positif et ajoute: «Milwaukee vit un véritable partenariat avec le commerce spécialisé. Avec le déploiement du concept de distribution sélective dans l'Espace économique européen, nous concentrons encore plus nos activités sur le commerce spécialisé et offrons à l'avenir aux distributeurs actifs et engagés l'exclusivité et l'égalité des chances dans toute l'Europe. Nous encourageons de véritables partenariats et nous continuons à développer la valeur de marque de Milwaukee en tant que marque professionnelle dans le commerce spécialisé offrant des conseils.»

En conclusion, Schütz adresse un message aux participants à la conférence: «L'année 2024 sera entièrement placée sous le signe de notre nouveau système de distribution sélectif. Nous porterons ainsi la qualité de notre partenariat avec le commerce spécialisé à un nouveau niveau. Pour ce faire, nous investissons au-dessus de la moyenne dans les personnes, les produits et les technologies. Nos équipes spécialisées Job Site Solutions (JSS) constituent un puissant levier pour la croissance des ventes.»

¹le rapport produit correspondant figure à la page 25 du présent numéro.



Rund 230 Händler aus Deutschland, Österreich und der Schweiz folgten Mitte Februar dem Ruf von Milwaukee zur diesjährigen World of Solution Konferenz nach Stockholm.

Environ 230 distributeurs allemands, autrichiens et suisses ont répondu à l'appel de Milwaukee pour assister à conférence World of Solution à Stockholm à la mi-février.



Mit einem Sortiment Arbeitsschuhe aus eigener Entwicklung vervollständigt Milwaukee sein Angebot im PSA-Segment.

Milwaukee complète son offre dans le segment des EPI avec une gamme de chaussures de protection au travail de sa propre conception.



DAS FEIN SÄGEN PORTFOLIO

F-Iron Cut 57 AS
ASAS 18-21 K AS
ABAS 18-63 AS
MKAS 355



weitere Informationen finden Sie unter dem QR Code oder https://fein.com/de_ch/maschinen/saegen/



FEIN.CH



Rostsanierung + Grundierung

mit **BRUNOX® Epoxy®**
in nur
3 Schritten!



1

Lösen Rost abschleifen / abbürsten.

2

2-mal BRUNOX® Epoxy® auf den Porenrost aufstreichen oder 3-4 mal aufsprühen. - kein Abwaschen nötig.

3

BRUNOX® Epoxy® Schicht auf vollständige Trocknung überprüfen, Spachtelmassen, BRUNOX® 1-K-Filler oder direkt die Endlackierung applizieren.



www.brunox.swiss

BRUNOX AG - CH-8732 NEUHAUS SG / Tel: 055 285 80 80



Kompaktes Kraftpaket

Neu im Programm bei Milwaukee ist der Akku M18 FORGE mit 6,0 Ah, der zugleich den Start einer neuen, leistungsverbesserten Akkuserie für das M18-System markiert.

Der neue 6,0 Ah Akku ist der leistungsstärkste, am schnellsten aufladbare und langlebigste Akku innerhalb der Milwaukee REDLITHIUM Akku-Baureihe. Kompatibel mit allen Werkzeugen auf der M18-Plattform, bietet der neue Akku die bestmögliche Kombination aus Grösse, Gewicht und Leistung. Damit empfiehlt er sich als optimale Lösung für anspruchsvolle Überkopparbeiten und enge Bereiche mit eingeschränktem Bewegungsspielraum und überall dort, wo kompakte Baugrösse und reduziertes Gewicht eine wichtige Rolle spielen.

Im Vergleich zu einem M18 12,0 Ah Akku von Milwaukee ist der neue Akku 30% kleiner und 40% leichter. Damit ausgestattete Werkzeuge liefern jedoch dieselbe hohe Leistung wie mit einem 12,0 Ah Akku. Bei Verwendung des M18 Simultan-Superladers wird der 6,0 Ah Akku in nur 15 Minuten auf 80% seiner Kapazität aufgeladen. Das reduziert Wartezeiten, die sonst beim Aufladen entstehen. Weil schneller weitergearbeitet werden kann, lässt sich so auch die Anzahl der benötigten Akkus auf der Baustelle reduzieren.

Die im Akku integrierte Elektronik «REDLINK Intelligence» ermöglicht eine umfassende Systemkommunikation zwischen Werkzeug, Akku und Ladegerät und gewährleistet unter allen Bedingungen einen für den individuellen Anwendungsfall optimierten Mix aus Leistung und Laufzeit sowie einen zuverlässigen Überlastschutz. Bei geringerer Wärmeentwicklung können zudem höhere Ströme als bisher abgerufen werden. Und auch bei sehr niedrigen Temperaturen von bis zu -28°C ist der neue Akku ohne Einschränkungen einsatzfähig.

Verbesserte Kunststoffe sorgen für eine widerstandsfähige Gehäusekonstruktion, die einen wirksamen Schutz gegenüber Ölen, Lösungsmitteln und Fetten bietet, die häufig auf Baustellen vorkommen. Eine patentierte Beschichtung gegen das Eindringen von Feuchtigkeit und Schmutz gewährleistet zudem einen verbesserten Schutz vor den harten Bedingungen auf Baustellen sowie vor Witterungs- und Umwelteinflüssen.

www.milwaukeetool.ch



Kompatibel mit allen Werkzeugen auf der M18-Plattform, bietet der neue Akku unter allen Bedingungen stets die bestmögliche Kombination aus Grösse, Gewicht und Leistung.

Compatible avec tous les outils de la plate-forme M18, la nouvelle batterie offre la meilleure combinaison possible de taille, de poids et de performance dans toutes les conditions.

Bloc électrique compact

Une nouveauté dans la gamme de Milwaukee est la batterie M18 FORGE de 6,0 Ah, qui marque également le lancement d'une nouvelle série de batteries plus performantes pour le système M18.



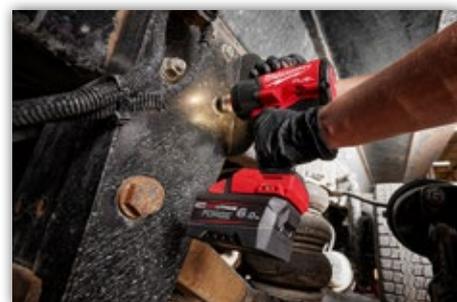
La nouvelle batterie 6,0 Ah est la batterie la plus puissante, la plus rapide et la plus durable de la gamme Milwaukee REDLITHIUM. Compatible avec tous les outils de la plate-forme M18, la nouvelle batterie offre la meilleure combinaison possible de taille, poids et puissance. Cette solution est donc optimale pour les travaux exigeants au-dessus du niveau de la tête et dans les espaces restreints qui limitent la liberté de mouvement et où la taille compacte et le poids réduit jouent un rôle important.

Comparée à une batterie de 12,0 Ah M18 de Milwaukee, la nouvelle batterie est 30% plus petite et 40% plus légère. Cependant, les outils qui en sont équipés offrent la même puissance qu'une batterie de 12,0 Ah. Le superchargeur simultané M18 recharge la batterie de 6,0 Ah à 80% de sa capacité en 15 minutes seulement, ce qui réduit le temps d'attente pour la recharge. Le travail plus rapide réduit aussi le nombre de batteries nécessaires sur le chantier.

L'électronique «REDLINK Intelligence» intégrée à la batterie permet une communication système complète entre l'outil, la batterie et le chargeur et garantit dans toutes les conditions un mélange optimisé de performances et de durée d'utilisation et une protection fiable contre les surcharges. Avec un dégagement de chaleur plus faible, il est possible d'obtenir des flux plus élevés qu'auparavant. Et même à des températures très basses, jusqu'à -28°C , la nouvelle batterie est utilisable sans restriction.

Les matières plastiques améliorées garantissent une construction robuste qui offre une protection efficace contre les huiles, les solvants et les graisses, fréquents sur les chantiers. Un revêtement breveté contre la pénétration de l'humidité et de la saleté assure également une meilleure protection contre les conditions difficiles sur les chantiers ainsi que contre les intempéries et les influences environnementales.

www.milwaukeetool.ch



18V Akku-Combo-Sets von Festool

Festool bietet seit Anfang März 2024 erstmals 18V Akku-Combo-Sets mit unterschiedlichen Zusammenstellungen an – alle mit jeweils kostenloser ToolBox im Systainer-Format. Festool Neulinge erhalten damit ein attraktives Akku-Starter-Set für viele Anwendungsbereiche.

Festool bietet mit seinen neuen Akku-Combo-Sets praktische Pakete, die jeweils eine kostenlose ToolBox TB M 137 beinhalten. Dabei handelt es sich um eine offene, stapelbare Werkzeugkiste, die zu allen Systainer-Formaten passt. Jedes Set kombiniert leistungsstarke 18V Akku-Werkzeuge und praktisches Zubehör für spezielle Anwendungen, ganz so wie es professionelle Handwerker brauchen.

Festool hat die Akku-Combo-Sets jeweils mit dem optimalen Akkupack ausgestattet: der kraftvolle 5,0 Ah Akkupack, der für Anwendungen mit hoher Ausdauer und Kraftentfaltung ein echter Allrounder ist (in den Akku-Combo-Sets Universal, Sägen und Holzbau); wohingegen der 4,0 Ah Akkupack die ideale Kombination aus Kraft, Kompaktheit und Leichtigkeit im Combo-Set «Montage» enthalten ist.

Gratis-Akkupack sichern

Festool gibt bei jedem Akku-Combo-Set einen Gratis-Akkupack hinzu – vom 18.03. bis 31.05.2024. Was dafür zu tun ist: Einfach das passende Werkzeug-Set wählen, die Rechnung im MyFestool Kundenkonto hochladen und Festool schickt einen kostenlosen 4,0 Ah Akkupack auf den Weg. Weitere Informationen auf der Website von Festool. www.festool.ch/de-ch/produkte/elektrowerkzeug-sets

Kits combo sans fil 18V de Festool

Depuis le début du mois de mars 2024, Festool propose pour la première fois des kits combo sans fil 18V avec différentes combinaisons, tous avec une ToolBox gratuite au format Systainer. Les nouveaux clients de Festool reçoivent ainsi un kit de démarrage sans fil attrayant pour de nombreux domaines d'application.



Festool propose des packs pratiques avec ses nouveaux kits combo, chacun comprenant une ToolBox TB M 137 gratuite. Il s'agit d'une boîte à outils ouverte et empilable qui s'adapte à tous les formats Systainer. Chaque ensemble combine des outils sans fil 18V puissants et des accessoires pratiques pour des applications spécifiques dont les artisans professionnels ont besoin.

Festool a équipé chacun des kits combo sans fil avec le bloc-batteries optimal: le puissant bloc-batteries de 5,0 Ah, qui est un véritable polyvalent pour les applications de longue durée exigeant un grand déploiement de force (dans les kits combo sans fil Universel, Sciage et Menuiserie), tandis que le batterie 4,0 Ah offre la combinaison idéale de puissance, de compacité et de légèreté dans le kit combo «montage».

Obtenir un bloc-batterie gratuit

Festool ajoute un bloc-batterie gratuit à chaque kit combo sans fil, du 18 mars au 31 mai 2024. Ce qu'il faut faire: il suffit de sélectionner le kit d'outils approprié, de télécharger la facture depuis le compte client MyFestool pour que Festool vous envoie un bloc-batterie gratuit de 4,0 Ah. Pour plus d'informations, consultez le site Web de Festool. www.festool.ch/produits/kits-d-outils-électroportatifs



Akku-Combo-Set «Universal»
Kit combo sans fil «Universel»



Akku-Combo-Set «Sägen»
Kit combo sans fil «Sciage»



Akku-Combo-Set «Holzbau»
Kit combo sans fil «Menuiserie»



Akku-Combo-Set «Montage»
Kit combo sans fil «Montage»

Einfach staubarm arbeiten

Mit dem GAS 18V-12 MC Professional von Bosch wächst das Sortiment jetzt um den ersten M-Klasse-Sauger im «Professional 18V System». Er eignet sich damit beispielsweise auch für die Absaugung von Quarzstaub, der unter anderem bei der Bearbeitung von Beton entsteht.

Bis zu 99,9 Prozent weniger Staub

Der neue Nass-/Trockensauger bietet die Flexibilität und Kompaktheit eines mobilen Geräts in Kombination mit der hohen Leistung eines Kabelsaugers. Er filtert dank M-Klassifizierung zuverlässig 99,9 Prozent des Staubes und ist nach IPx4 staub- und spritzwassergeschützt. Dank leistungsstarkem Biturbo-Motor arbeitet er, betrieben von einem einzigen Akku, mit einem Luftstrom von bis zu 30 Litern pro Sekunde.

Das Netto-Volumen beträgt acht, bei Nasssaugen sechs Liter. Besonders komfortabel ist die Arbeit im Auto-Start-Modus.

Der mitgelieferte Sender GCT 30-42 Professional wird dazu am Elektrowerkzeug angebracht und schaltet den Sauger dank Vibrationserkennung automatisch ein und aus.

Auto-Start-Nachrüst-Set

Die Module GCT 30-42 Professional und GCA 30-42 Professional bilden als Bluetooth-Sender und -Empfänger das nachrüstbare Auto-Start-Set für alle kabelgebundenen Professional-Sauger von Bosch.

Es ist grundsätzlich ein offenes System. Das bedeutet, es lassen sich damit herstellerübergreifend viele weitere Akku-Werkzeuge und Kabelsauger mit integrierter Steckdose nachrüsten, sofern sie kompatibel sind.

Der kleine Sender wird mit einem flexiblen und gleichzeitig robusten Gummiband am Akku-Werkzeug befestigt. Er verbindet sich nach einmaligem Koppeln automatisch mit dem Empfänger, der in der Steckdose am Sauger steckt. Dank Vibrationserkennung schaltet sich der Sauger automatisch ein und aus, lässt sich bei Bedarf aber auch manuell steuern.

www.bosch-pt.ch

Travailler sans poussière

Avec le GAS 18V-12 MC Professional de Bosch, la gamme s'agrandit avec le premier aspirateur de classe M du «Professional 18V System». Il convient par exemple pour aspirer des poussières de quartz résultant notamment du travail du béton.

Jusqu'à 99,9 % de poussière en moins

Le nouvel aspirateur humide/sec offre la flexibilité et la compacité d'un appareil mobile combinées à la haute performance d'un aspirateur filaire. Il filtre de manière fiable 99,9% des poussières grâce à la classification M et est protégé contre la poussière et les projections d'eau selon IPx4. Grâce à un puissant moteur biturbo, il fonctionne, alimenté par une seule batterie, avec un débit d'air pouvant atteindre 30 litres par seconde.

La capacité nette à sec est de huit litres, avec une aspiration humide elle est de six litres.

Le travail en mode auto-démarrage est particulièrement confortable. L'émetteur GCT 30-42 Professional fourni est monté sur l'outil électrique et allume et éteint automatiquement l'aspirateur grâce à la détection des vibrations.

Installation ultérieure du démarrage automatique

Les modules GCT 30-42 Professional et GCA 30-42 Professional constituent l'émetteur et le récepteur Bluetooth pour tous les aspirateurs professionnels câblés Bosch.

Il s'agit fondamentalement d'un système ouvert. Cela signifie qu'il est possible d'équiper de nombreux autres outils sur batterie et aspirateurs filaires d'autres marques, à condition qu'ils soient compatibles.

Le petit émetteur est fixé à l'outil sans fil à l'aide d'un élastique flexible et robuste. Après un couplage unique, il se connecte automatiquement au récepteur qui se trouve dans la prise de courant de l'aspirateur. Grâce à la détection des vibrations, l'aspirateur s'allume et s'éteint automatiquement, mais peut également être commandé manuellement si nécessaire.

www.bosch-pt.ch



neuheit

PREBENA®

Heftklammern
Druckluftnagler
Kompressoren

Beton

Stahl

Stein

Nagelt in ALLES!

Druckluft-Akku-Nagler mit innovativer PREBENA PKT-Technologie für die Direktmontage

PREBENA Stahl-Betonnagler PKT-8-RHC40 – das neue Kraftpaket für die Direktmontage verarbeitet magazinierte Nägel bis 40 mm problemlos in massive Untergründe wie Beton, Stahl oder Mauerwerke. Handwerkliche Meisterarbeit mit Qualitätswerkzeugen von PREBENA

Prebena Schweiz AG | Glütschbachstrasse 76 | 3661 Uetendorf | 033 346 6184

FLEX
this is performance

FLEX
this is performance

Das Traditionsunternehmen FLEX erweitert ihre 18V Akkurange rasant und bietet neu auch äusserst kompakte, leistungsstarke Gartengeräte an.

Als zuverlässiger Fachhandelspartner mit Schweizer Lager, eigenem Reparatur-Service und umfangreichen Serviceleistungen steht die Marke FLEX schon seit über 100 Jahren für clevere Innovationen und höchste Ansprüche.

Von Profis für Profis mit unschlagbarer «Performance».

Du bist kein «Performer»,
du bist ein «Proformer»!
Willkommen in der FLEX Familie.

L'entreprise traditionnelle FLEX élargit rapidement sa gamme de batteries 18V et propose désormais des outils de jardin extrêmement compacts et puissants.

En tant que partenaire fiable du commerce spécialisé avec un stock suisse, un propre service de service de réparation et des prestations de service étendues, la marque FLEX est synonyme d'innovations intelligentes et d'exigences élevées depuis plus de 100 ans déjà.

Conçues par des professionnels pour des professionnels, avec des «Performance».

Tu n'es pas un «Performer»,
tu es un «Proformer»!
Bienvenue dans la famille FLEX.



www.niederberger-kriens.ch



Individualität und Innovation in der Werkstatt

Die Mobilio Werkstatteinrichtung von KRAFTWERK bietet eine massgeschneiderte Lösung für jeden Kundenbedarf. Ob für professionelle Handwerker oder ambitionierte Hobbyhandwerker, mit der Mobilio Werkstatt kann die Arbeitsumgebung optimal gestaltet und für effizientes Arbeiten angepasst werden.

Mit diesem modularen System ist es möglich, die Werkstatt an die individuellen und spezifischen Anforderungen der Kunden anzupassen, sei es die Tiefe der Arbeitsplatten, die Auswahl des Materials, die Kombination der Module oder die passenden Werkzeugeinlagen.

Neben den bewährten Standardkombinationen können Kunden die Mobilio Elemente frei nach eigenen Vorstellungen gestalten. Die Standard-Arbeitsplatten von 463 mm Tiefe sind in hochwertigem Buche-Multiplex oder elegantem Edelstahl AISI 430 erhältlich.

Darüber hinaus gibt es ein breites Sortiment an Zubehör für Lochwände, damit jede Arbeitsumgebung optimal ausgestattet werden kann. Von zusätzlichen Haken und Halterungen bis hin zu speziellen Werkzeugen.

Individuelle Konfiguration

2019 wurde das Online-Tool «Mobilio 3D-Web-Konfigurator» vom Schweizer Unternehmen eingeführt, welches den Kunden ermöglicht, die Traumwerkstatt ganz einfach auf dem PC von zu Hause oder direkt beim Händler zu planen und zu visualisieren. Eine Artikelliste für die Bestellung wird unkompliziert generiert und vereinfacht den Bestellprozess.

Die neueste Erweiterung des Mobilio Werkstatteinrichtungssystems sind die seit Ende 2023 erhältlichen tieferen Arbeitsplatten aus hochwertigem Buchenholz.

www.kraftwerktools.com



Mit dem Mobilio-Konfigurator ist es ein leichtes, ein neues Werkstatt-Schrank- und Schubladensystem zu planen.

Avec le configurateur Mobilio, il est facile de concevoir un nouveau système d'armoires et de tiroirs d'atelier.

Individualité et innovation dans l'atelier

L'équipement d'atelier Mobilio de KRAFTWERK offre une solution sur mesure pour tout besoin du client. Qu'il s'agisse d'artisans professionnels ou d'artisans amateurs ambitieux, l'atelier Mobilio permet d'aménager l'environnement de travail de manière optimale et de l'adapter pour un travail efficace.

Grâce à ce système modulaire, l'atelier peut être adapté aux exigences individuelles et spécifiques des clients, qu'il s'agisse de la profondeur des plans de travail, du choix des matériaux, de la combinaison des modules ou des inserts d'outils appropriés.

Outre les combinaisons standard éprouvées, les clients peuvent aménager librement les éléments Mobilio selon leurs propres idées. Les plans de travail standard de 463 mm de profondeur sont disponibles en multiplex de hêtre de qualité supérieure ou en acier inoxydable AISI 430 élégant.

En outre, il existe une large gamme d'accessoires pour les parois perforées, permettant d'équiper chaque environnement de travail de manière optimale, depuis les crochets et supports supplémentaires jusqu'aux outils spéciaux.

Configuration individuelle

En 2019, l'outil en ligne «Configurateur Web 3D Mobilio» a été lancé par l'entreprise suisse. Il permet aux clients de planifier et de visualiser très facilement l'atelier de leurs rêves sur leur PC, depuis leur domicile ou directement chez le concessionnaire. Une liste d'articles pour la commande est facile à générer et simplifie le processus de commande.

La plus récente extension du système d'aménagement d'atelier Mobilio est constituée par les plans de travail plus profonds en bois de hêtre de qualité supérieure, disponibles depuis fin 2023.

www.kraftwerktools.com



Neue Hymer Stufenschiebeleiter

Mit der zweiteiligen Stufenschiebeleiter 4846 präsentieren die Steigtechnikprofis von Hymer ein neues ultraleichtes Leitermodell für den alltäglichen Arbeitseinsatz in Handwerk-, Agrar- und Industriebetrieben.

Die zweiteilige TRBS-konforme Stufenschiebeleiter zeichnet sich durch ihr äusserst geringes Gewicht aus, das durch eine geschickte Kombination aus Stufen (oben) und Sprossen (unten) erreicht wird. Die erhöhte Rutschsicherheit der Stufen und Sprossen ist auf das stark profilierte Strangpressprofil zurückzuführen. Ein weiterer Vorteil besteht in der einfachen Handhabung beim Ein- und Ausfahren der Leiter, ermöglicht durch Führungsbeschläge aus Stahl mit Kunststoffgleitern.

Die Merkmale dieser Leiter umfassen eine Leiterinnenbreite von 300 mm im Oberteil, massive Stahlbeschläge, sowie verpresste Leiterfüsse. Für eine erhöhte Bodenfreiheit und mehr Anpassungsfähigkeit ist die Leiter optional mit gebogener Traverse erhältlich.

Die Konstruktion entspricht den Anforderungen der EN 131 sowie allen Kriterien der TRBS 2121-2 (Leiter als Verkehrsweg und Leiter als Arbeitsplatz) und bietet somit eine zuverlässige und sichere Lösung für den professionellen Arbeitseinsatz.

www.hymer-steigtechnik.de

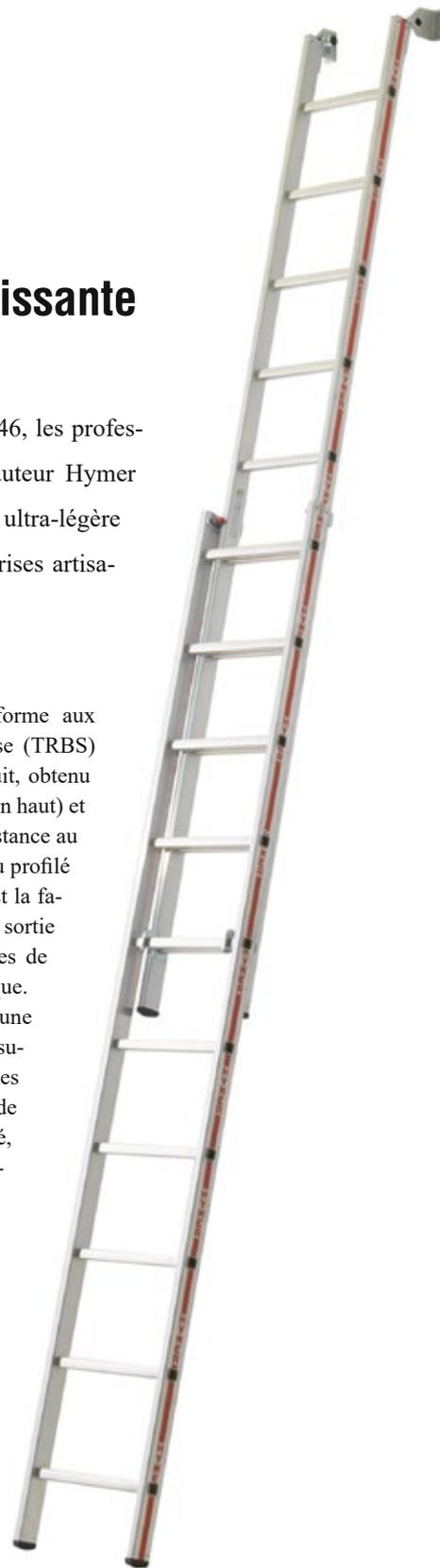
Nouvelle échelle coulissante à marches de Hymer

Avec l'échelle coulissante à marches 4846, les professionnels de la technique d'accès en hauteur Hymer présentent un nouveau modèle d'échelle ultra-légère pour le travail quotidien dans les entreprises artisanales, agricoles et industrielles.

L'échelle coulissante en deux parties conforme aux règles techniques de la sécurité en entreprise (TRBS) se distingue par son poids extrêmement réduit, obtenu grâce à une combinaison habile de marches (en haut) et d'échelons (en bas). L'amélioration de la résistance au glissement des marches et échelons est due au profilé extrudé à fort profilage. Un autre avantage est la facilité de manipulation lors de l'entrée et de la sortie des échelles, rendue possible par des ferrures de guidage en acier avec des glissières en plastique. Les caractéristiques de ces échelles incluent une largeur d'échelle de 300 mm dans la partie supérieure, des ferrures en acier massives et des pieds d'échelle comprimés. Pour une garde au sol accrue et une plus grande adaptabilité, l'échelle est disponible en option avec une traverse courbée.

La conception répond aux exigences de la norme EN 131 et à tous les critères de la norme TRBS 2121-2 (échelle comme voie de circulation et échelle comme poste de travail) et offre ainsi une solution fiable et sûre pour une utilisation professionnelle.

www.hymer-steigtechnik.de



Die zweiteilige Stufenschiebeleiter 4846 ist mit 11,2 kg–19,3 kg ein echtes Leichtgewicht. Die Steighilfe ist aktuell in vier Grössen erhältlich – mit 2x8, 2x10, 2x12 oder 2x14 Stufen/Sprossen. Für eine erhöhte Bodenfreiheit und Anpassungsfähigkeit ist die Leiter auch mit gebogener Traverse erhältlich.

Avec 11,2 kg à 19,3 kg, l'échelle coulissante à marches 4846 est un véritable poids léger. L'aide à accès en hauteur est actuellement disponible en quatre dimensions – avec 2x8, 2x10, 2x12 ou 2x14 marches/échelons. Pour une garde au sol et une adaptabilité accrues, l'échelle est également disponible avec des traverses courbes.

12. bis 14. Januar 2025
Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Jetzt für die Hardware 2025 anmelden!

Werden Sie
Teil des
Branchen-
treffpunkts!

hardware-luzern.ch

Patronat

SWISSAVANT

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

Veranstalterin



**MESSE
LUZERN**

KÄRCHER



BRENNT FÜR IHREN JOB

Harte Arbeit braucht einen robusten Partner. Genau das ist unser neuer Heisswasser-Hochdruckreiniger HDS 10/21-4 M Classic der Mittelklasse. Mit bis zu 210 bar und 1000 l/h. Jetzt ins Sortiment aufnehmen.

kaercher.ch

