

DEWALT

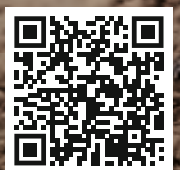
**POWER
SHIFT**

HÖCHST- LEISTUNG ELEKTRISIERT

NEU AB FEBRUAR 2025

**ENTDECKE POWERSHIFT.
DIE NEUE AKKU-INNOVATION VON DEWALT.**

Emissionsfreie und wartungsarme Hochleistungs-Baugeräte im neuen DEWALT POWERSHIFT Akku-System. Der Wechsel vom Verbrenner zur Akku-Technologie – bei gleicher Leistung. Viele Vorteile für den Anwender: keine Hitze, weniger Lärm und Vibration, mehr Nachhaltigkeit sowie besonders leichte und anwenderfreundliche Bedienung.





Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren

anlässlich der 115. Generalversammlung 2025 von Swissavant

Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren anlässlich der 115. ordentlichen Generalversammlung 2025 von Swissavant von **Montag, 7. April 2025**, gemäss Art. 11 Ziff. 8 der Statuten von Swissavant, Ausgabe 2010.

Die Mitglieder aus Industrie und Handel besitzen demnach das Recht, mit Anträgen oder Anregungen jeweils direkt an die ordentliche Generalversammlung von Swissavant zu gelangen. Die Anträge sind in schriftlicher Form abzufassen und werden bei Beachtung der Eingabefrist ordnungsgemäss auf die Traktandenliste gesetzt.

Die Frist zur Einreichung läuft am Montag, 3. März 2025 ab.

Namens und im Auftrag des Vorstandes
Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant

Demands d'inscription à l'ordre du jour

de la 115^e Assemblée générale de Swissavant qui se tiendra en 2025

Les membres industriels et commerçants sont invités à soumettre leurs demandes d'inscription à l'ordre du jour de la 115^e assemblée générale ordinaire de Swissavant qui se déroulera **le lundi 7 avril 2025**, conformément à l'art. 11 al. 8 des statuts de Swissavant, édition 2010. Les membres ont le droit de présenter des propositions ou des suggestions directement à l'assemblée générale ordinaire de Swissavant. Pour être inscrites en bonne et due forme à l'ordre du jour, les propositions doivent être présentées par écrit dans le délai requis.

Le délai de dépôt des demandes échoit le lundi 3 mars 2025.

Au nom du comité et par mandat de celui-ci
Christoph Rotermund, Directeur de Swissavant

Invito alla presentazione di richieste da iscrivere

all'ordine del giorno della 115^a Assemblea generale ordinaria 2025 di Swissavant

Invito alla presentazione di richieste da iscrivere all'ordine del giorno della 115^a assemblea generale ordinaria 2025 di Swissavant, che si svolgerà da **lunedì 7 aprile 2025**, conformemente all'art. 11, paragrafo 8 dello statuto di Swissavant, edizione 2010. I membri dell'industria e del commercio hanno il diritto, in base a questo articolo, a presentare direttamente all'assemblea generale di Swissavant richieste o suggerimenti. Le richieste vanno redatte in forma scritta e, se prevenute entro i termini di presentazione, vengono iscritte all'ordine del giorno.

Il termine ultimo per la presentazione delle richieste è il lunedì 3 marzo 2025.

In nome e su incarico del comitato direttivo
Christoph Rotermund, Amministratore Swissavant

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



28



38



4 Stimme aus der Branche – **Die neue Beitragsreihe!**

Voix de la branche – **La nouvelle série d'articles!**

8 Journée nationale de la formation 2024 de fondation polaris

14 Berufsbildung – «Gestalten von Einkaufserlebnissen»

Formation professionnelle – «Création d'expériences d'achat»

18 GV 2025 – Antrag auf Fusionsgenehmigung mit VSF

AG 2025 – proposition de fusion avec l'ASCP

20 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

22 Aussteller an der Hardware 2025

hardware+

Exposants à la Hardware 2025

38 Produkte

Produits

**Stellenanzeigen
Offres d'emploi**



33 – Zeitschriften-Macher*in

43 – Geschäftsführer*in

Impressum

Herausgeber:

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

Redaktion und Administration:

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

Verlagsleitung:

Christoph Rotermund

Redaktion und Verlag:

Werner Singer, Andrea Maag

Freie Mitarbeiter:

Andreas Grünholz, Journalist; Alex Buschor, Fotograf

Bildquellen/Bildrechte:

Wenn nicht anders angegeben: entsprechende Firmen/Hersteller oder Swissavant

Druck:

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

Jahresabonnement:

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

Erscheinungsweise:

12 Ausgaben pro Jahr gemäss Redaktions- und Themenplan

printed in
switzerland



«Stimme aus der Branche» – Sie haben das Wort

Die *perspective* lancierte in der letzten Ausgabe eine neue Beitragsreihe. Unter dem Titel «Stimme aus der Branche» eröffnete die Verbandszeitschrift des Schweizer Eisenwaren- und Haushaltsfachhandels im Oktober eine neue Rubrik und bietet damit eine andere, eine frische Perspektive. Es geht hier nicht um Botschaften aus dem Markt, aus der Politik oder aus den inneren Zirkeln von Swissavant. Es geht um Sie!

Wir möchten Sie zu Wort kommen lassen. Sie, werte Leserin, geschätzter Leser. Sie, die Sie jeden Tag mit beiden Beinen im Kerngeschäft unserer Branchen stehen. Sie, die Sie sich unermüdlich mit Freud und Leid, mit Erfolg und Missgeschick, mit erreichten und verfehlten Zielen in Ihrem Unternehmen befassen. Sie, die Sie eine wirtschaftliche, eine soziale und oft auch eine ganz persönliche Verantwortung von Mensch zu Mensch wahrnehmen: Tag für Tag, zum Wohle Ihrer Unternehmung, Ihrer Kundinnen und Kunden, Ihrer Mitarbeitenden.

Wir möchten Ihnen als «Stimme aus der Branche» Gehör geben. Wir möchten wissen, was Sie beruflich umtreibt, wo der Schuh drückt, wofür sich der Verband und die Branchen aus Ihrer Sicht einsetzen sollten. Oder gerne auch, was gut läuft und vielleicht auszubauen ist. Kurz, wir möchten wissen, wie Sie «es» sehen rund um den Schweizer Fachhandel für Haushalt und Eisenwaren. **Meinungen, Ideen, Anregungen – Einschätzungen, Lob und Kritik – die Bühne gehört Ihnen!**

Wir wollen mit offenem Ohr auf Sie zugehen. Zugleich laden wir Sie ein, Ihrerseits mit uns in Kontakt zu treten. Möchten Sie den Kolleginnen und Kollegen «von der Front», den Lieferanten oder der Branche als Ganzes etwas mitteilen? Einen Vorschlag machen? Eine gemeinsame Initiative starten? Oder auch mal – selbstredend politisch korrekt – den «Kropf leeren»?

Mit «Stimme aus der Branche» steht das geeignete Gefäss bereit dafür. Nutzen wir es – gemeinsam, und zum Gewinn für Leser*innen und Unternehmungen, für Verband und für die Branchen!

«Voix de la branche» – vous avez la parole

perspective a lancé une nouvelle série d'articles dans le numéro précédent. Sous le titre «Voix de la branche», la revue professionnelle de l'Association du commerce suisse de la quincaillerie et des articles de ménage a lancé en octobre une nouvelle rubrique pour offrir une autre perspective de l'actualité. Il ne s'agit pas de nouvelles commerciales, politiques ou internes de Swissavant. C'est de vous qu'il s'agit!

Nous aimerions vous donner la parole. À vous, chère lectrice, cher lecteur. À vous qui vous tenez chaque jour au coeur de l'action dans nos branches. À vous qui vous occupez sans relâche, avec joie ou avec peine, des succès et des échecs, des objectifs atteints ou manqués de votre entreprise. À vous qui assumez une responsabilité économique, sociale et souvent aussi tout-à-fait personnelle et humaine. Au quotidien, pour le bien de votre entreprise, de votre clientèle et de votre personnel.

Nous souhaitons vous entendre en tant que «Voix de la branche», savoir ce qui vous anime sur le plan professionnel, où le bât blesse, quels sont les objectifs pour lesquels votre Association et ses branches devraient s'engager à votre avis. Ou au contraire vous entendre sur ce qui marche bien et mérite sans doute d'être développé. Bref, nous aimerions connaître votre avis sur le commerce suisse des articles de ménage et la quincaillerie. **Des opinions, des idées, des suggestions, des évaluations, des éloges et des critiques: la tribune est à vous!**

Nous voulons aller à votre rencontre en tendant l'oreille. En même temps, nous vous invitons à prendre contact avec nous. Avez-vous un message à transmettre aux collègues «du front», aux fournisseurs ou à toute la branche? Une proposition à faire? Une initiative commune à lancer? Ou aimeriez-vous simplement «vider votre sac», de manière politiquement correcte bien entendu?

La rubrique «Voix de la branche» est prête à accueillir votre contribution. Utilisons-la ensemble au bénéfice des lectrices et des lecteurs, des entreprises, de l'Association et des branches qu'elle réunit!

Möchten Sie sich als «Stimme aus der Branche» zu Wort melden? Gerne!

Kontaktieren Sie bitte unseren verantwortlichen Redakteur Werner Singer per E-Mail: werner.singer@swissavant.ch

Aimeriez-vous prendre la parole en tant que «Voix de la branche?» Vous êtes les bienvenus!

Veillez contacter notre rédacteur Werner Singer par e-mail: werner.singer@swissavant.ch





«Klappern gehört zum Handwerk!»

Gute Nachrichten, in lebhaften Zeiten gewiss willkommen: Erstmals dürfen zwei junge Menschen ihre Lehre als Detailhandelsfachleute EFZ bei der Le Creuset Swiss AG starten. Die *perspective* nahm dies zum Anlass für einen Besuch am Schweizer Hauptsitz des Unternehmens in Villmergen AG. Werner Rüttimann, Geschäftsführer Schweiz/Österreich, freut sich über die Wegmarke: «Wir haben konzernweit eine klare Strategie zur Stärkung des Fachhandels! Ausbildung ist für uns ein integrierender Bestandteil der Unternehmensphilosophie.»

Er resümiert: «Alle Formalitäten sind unter Dach – nach den Sommerferien geht es mit den Ausbildungen los!» Zusätzlich zu den beiden Lehren im Fachhandel wird im kommenden Jahr auf der zentralen Verwaltung in Villmergen auch eine KV-Lehrstelle geschaffen. – Was bewegt Le Creuset zu diesen Massnahmen? «Vor allem eines», so Werner Rüttimann: «Der Fachkräftemangel!»

«Il faut aussi un peu vanter son savoir-faire!»

De bonnes nouvelles sont assurément bienvenues en ces temps mouvementés. Pour la première fois, deux jeunes ont pu commencer leur apprentissage de gestionnaires du commerce de détail CFC chez Le Creuset Swiss AG. *perspective* a saisi cette occasion pour rendre visite au siège social suisse de l'entreprise à Villmergen AG. Werner Rüttimann, directeur pour la Suisse et l'Autriche, s'est fait un plaisir de l'accueillir: «Notre groupe tout entier suit une stratégie claire de soutien au commerce spécialisé! La formation fait partie intégrante de notre philosophie d'entreprise.»

Il résume: «Toutes les formalités sont accomplies. Après les vacances d'été, les formations vont démarrer». En plus des deux postes d'apprentissage dans le commerce spécialisé, l'administration centrale à Villmergen créera aussi l'an prochain un poste d'apprenti employé de commerce. Qu'est-ce qui pousse Le Creuset à prendre ces mesures? «Avant tout», dit Werner Rüttimann, «le manque de personnel qualifié.»



Werner Rüttimann ist seit 2017 Geschäftsführer Schweiz/Österreich bei der Le Creuset Swiss AG in Villmergen (AG). Das Unternehmen versorgt den Markt mit hochwertigem Kochgeschirr und Küchenzubehör. Schwerpunkte sind Kochtöpfe, Pfannen und Bräter aus Gusseisen und Steinzeug. Le Creuset bildet ab Sommer 2024 in der Schweiz erstmals Lernende im Detailhandel aus. Das Unternehmen beschäftigt landesweit 38 Mitarbeitende, zuzüglich zwei Lernende, und in Österreich nochmals 20 Mitarbeitende.

Depuis 2017, Werner Rüttimann est directeur de Le Creuset AG à Villmergen pour la Suisse et l'Autriche. L'entreprise alimente le marché en vaisselle de cuisson et en accessoires de cuisine haut de gamme. Ses priorités sont les casseroles, poêles et faitouts en fonte et en grès cérame. Depuis l'automne 2024, Le Creuset forme pour la première fois des apprentis gestionnaires du commerce de détail. L'entreprise occupe 38 collaborateurs et deux apprentis en Suisse et encore 20 personnes en Autriche.

«Saisoneroöffnungen, Jubiläen, Events und Kurse sind Gelegenheit zur Gastfreundschaft. Zeigen wir unsere Produkte in der praktischen Anwendung, wecken wir Interesse und Kauflust.»

«Ouvertures de saisons, jubilés, événements et cours sont autant d'occasions de pratiquer a convivialité. Montrons nos produits dans leur application pratique, suscitons de l'intérêt et une envie d'acheter.»



«Klassischer Haushalt, kombiniert mit freudiger Gastfreundschaft und modernen Lifestyle-Erlebnissen – kein digitaler Kanal kann das!»



«Combiner le ménage classique avec une convivialité joyeuse et un style d'expériences modernes, aucun canal numérique n'en est capable!»

perspective: Das Schlagwort geistert seit einiger Zeit durch unsere Gesellschaft und Wirtschaft. Können Sie es aus Sicht des Haushalt-fachhandels näher erläutern?

Werner Rüttimann: Als Berufsfeld gerät der Detailhandel gegenüber Banken, Versicherungen und anderen Bürojobs immer mehr ins Hintertreffen. Unregelmässige Einsätze, Samstagsarbeit und hohe Ladenpräsenz sind nicht für alle attraktiv; obschon die persönliche Beratung als unsere Kernkompetenz kundenseitig sehr geschätzt wird. Der Arbeitsmarkt scheint ausgetrocknet, Besserung ist aktuell nicht in Sicht. Deshalb wollen wir unser Personal selbst ausbilden!

p: Ausbilden, und dann auch halten ...

W. R.: Ja, und wenn nicht im Unternehmen, so doch in der Branche. Wir bieten bereits den Lernenden attraktive Praktika in verschiedenen Standorten in der Schweiz an! Bei Eignung sind Sprachaufenthalte auf Konzernebene möglich – gerne auch mit abgeschlossener Ausbildung. Wir sehen uns also durchaus kompetitiv mit den erwähnten Bürojobs. Aber: Der stationäre Handel ist unter Druck, das schleckt keine Geiss weg. Nicht nur fehlendes Personal, sondern auch das veränderte Kaufverhalten der Konsumenten sind die Auslöser.

p: Sie wollen dennoch aufbauen und investieren. Antizyklisch gegen Druck und Trends?

W. R.: Ja! Neben den Lehrstellen sehen wir zwei weitere Schweizer Massnahmen vor. Wir setzen auf den hybriden Handel, auf zunehmend bevölkerte Städte. Sinnliches Erleben und freundschaftliche Beziehungen, Beratung und After-Sales – das alles kann nur der gut geführte, stationäre Verkauf an guter Lage. Und wenn wir die Kundschaft einmal im Laden haben, müssen wir den gesetzten Ball noch ins Tor bringen: Mit Interesse für die Bedürfnisse, mit guten Informationen und Argumenten, mit einem attraktiven Angebot oder mit einem passenden «Zückerli» für den Kunden.

p: Sie halten ein echtes Plädoyer für den stationären Fachhandel!

W. R.: Absolut! Und dazu möchte ich sämtliche Branchenkollegen aufrufen: Wir alle kennen die Fixkosten eines Geschäfts mit Miete, Personal usw. Wir haben aber gerade im Haushalt auch ein enormes Potenzial, um Marken mit grosser Strahlkraft permanent zu zelebrieren. Wir investieren primär in Ladengeschäfte und in unsere Shops. Aber auch die sozialen Medien und besonders unsere eigenen Le Creuset-Kanäle werden gezielt mit digitalem Content, also marktspezifischen Inhalten, gefüttert. Denn als Markenhersteller müssen wir unsere Kunden von morgen bereits heute an unsere Produkte heranzuführen. – Ein stabiler, dauerhafter Auftritt kommt auch in unserer 30-jährigen Garantie auf Gusseisen zum Ausdruck. Wir setzen damit die klare Botschaft «Qualität und Langlebigkeit» stringent um.

perspective: Ce mot-clé hante depuis quelque temps notre société et notre économie. Pouvez-vous préciser du point de vue du commerce spécialisé en articles ménagers?

Werner Rüttimann: En tant que secteur économique, le commerce de détail est en perte de vitesse comparé aux banques, assurances et autres métiers de bureau. Des horaires irréguliers, le travail du samedi, la forte présence en magasin ne sont pas attrayants pour tous, bien que les clients apprécient beaucoup notre compétence centrale, à savoir les conseils. Le marché du travail semble asséché, actuellement aucune amélioration n'est en vue. C'est pourquoi nous voulons former notre personnel nous-mêmes!

p: Le former pour le garder par la suite ...

W. R.: En effet, pour notre entreprise, ou sinon pour la branche. Nous offrons déjà aux apprentis des stages pratiques attrayants dans différents sites en Suisse! En cas d'aptitude, des séjours linguistiques sont possibles au niveau du groupe, volontiers aussi avec une formation achevée. Nous nous estimons parfaitement compétitifs vis-à-vis des emplois de bureau. Toutefois, le commerce spécialisé est sous pression, soyons réalistes. Le manque de personnel et l'évolution du comportement d'achat des consommateurs sont les éléments déclencheurs.

p: Pourtant vous voulez quand même construire et investir. À contre-courant des pressions et des tendances?

W. R.: Exactement! En plus des places d'apprentissage, nous prévoyons deux autres mesures en Suisse. Nous misons sur le commerce hybride, sur des villes de plus en plus peuplées. Le vécu des sens et des relations amicales, des conseils et du service après-vente, seul le commerce stationnaire bien situé peut l'offrir. Une fois que la clientèle est dans le magasin, nous devons encore faire le nécessaire pour pousser le ballon dans les buts. En témoignant de l'intérêt pour le client et ses besoins, en lui fournissant de bonnes informations et de bons arguments, en lui faisant une offre attrayante sur mesure ou en lui accordant un «sussucre.»

p: Vous faites un véritable plaidoyer en faveur du commerce spécialisé!

W. R.: Absolument! Et j'aimerais en appeler à tous les collègues de la branche. Nous connaissons tous nos frais fixes: le loyer, le personnel etc. Mais dans le secteur ménager, nous avons un potentiel considérable pour célébrer en permanence des marques à grand rayonnement. Nous investissons en priorité dans des magasins et dans nos boutiques. Mais aussi dans les médias sociaux et en particulier dans nos propres canaux que Le Creuset alimente spécifiquement avec du contenu numérique. En effet, comme fabricant de marque, nous devons familiariser aujourd'hui déjà nos clients de demain avec nos produits. La stabilité et la durabilité de notre présence commerciale s'exprime aussi par notre garantie de 30 ans sur la fonte. Nous appliquons strictement notre message clair de qualité et de longévité.



p: Ein wohltuender Kontrapunkt in unserer flüchtigen, lärmigen Zeit. Diese Denkweisen bringen Sie wohl auch Ihren Lernenden bei.

W. R.: Wir pflegen einen ganzheitlichen Ansatz samt bestmöglicher Unterstützung unserer aktiven Fachhandelspartner. Denn die Kundenschaft kommt nicht mehr zwingend von selbst, wir müssen sie aktiv mobilisieren: Einladen, erfreuen, überraschen – bestenfalls kreativ verblüffen. Und klar, dieses Rollenverständnis geben wir natürlich auch unseren Lernenden mit.

p: Der Volksmund sagt: Klappern gehört zum Handwerk ...

W. R.: Klappern ist genauso legitim wie unverzichtbar. Zielgruppengerecht und originell, mit Freude und Niveau inszeniert, wird es immer gerne gehört. Ich nehme mir hier die persönliche Freiheit, dies meinen Branchenkolleg*innen in Erinnerung zu rufen. Haben wir alle den unternehmerischen Mut, kreativ, auf menschliche Bedürfnisse abgestimmt und motivierend zu klappern! Und ja, nicht nur für die Kundenschaft, sondern auch in Richtung junger Menschen. Damit stärken wir gemeinsam unsere Zukunft in der Haushaltsbranche! Denn wir brauchen unsere Kundinnen genauso wie unsere Mitarbeiter – und wenn wir's gut machen, vice versa. Das möchte ich mal so in den Raum stellen.

Auch über neu geschaffene Lehrstellen zu berichten, ist eine Form von «Klappern». Wir wünschen Ihnen und Ihren Lernenden rundum gutes Gelingen!

«Gelungene Kundenevents dürfen durchaus von einem fairen Obolus gestützt sein, wenn Gegenleistung und Erlebnis stimmen. Das hält unliebsame Trittbrettfahrer und nervige Schnäppchenjäger aktiv fern.»



«Pour des événements clients réussis, on peut parfaitement demander une contribution équitable, si la contre-prestation et l'expérience jouent. Nous tenons ainsi à l'écart les resquilleurs et les chasseurs de bonnes affaires.»

p: Voilà un contraste bienfaisant dans notre ère volatile et bruyante. Vous enseignez assurément aussi cette manière de penser à vos apprentis.

W. R.: Nous cultivons une approche globale en soutenant le mieux possible nos partenaires actifs du commerce spécialisé. Car la clientèle ne vient plus nécessairement toute seule, nous devons la mobiliser activement. L'inviter, lui faire plaisir, la surprendre et, dans le meilleur cas, l'épater par notre créativité. C'est clair que nous transmettons naturellement aussi ce point de vue à nos apprentis.

p: Un dicton populaire dit qu'«Il faut aussi un peu vanter son savoir-faire!»

W. R.: C'est aussi légitime qu'indispensable. De façon originale et adaptée au groupe-cible, mis en scène avec plaisir et à un bon niveau, les gens nous écoutent volontiers. Je prends ici personnellement la liberté de rappeler ce dicton à mes collègues de la branche. Ayons tous le courage entrepreneurial d'aborder les besoins des gens de manière créative, appropriée et motivante. Non seulement ceux de la clientèle existante, mais aussi les jeunes. Nous renforçons ainsi ensemble notre avenir dans la branche du ménage! Car nous avons besoin de nos clientes autant que de nos collaborateurs, et si nous le faisons bien, aussi vice-versa. Voilà ce que voudrais dire.

Informier sur la création de nouvelles places d'apprentissage est une manière de vanter son savoir-faire. À vous et à vos apprentis, nous souhaitons une réussite tous azimuts.

Stimme aus der Branche:

Was war und was kommen wird:

- Ausgabe 10/24, René Bannwart, Allchemet AG
- In dieser Ausgabe: Werner Rüttimann, Le Creuset Suisse AG

Freuen Sie sich auf weitere Statements von:

- Mark Fenners, e + h Services AG
- Oliver Fierz, Hultafors Group Switzerland AG
- Tobias Hüni, Birchmeier Sprühtechnik AG
- Daniel Dossenbach, mamutec AG
- und viele weitere mehr...

Voix de la branche:

Que s'est-il passé et qu'est-ce qui va venir?

- Numéro 10/24, René Bannwart, Allchemet AG
- Dans ce numéro: Werner Rüttimann, Le Creuset Suisse AG

Nous attendons avec impatience d'autres déclarations de:

- Mark Fenners, e + h Services AG
- Oliver Fierz, Hultafors Group Switzerland AG
- Tobias Hüni, Birchmeier Sprühtechnik AG
- Daniel Dossenbach, mamutec AG
- et bien d'autres encore...

LA FONDATION POLARIS A ORGANISÉ UNE FOIS DE PLUS UNE JOURNÉE NATIONALE DE LA FORMATION À LUCERNE.

Journée nationale de la formation 2024: ce qui existe – ce qui vient ...

... ou pourrait venir! La 5^e Journée nationale de la formation de mi-septembre 2024 à Lucerne a offert un état des lieux et présenté les tendances dans la formation professionnelle. Elle a fourni un concentré tout chaud, en direct, de ce que les formatrices, les formateurs et leurs entreprises doivent savoir. «Ici, on entend l'herbe pousser», a commenté un participant. Détecter à temps les tendances et les développements permet d'aménager sa sphère d'activité de façon attractive et efficace.



«La Journée nationale de la formation de la fondation polaris vous aide dans votre tâche responsable qui consiste à indiquer aux jeunes une voie d'avenir vers la vie professionnelle.»

Christian Fiechter, président du conseil de la fondation polaris

«Le creux est surmonté!» C'est par cette bonne nouvelle que Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle chez Swissavant, a commencé sa rétrospective de l'année scolaire 2023/2024. Le nombre de nouveaux contrats d'apprentissage en quincaillerie, ménage, électroménager et peinture, de 216 en 2022, s'est accru pour la deuxième fois de suite (226 contrats en 2023, 237 contrats en 2024). Toutefois, ces trois dernières années, le taux d'abandons a fluctué entre 12 et 32%.

Le nombre nettement plus élevé de contrats résiliés en Suisse romande est dû, selon Fabian Wyss, au recrutement plus tardif. Toutefois, «Nous soutenons les apprentis concernés le mieux possible.»

Brillante clôture des CIE 4

Le quatrième bloc de cours enrichit les CIE par la «Création d'expériences d'achat». La partie théorique de ce module souvent souhaitée est enseignée à Lostorf et mise en pratique dans le hall d'exposition de e + h Services AG à Däniken. Elle comprend tout d'abord l'argumentation et la psychologie de vente dans l'entretien avec les clients ainsi qu'un test de compétence opérationnelle avec un podcast oral documentant les aptitudes acquises. La deuxième priorité, «Marchés et salons», inclut le marché du commerce de détail, la promotion des ventes et les salons professionnels. Les univers d'expériences, les événements clients et la promotion des ventes exigent le plus de temps dans le quatrième bloc. Ils concernent les structures des magasins et la présentation des marchandises, les parcours du client et l'aménagement habile du point de vente (POS). Le hall d'exposition de 4500 m² à Däniken s'avère pratique et idéal pour s'exercer dans tous les sujets prévus dans le 4^e bloc. Fabian Wyss estime qu'avec cette coopération, la formation chez Swissavant a tiré le gros lot.

Procédure de qualification: meilleur lien avec la pratique

«Des compétences opérationnelles au lieu de prestations copiées». On peut résumer ainsi la conception de la procédure de qualification. La nouvelle structure de l'examen oral est la suivante:

- Entretien de vente pour tous (40' – entretien de conseils à l'aide d'un fil conducteur donné.
- Situation difficile avec un client (20') – seulement CFC
- Exercice pratique «Création d'expériences d'achat» (10') – seulement CFC
- Analyse d'une présentation de marchandises pour tous (20')

L'examen pratique est désormais une «note éliminatoire.» En d'autres mots, les apprentis qui ne réussissent pas le travail pratique prescrit (TPP) peuvent refaire l'examen, quelles que soient les notes obtenues ailleurs. Il n'est donc plus possible de compenser cette note par celles obtenues à l'école professionnelle ou dans l'entreprise formatrice.



«Nous devons aujourd'hui enregistrer numériquement les progrès d'apprentissage, même dans nos entreprises. L'ordonnance sur la formation l'exige. À vous de choisir un outil approprié.»

Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle chez Swissavant

En nouveauté, des cours de préparation à la procédure de qualification ont également été créés pour les apprentis des branches F+E «Électroménager» et «Peintures», accompagnés par de vrais experts d'examen dans les locaux de e + h Services AG. Ces cours facultatifs et payants débiteront de nouveau en avril 2025 (dernière année d'apprentissage).

Rétroviser ou pare-brise?

«En principe, les deux» – Dans son exposé, le professeur Stefan C. Wolter, orateur invité, a subdivisé le sujet-cadre de la formation professionnelle en «métier» et «formation», offrant dans ce contexte des aperçus et des perspectives fascinants. Pour comprendre ces champs d'activités, il faut combiner les connaissances sûres, c'est-à-dire le coup d'œil dans le rétroviser, avec le regard vers l'avenir, aussi large que possible, afin d'être prêt à tout: aux tendances et possibilités nouvelles, aux objectifs fixés comme aux surprises, aux succès comme aux échecs, aux risques comme aux triomphes. En général, dans le monde professionnel, «Les machines font le travail répétitif; pour les humains, la réflexion non-routinière augmente». Il faut chercher des voies nouvelles et des solutions créatives, détecter des relations interdisciplinaires. De nos jours, le logiciel se charge d'enchaîner les pensées. «Depuis l'industrialisation jusque vers le milieu du siècle dernier, les machines ont repris de plus en plus d'activités manuelles. Aujourd'hui, le même phénomène se produit au niveau cognitif. Mot-clé: IA.



«Il n'est souvent plus possible de revenir en arrière lors de sauts technologiques'. La numérisation et l'IA ne nous laissent que le choix d'une gestion optimale.»

Stefan C. Wolter, professeur en économie de l'éducation, dr ès sc. économiques et directeur du Centre suisse de coordination pour la recherche en éducation.

Le professeur Wolter a montré que, d'une part, l'IA aide les spécialistes du plus haut niveau à se perfectionner et que de l'autre, elle peut également donner de nouvelles aptitudes aux personnes n'ayant qu'une formation réduite ou sans aucune formation. Les champs cognitifs professionnels normaux sont progressivement repris par l'IA. «Pour la formation, mais aussi pour la formation professionnelle, cela signifie que nous ne devrions pas enseigner à nos jeunes ce qu'une machine peut de toute façon faire mieux, plus vite et moins cher». Au niveau du commerce de détail spécialisé, cela se traduit ainsi: le numérique gère de plus en plus souvent la connaissance des produits et les processus de routine. Par conséquent, le service direct des clients au quotidien en magasin devrait devenir d'autant plus exigeant et passionnant. C'est précisément là qu'intervient le nouveau bloc «CIE4» avec les «expériences d'achat» comme priorité concrète et pragmatique.



Un auditoire enthousiasmé par l'exposé du professeur Stefan C. Wolter



►► ... SUITE



Regard vers l'avenir

Dans son exposé, Andy Abgottspon, fondateur et CTO de Hazu Technologies GmbH à Viège, a éclairé les risques de l'IA, en particulier dans la formation. Il faut donc considérer l'IA sous l'angle sociétal, technologique et pragmatique. «Du point de vue sociétal, la nouvelle technologie appelle des principes éthiques tels que la loyauté, la transparence et la responsabilité.» Entre l'IA avec ses possibilités quasi-illimitées et ces valeurs morales, des collisions sont presque inévitables. «L'IA peut révolutionner de fond en comble beaucoup d'industries et de domaines. Elle dépend entièrement de la qualité des données: garbage in = garbage out!» Ce qui met en jeu les utilisateurs. «Nous avons déjà des milliers d'outils d'IA. Il est difficile d'évaluer quelles applications sont vraiment utiles dans chaque cas d'espèce.» Il faut désormais inclure l'IA de façon ciblée et productive dans la formation. Andy Abgottspon signale trois secteurs à risques:

• Les ruptures de médias

Les changements brusques de contextes et de sujets dus aux différents outils ainsi que le manque de motivation pour la formation des jeunes affaiblissent l'engagement et le succès de la formation.

• Le piège de l'IA

Andy Abgottspon entend par là le risque lié à l'usage de l'IA dans des domaines et des processus où elle ne contribue pas vraiment au succès de l'apprentissage. Comme outil autonome, l'IA peut, dans certains cas, être utile aux formateurs. Mais sans effet sur l'apprentissage pour les élèves et les étudiants, elle est mal placée.

• Compétences futures

Selon la NASA, l'être humain perd plus de 95% de sa créativité avant l'âge de 15 ans. L'IA ne remplace pas la créativité ni la communication véritable entre les personnes. Il faut donc entretenir ces compétences humaines, car leur importance s'accroîtra à l'avenir.

Cet exposé complexe avait pour but de montrer comment appliquer l'IA avec succès dans la formation:

- Au lieu de remplacer des processus actuels par l'IA, mieux vaut viser des applications et des définitions entièrement nouvelles.
- Au lieu disperser les efforts, l'IA doit aider à se concentrer sur l'essentiel.
- Il faut utiliser l'IA à bon escient, non comme but en soi, mais comme véritable aide à la pédagogie professionnelle. L'engouement pour la nouvelle technologie ne doit pas faire perdre cet objectif de vue.

Les explications d'Andy Abgottspon ont donné un aperçu de l'avenir de la formation. L'adaptation à la formation professionnelle pratique exigera toutefois encore du temps et un effort de persuasion. La Journée nationale de la formation de l'an prochain permettra peut-être d'y voir plus clair ...



«Du point de vue sociétal, la nouvelle technologie appelle des principes éthiques tels que la loyauté, la transparence et la responsabilité.»

Andy Abgottspon, fondateur et CTO de Hazu Technologies GmbH



Voici quelques avis de participants sur le contenu et les exposés tenus à la 5^e Journée nationale de la formation ...



Liliane Kramer

«La formation basée sur l'IA s'adapte à l'individu»

«La vision d'ensemble devient prépondérante, j'en suis très heureuse. Nous ne voulons pas seulement vendre, mais aussi transmettre aux jeunes la diversité et l'aspect passionnant du commerce de détail. Au-delà de la connaissance du produit, il en va d'entretiens sur les pièces de rechange, de l'après-vente, de la présentation des marchandises ou de l'organisation d'événements pour les clients. Pour assurer le suivi intégral de nos clients, la connaissance de l'être humain est la base. Le rétroviseur peut nous apprendre à bien préparer l'avenir. Nous devons toutefois nous occuper aujourd'hui déjà de ce qui peut arriver demain. Malgré les sujets génériques comme la psychologie et l'expérience d'achat, n'oublions pas les connaissances de base solides. La formation basée sur l'IA combine nos produits tangibles avec l'individualité de nos apprentis mais aussi avec celles de nos clients et collègues. Cette 'fusion' pourrait nous aider à réaliser un rêve! Cependant plus tôt demain qu'aujourd'hui ...»

Liliane Kramer, directrice et propriétaire de Joggi AG, Morat



Sulejman Beljuli

«Initiative personnelle et compétences sociales»

«Le contact personnel avec la clientèle est la clé de la décision d'achat dans le magasin. La nouvelle conception des CIE accorde plus d'importance à l'entretien de vente, sur le plan technique, certes, mais aussi personnel. J'ai appris mon métier dans le commerce de détail, je connais la branche automobile et je travaille désormais dans le gros électroménager. Les aspects humains de la vente sont les mêmes et sont appréciés de tous. Les informations techniques sont disponibles sur l'internet. La plupart des clients sont au courant. Par contre, aujourd'hui, les contacts humains sont décisifs et ont désormais plus de poids dans la procédure de qualification. Notre apprenti nous dit que la plateforme d'apprentissage de nu.Education est intuitive et facile à gérer. Elle lui plaît et lui sert d'outil pour apprendre. L'intégration de l'IA dans la formation professionnelle offre aussi des possibilités. L'expérience montrera où l'IA est vraiment judicieuse. Mais selon l'exposé, elle devrait promouvoir l'esprit d'initiative et la responsabilité de nos jeunes. Cela mérite un grand bravo!»

Sulejman Beljuli, conseiller à la clientèle et formateur, Miele AG, Schlieren



Kurt Aschwanden

«Nous devons vivre avec notre temps!»

«La présentation des marchandises et les conseils sont absolument essentiels. Nous devons les rendre encore plus personnels, spécifiques et humains. Les clients doivent acheter ce qui leur convient à eux, pas à nous. Je travaille dans la vente depuis plus de 30 ans. Je n'ai encore jamais arnaqué un client. Je préfère déconseiller et perdre du chiffre d'affaires plutôt que la confiance du client. La nouvelle conception des cours en tient compte. Je suis d'accord avec le professeur Wolter: il y a toujours eu des changements perturbants, souvent même douloureux. Dans le pays de Glaris, qui avait autrefois une industrie textile florissante, il ne reste que des usines vides. Mais nous avons survécu et nous avons évolué. De même, nous survivrons aussi au changement dans la formation professionnelle, y compris à l'IA et nous en tirerons le meilleur parti. La plateforme d'apprentissage nu.Education signifie aussi du changement, mais positif dans ce cas. Nous pouvons échanger des photos en ligne et actualiser des contenus. Ainsi, nous restons à jour et attractifs pour les jeunes. L'apprentissage soutenu par l'IA est lui aussi attractif, quand on peut élaborer ses propres projets et contenus et consulter au besoin des coaches d'apprentissage intelligents. Pourtant, malgré toute l'IA, les connaissances de base sont indispensables, il faut toujours de bons artisans. De plus, le message d'Andy Abgottspon m'a plu: les jeunes enfants sont des génies! Je sais maintenant que j'en ai été un moi aussi!»

Kurt Aschwanden, enseignant aux CIE et membre du service extérieur d'Ebnat AG, à Ebnat-Kappel

►► ... SUITE

«Une casserole reste une casserole»

«Le quatrième bloc des CIE récapitule bien le temps d'apprentissage. Les processus psychologiques de la vente sont judicieusement placés à la fin de l'apprentissage, quand nos jeunes ont déjà muri et acquis de l'expérience. En effet, durant la troisième année d'apprentissage, la timidité naturelle des jeunes cède déjà le pas au professionnalisme, notamment grâce au soutien du quatrième CIE. En outre, j'approuve beaucoup la visite du salon, avec une préparation et un suivi, et la promotion de soi comme sujet de formation. Je suis d'accord avec le professeur Wolter, selon qui nous devons absolument garder notre passé et notre expérience pour en tirer des leçons pour l'avenir. Ne négligeons pas non plus les connaissances de base. Malgré toute la numérisation, une casserole reste une casserole. Mais l'IA et la traduction automatique sont des aides, de même que la plateforme nu.Education. Nos apprentis nous montrent volontiers ce que celle-ci permet de faire. Nous continuons ainsi à nous développer ensemble!»

Stéphanie Dellandrea-Kaufmann, directrice de la boutique «Côté Ambiance», Kaufmann & Fils SA, La Chaux-de-Fonds



Stéphanie
Dellandrea-Kaufmann



Elvio Martinotti

«Je connais nu.Education sous deux angles»

«Comme enseignant du quatrième bloc des CIE, je soutiens entièrement la nouvelle conception. Les exercices pratiques de conseils et de vente à Däniken consolident toute la période d'apprentissage. Ils assurent le lien avec la pratique. En diminuant leurs craintes, ils donnent de l'assurance à nos jeunes dans le magasin. Cette étroite relation avec la pratique, je la constate aussi sur la nouvelle plateforme nu.Education qui nous permet d'accompagner nos apprentis à 100%. Ma fille utilise aussi cet outil. Je connais donc cette application non seulement comme formateur, mais aussi du point de vue des apprentis. En conclusion, nous ne pouvons plus transmettre les contenus à nos jeunes d'une manière autre que numérique. Les jeunes sont déjà conditionnés dès l'école primaire. La formation professionnelle numérisée de Swissavant est donc proche de la vie pratique et orientée vers l'avenir, ce qui est pertinent.»

Elvio Martinotti, enseignant CIE 4, responsable du site d'Arthur Weber AG à Steinhausen



Stefanie Scarpattetti

«Je veux!»

«Nous devons sortir de notre zone de confort! Aujourd'hui, avoir un beau magasin ne suffit plus! Nous devons créer des expériences, oser innover, surprendre nos clients, les épater!»

Qu'est-ce que cela pourrait signifier concrètement?

«Chaque automne, nous recevons 300 tonnes de sel d'épandage. Désormais, nous ajoutons une fine bouteille 'pour se réchauffer' à chaque palette de sel pour les cantonniers en hiver. Ça les a surpris!»

Cette créativité, vous l'attendez aussi de la part des CIE?

«Des idées neuves, des modes de pensée jeunes, des conseils d'autres commerces aussi, oui! Les exercices de vente dans les locaux d'exposition de e + h Services AG à Däniken s'y prêtent parfaitement! Dans ce contexte, j'espère de bons échanges dans les cours et que toute notre branche pourra profiter de cette approche pratique. J'ajoute d'ailleurs que la plateforme nu.Education permet de contacter d'autres branches et nous aide à remédier au manque de personnel en engageant des personnes provenant d'autres branches. Le problème se transforme donc en une opportunité!»

Vous aimeriez aussi de la flexibilité...?

«Oui, surtout dans les compétences humaines. Je ne vois pas encore très bien si l'IA peut nous aider à cet égard. L'IA pourrait fournir des idées. C'est à nous d'approcher nos clients de manière sans cesse renouvelée et différente. Il faut vouloir développer activement les relations avec la clientèle de façon créative. Les nouvelles idées ne viennent pas toutes seules, il faut aller les chercher et les cultiver!»

Stefanie Scarpattetti, directrice des ressources humaines, Weber Prevost AG, Coire

WOLF-Garten multi-star®

Starke Helfer für den Garten

click SYSTEM

WOLF  Garten®

Cub Cadet®

VOLLE
POWER,
HÖCHSTER
KOMFORT.

XT
ENDURO SERIES

StanleyBlack&Decker

Besuchen Sie uns auf der Messe
hardware+ Halle 2 Stand D2055

BERUFSBILDUNG / FORMATION PROFESSIONNELLE

Hohe Schule des Verkaufens: Lernen – üben – perfektionieren

Wie geht «Verkaufen» im Fachgeschäft von heute ... und wie geht es morgen? – Der neue, im Rahmen der Detailhandelsreform «verkauf2022+» geschaffene, vierte üK-Block in der Detailhandelsausbildung von Swissavant befasst sich für die Lernenden in ihrem letzten, so genannten Schwerpunktjahr mit dem «Gestalten von Einkaufserlebnissen». Konkret: Was wie tun, damit Interessierte in den Laden kommen und als zufriedene Kund*innen wieder gehen? – Im Oktober 2024 wurde dieser üK 4 erstmals für die Lernenden in Ihrer Ausbildung zur Detailhandelsfachfrau resp. Detailhandelsfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis EFZ der Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Eisenwaren», «Haushalt», «Elektrofach» und «Farben» durchgeführt. Die *perspective* hat reingeschaut.

La haute école de la vente: apprendre, s'exercer, se perfectionner

Comment se passe la «vente» dans le commerce spécialisé d'aujourd'hui... et dans celui de demain? Le nouveau bloc des CIE, le 4^e de la formation du commerce de détail de Swissavant, créé dans le cadre de «vente2022+» porte sur la «Création d'expériences d'achat» pour les apprentis de dernière année, dite année de spécialisation. Pourriez-vous préciser? Que faut-il faire et comment agir pour que des personnes intéressées entrent dans le magasin et en ressortent en tant que clients satisfaits? Ce CIE a été réalisé pour la première fois en octobre 2024, pour les apprentis gestionnaires du commerce de détail avec Certificat fédéral de capacité (CFC) des branches de formation et d'examen (F+E) «quincaillerie», «ménage», «électroménager» et «peinture». La revue *perspective* est allée voir.



Voller Elan und mit hoher Motivation – die Lernenden sowie auch die anwesenden Kursleitenden während des üK 4 – im attraktiven Showroom der e + h Services AG in Däniken (SO).



Pleins d'élan et de motivation – les apprentis, mais aussi les enseignants présents durant le CIE 4 – dans le showroom attrayant de e + h Services AG à Däniken (SO)

Viel, wirklich viel wird getan, um die jungen Berufsleute der von Swissavant betreuten Fachhandelsbranchen fit zu machen. Zunächst fit für die Prüfungen des Qualifikationsverfahrens (QV), vormals Lehrabschlussprüfung (LAP) vor allem aber fit für die Betreuung und Beratung einer anspruchsvollen Kundschaft. Einer Kundschaft, die – aus welchen Gründen auch immer – dem stationären Detailhandel den Vorzug gibt vor allen anderen Einkaufskanälen. Und die sich davon etwas erwartet, bewusst oder unbewusst. Eben ein «Einkaufserlebnis» – und zwar ein positives! Dieses perfekt zu inszenieren und auf die Kund*innen abzustimmen ist eine der vornehmen Aufgaben für Fachkräfte im Detailhandel.

D'immenses efforts sont faits pour préparer les jeunes professionnels des branches du commerce spécialisé gérées par Swissavant. D'abord pour les préparer à la procédure de qualification (PQ), anciennement examen de fin d'apprentissage (EFA) mais surtout pour suivre et conseiller une clientèle exigeante. Une clientèle qui, pour quelque raison que ce soit, préfère le commerce de détail à tous les autres canaux de vente et qui, consciemment ou non, en attend un engagement sous la forme d'une «expérience d'achat» positive. Mettre celle-ci en scène à la perfection et l'adapter aux clients est l'une des tâches les plus nobles des professionnels du commerce de détail.



Ideales Ambiente – praxisgerechte Ausbildung

Konkret betrifft das die Umsetzung der Anforderungen im Lehrplan zur reformierten Verkaufslehre «verkauf 2022+». Etwas weniger theoretisch: Das «Gestalten von Einkaufserlebnissen». Es will geübt sein. – Und wo finden die praktischen Übungen dazu statt? Bei der e + h Services AG in Däniken – unweit vom suissetec-Campus in Lostorf, wo sonst die restlichen üK-Blöcke stattfinden.

Hinter der zunächst unspektakulären Adresse verbirgt sich eine Ideallösung, wie sie die Swissavant-Branchen nicht besser hätten finden können: Eine Frucht der Kooperations- und Vernetzungsbemühungen eines aktiven Wirtschaftsverbands. Warum? Der in Däniken vom zentralen Logistik-Dienstleister für Eisenwaren und Haushalt zur Verfügung gestellte Showroom ist das wohl bestmögliche Ambiente überhaupt, um angehende Detailhandelsfachleute realitätsgetreu in die hohe Kunst des Verkaufens einzuführen: In Ruhe und begleitet von ausgewiesenen Profis – den üK-Kursleitenden.

Der Showroom hält das nahezu komplette Sortiment für den Haushalt und ein sehr Breites für Eisenwaren nicht nur vorrätig, sondern präsentiert es bereits ansprechend. Insgesamt rund 400 Lieferanten sind mit 450 Marken in Däniken präsent. Allein auf den Haushalt bezogen reicht das Spektrum von Geschirr, Gläsern und Besteck über umfangreiche Grillsortimente, Pizzaöfen und Gartenmöbel bis hin zu Küchenhelfern, Hundebetten und Blumentöpfen ... und weit – sehr weit – darüber hinaus. Eisenwaren, Elektrofach und Farben seien hier aus Platzgründen nicht besprochen. – In und mit dieser landesweit wohl einmaligen Markenartikelwelt dürfen die Lernenden im 3. Lehrjahr arbeiten, üben, lernen – und die Artikel dabei nochmals richtig erleben, 1:1.

Laptops sind das erste «Werkzeug» im Kurs: Die Lernplattform von nu.Education ist ein vollintegriertes Arbeitsinstrument bei der Vorbereitung und Auswertung vieler Aktivitäten.

L'ordinateur portable est le premier outil du CIE. La plateforme d'apprentissage de «nu.Education» est un instrument de travail pleinement intégré dans la préparation et l'évaluation de nombreuses activités.

Vielfache Lerngewinne

Die Übungen der vierten üK-Woche umfassen eine Vielfalt praxisorientierter Themen. Ohne hier die Tagesabläufe detailliert zu beschreiben (das machen Ihre Lernenden viel besser selbst ...) sei doch auf einige Schwerpunkte hingewiesen. So ist die Lernplattform «nu» ein vollintegriertes Arbeitsinstrument bei der Vorbereitung und Auswertung vieler Aktivitäten. Damit sind Laptops das erste Werkzeug im Kurs, gefolgt von Handys (für Kurzvideos) und dem Flip-Chart: Die gesamte Ausbildung ist digital gestützt und handlungskompetenzorientiert. Es wird gearbeitet und ausgetauscht, gefachsimpelt und mit den Lehrpersonen diskutiert – und auch mal herzlich gelacht. Vor allem aber wird praktisch

Ambiance idéale – formation axée sur la pratique.

Concrètement, il s'agit de mettre en œuvre les exigences du programme d'enseignement de «vente 2022+». Mais revenons à la pratique: la «Création d'expériences d'achat» demande de l'entraînement. Où peut-on faire des exercices pratiques? Chez e + h Services AG, à Däniken, non loin du suissetec Campus de Lostorf où se tiennent d'habitude les autres blocs des CIE.

Cette adresse peu spectaculaire cache toutefois une solution idéale et les branches de Swissavant n'auraient pas pu trouver mieux. Elle est le fruit d'efforts de coopération et de réseautage d'une association économique active. Pourquoi? Le showroom mis à disposition par le fournisseur central de logistique pour la quincaillerie et le ménage est sans doute l'environnement par excellence pour initier les futurs spécialistes du commerce de détail au grand art de la vente, dans le calme et accompagnés par des pros, à savoir les enseignants des CIE.

Le showroom dispose non seulement de l'assortiment presque complet pour le ménage, mais aussi d'une vaste offre de quincaillerie, déjà exposée de façon attrayante. Au total, environ 400 fournisseurs représentant 450 marques sont présents à Däniken. Rien que dans le secteur ménage, l'éventail s'étend de la vaisselle, de la verrerie et des couverts aux barbecues, fours à pizzas, meubles de jardin en passant par les ustensiles de cuisine, paniers pour chiens, pots à fleurs et bien au-delà encore. Faute de place, nous n'avons pas décrit la quincaillerie, l'électroménager et la peinture. Dans cet univers absolument unique d'articles de marque en Suisse, les apprentis de 3^e année peuvent travailler, s'exercer et apprendre tout en faisant encore mieux connaissance avec les différents articles.



Multiples gains d'apprentissage

Les exercices de la 4^e semaine de CIE comprennent de multiples sujets axés sur la pratique. Sans vouloir décrire ici en détail l'emploi quotidien du temps (les apprentis savent le faire bien mieux que moi), voici quelques points forts. Ainsi la plateforme d'apprentissage «nu» est un instrument de travail pleinement intégré dans la préparation et l'évaluation de nombreuses activités. De ce fait, les ordinateurs portables sont le premier outil du cours, suivis des téléphones mobiles (pour les vidéos brèves) et des flipcharts. Toute la formation est basée sur le numérique et axée sur les compétences opérationnelles. Les apprentis travaillent et s'échangent entre eux, parlent boutique et discutent avec les ensei-

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

geübt. Und neben den konkreten Kniffs und Tipps aus der Trickkiste erfahrener Ausbilder*innen bekommen die Lernenden auch Gelegenheit zum Kurzreferat: Mit den Präsentationen der Gruppenarbeiten – spontan am Flipchart oder mit Powerpoint vorbereitet – trainieren sie das Reden vor der Gruppe. Der Auftritt vor Menschen ist bekanntlich Übungssache. Er gehört heute im Berufsleben fast überall dazu, ihn zu trainieren stärkt das Selbstvertrauen.

Der Engel steckt im Detail

Beim Besuch der *perspective* im üK 4 Haushalt stand die «Warenpräsentation» im Vordergrund. Auf dem im 3. Lehrjahr vorhandenen Wissen aufbauend, komponierten die Lernenden in Gruppen jeweils die Interpretation eines typischen Motivs der anspruchsvollen Tischkultur – fürs Schaufenster oder den POS: «Kochen am Tisch» – «Fondue und mehr» – «Tea for two» – um Beispiele zu nennen. Es entstanden ansprechende, teilweise bereits gekonnte Kompositionen von Artikeln zur gehobenen Tafel: Anmächtig dekoriert, das Thema ganzheitlich aufgreifend und zu Zusatzkäufen animierend. – Die kritische Analyse durch das Plenum der Kolleg*innen und Ausbilder zeigte aber doch hier und da noch Verfeinerungspotenzial auf: Hier wirkt das Ganze kubistisch-streng – etwa eine locker drapierte Schürze würde helfen. Dort passen die Frühlingsfarben der Papierservietten nicht zum herbstlichen Gesamtbild. Hier lenken zu viele Preisschilder von der Einladung zum sinnlichen Genuss ab. Dort stört der wuchtige Tischgrill den Blick auf das elegante Schneidbrett und die Gewürz- und Saucen-Accessoires ...

Es zeigte sich, dass die professionelle Warenpräsentation von Feinheiten lebt, von der Komposition verschiedener kleiner und grosser, wichtiger und scheinbar weniger wichtiger Exponate zu einem stimmigen Gesamtbild. Zu einem Bild mit Stil, Pfiff oder auch mit verschmitztem Humor. – Dafür brauchen die jungen Berufsleute Begeisterung, Wissen und Können! Im üK 4 werden sie darin geschult – das Berufsleben macht sie alsdann zu ausgekochten Profis.



Mit viel Feingefühl und Engagement präsentierten die Lernenden ihre Kreationen der Warenpräsentationen und nahmen die kritischen Analysen im Plenum gerne entgegen.

gnants, on entend parfois rire de bon cœur, mais surtout, on s'exerce dans la pratique. À part des trucs et astuces concrets tirés de la boîte à outils de formateurs expérimentés, les apprentis reçoivent également l'occasion de tenir de brefs exposés. Par des présentations de travaux de groupe, préparées spontanément à l'aide du flipchart ou de Powerpoint, ils s'entraînent à parler devant le groupe. Parler en public est une question d'entraînement, comme on le sait. Aujourd'hui, cette compétence fait presque partout partie de la vie professionnelle et l'entraîner renforce la confiance en soi.

L'ange aussi se cache dans les détails

Lors de la visite de *perspective* au CIE 4 ménage, l'accent portait sur la «présentation des marchandises». Sur la base des connaissances acquises en 3^e année, chaque groupe d'apprentis a composé son interprétation d'un motif typique sophistiqué des arts de la table pour la vitrine ou le point de vente. «Cuisiner à table», «La fondue et plus encore», «Tea for two» pour ne citer que quelques exemples. Le résultat: des compositions attrayantes, parfois déjà habiles, avec des articles destinés à une table raffinée. Une décoration plaisante, exprimant le sujet dans son ensemble et animant à faire des achats supplémentaires. En séance plénière, l'analyse critique par les collègues et les enseignants révélait toutefois encore ici et là du potentiel d'amélioration. Ici, l'ensemble dégage un rigorisme cubique – un tablier drapé en souplesse pourrait aider. Ailleurs, les couleurs printanières des serviettes en papier détonent dans le tableau d'ensemble automnal. Ici les trop nombreuses étiquettes de prix détournent l'attention de l'invitation au plaisir des sens. Là-bas, le grill de table imposant gêne la vue sur l'élégante planche à découper et les accessoires pour les épices et les sauces...

Il s'avère que la présentation professionnelle de marchandises vit de subtilités, de la composition et de la taille de différents objets exposés, certains importants, d'autres moins, pour former une image globale cohérente. Avec du style, de l'humour ou une pointe de malice. Pour y parvenir, les jeunes professionnels ont besoin d'enthousiasme, de connaissances et de savoir-faire. Ils y sont formés dans le cadre des CIE 4, après quoi, la vie du métier fera d'eux des professionnels chevronnés.



Avec beaucoup de sensibilité et d'engagement, les apprentis ont présenté leurs créations de présentation des marchandises et ont accepté les analyses critiques durant la séance plénière.

Einige Stimmen von Teilnehmenden an der Premiere 4. üK-Blocks

Quelques voix des participants à la première du bloc 4 des CIE



Emely Rosario

«Raus aus dem Campus – rein in die Praxis!»

«Der erste Tag hier bei der e + h war eine willkommene Abwechslung zum Lernbetrieb im Campus Lostorf. Ich schätze sehr, dass wir hier nicht nur produktspezifisch arbeiten, sondern praktisch das gesamte Sortiment der Haushaltsbranche im Überblick haben. – Die hohe Kunst der Warenpräsentation macht richtig Spass! Aber auch die verbale und nonverbale Kommunikation mit der Kundschaft sind für mich gute Lernfelder.»

Emely Rosario, Lernende Haushalt im 3. Lehrjahr – Warenhaus Loeb AG, Bern

«Sortir du campus – passer à la pratique!»

«Le premier jour ici chez e+h était un changement bienvenu par rapport à l'apprentissage au Campus à Lostorf. J'aime beaucoup travailler ici non sur un produit spécifique, mais avoir une vue d'ensemble sur pratiquement tout l'assortiment de la branche du ménage. Le grand art de la présentation des marchandises, c'est un vrai plaisir! Mais la communication verbale et non-verbale avec les clients est aussi un excellent terrain d'apprentissage pour moi.»

Emely Rosario, apprentie ménage en 3^e année, Grands magasins Loeb AG, Berne



Ena Soldic

Realitätsbezogene Vorbereitung auf Prüfung UND Praxis

«Die praktischen Übungen zum Gestalten von Einkaufserlebnissen, zu Verkaufsgesprächen und zum Verstehen des Menschen sind sehr wertvoll. Ich spreche hier aus meiner eigenen Berufserfahrung im Detailhandel wie auch als Prüfungsexpertin. Im 3. Lehrjahr bringen unsere Lernenden bereits ein erfreuliches Know-how mit – jetzt machen wir miteinander noch den Feinschliff. Damit können sie das Gelernte bestmöglich im QV umsetzen und dann in der Praxis damit arbeiten. Die praktische Vorbereitung mit vollem Sortiment und ohne Zeitdruck, das ist eine Schulungssituation, die nicht alle Betriebe bieten können. Insofern sind wir hier im Showroom der e + h Services AG als Übungsrahmen hervorragend aufgehoben. Und wenn ich das noch sagen darf: Auch die inhaltliche Vorbereitung des üK 4 durch die Berufsbildung von Swissavant ist aus meiner Sicht sehr gut. So macht Ausbilden Freude!»

Ena Soldic, üK-Leiterin, Prüfungsexpertin – ehem. Abteilungsleiterin Coop City

Préparation à l'examen ET à la pratique en prise directe avec la réalité

«Les exercices pratiques de création d'expériences d'achat, d'entretiens de vente et pour comprendre les gens sont très précieux. Je parle ici de ma propre expérience professionnelle dans le commerce de détail mais aussi comme experte aux examens. En 3^e année, nos apprentis ont déjà d'un savoir-faire réjouissant, maintenant, nous procédons ensemble à la finition. Ils peuvent appliquer les connaissances acquises au mieux dans la PQ et, plus tard, dans la pratique. La préparation pratique avec un assortiment complet et sans contraintes de temps est une situation de formation que les entreprises ne peuvent pas toutes offrir. Sur ce point, nous bénéficions dans le showroom d'e+h Services AG d'un excellent cadre pour les exercices. Et si j'ose encore ajouter un mot: la préparation du contenu du CIE 4 par la formation professionnelle de Swissavant est à mon avis excellente. C'est ainsi que la formation fait plaisir.»

Ena Soldic, enseignante aux CIE, experte aux examens, autrefois cheffe de département chez Coop City

«Mit dem vollen Sortiment arbeiten – das ist stark!»

«Der Kontakt mit den Produkten ist spannend. Anfassen, Untersuchen und Ausprobieren macht Spass – einfach genial! Wir haben sehr viele dieser Produkte auch in unserem Geschäft – insofern ist es fast ein Heimspiel für mich. Die Warenpräsentation machen wir in unseren Supermärkten ähnlich. Mich hat aber auch die Logistik und die Technik in den Lagern der e + h Services AG beeindruckt. Es tut gut und motiviert, anstelle des vielen Zuhörens selbst aktiv werden zu können! So macht der üK Freude – und wir bekommen eine sehr gute Vorbereitung auf das QV!»

Dukgyal Gyalpo, Lernender Haushalt im 3. Lehrjahr – Migros Stadt Zürich



Dukgyal Gyalpo

«Travailler avec l'assortiment complet, c'est très fort!»

«Le contact avec les produits est passionnant. Les prendre en mains, les examiner et les essayer, c'est tout simplement génial! Nous tenons un grand nombre de ces produits dans notre entreprise, je me sens tout-à-fait dans mon élément. Dans nos supermarchés, nous faisons la présentation des marchandises de la même façon. La logistique et la technique du stockage chez e+h Services AG m'ont également impressionné, Cela fait du bien et nous motive de pouvoir être actif soi-même au lieu d'écouter pendant des heures. Ainsi, les CIE font plaisir et nous recevons une bonne préparation pour la PQ!»

Dukgyal Gyalpo, apprenti ménage de 3^e année chez Migros en ville de Zurich



115. ordentliche GV 2025 von Swissavant: Antrag auf Fusionsgenehmigung mit VSF

Der Vorstand von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hat unter der Leitung des neuen Präsidenten Kevin Feierabend den Fusionsvertrag mit dem Verband der Schweizer Farbenfachhändler (VSF) einstimmig genehmigt und wird demzufolge an der kommenden ordentlichen 115. Generalversammlung 2025 den Mitgliedern von Swissavant offiziell den Antrag auf rückwirkende Genehmigung per 1. Januar 2025 der Fusion mit dem VSF auf die Agenda setzen. Die Mitglieder des VSF haben den Fusionsvertrag bereits an der ordentlichen Mitgliederversammlung am 1. Juni 2024 mit dem von Gesetzes wegen geforderten notwendigen Quorums genehmigt.

115^e assemblée générale de Swissavant: proposition de fusion avec l'ASCP

Sous la direction du nouveau président Kevin Feierabend, le comité de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage a approuvé à l'unanimité le contrat de fusion avec l'Association suisse des commerçants en peinture. Il inscrira donc officiellement à l'ordre du jour de l'assemblée générale ordinaire 2025 de Swissavant la proposition demandant aux membres d'approuver rétroactivement au 1^{er} janvier 2025 la fusion avec l'ASCP. Les membres de l'ASCP ont déjà approuvé le contrat de fusion à l'occasion de leur assemblée générale ordinaire en date du 1^{er} juin 2024 à la majorité légale requise.

Die nun vom Vorstand von Swissavant beantragte Fusion braucht – erneut gesetzeskonform – die Zustimmung von drei Viertel aller anwesenden stimmberechtigten Mitgliedern von Swissavant. Die seit längerem angestrebte Fusion ist angesichts der jahrzehntelangen erfolgreichen Zusammenarbeit in der Berufsbildung am Ende eine «Fusion der Logik und Partnerschaft», die für beide Verbände eine echte Win-win-Situation darstellt. Bei Gutheissung des Fusionsvertrages durch die Mitglieder von Swissavant wird sich für die VSF-Berufsbildung praktisch nichts ändern, und die Schweizer Farbenfachhändler haben weiterhin die Garantie, dass die gesetzeskonforme Basisbildung (Berufslehre) für die Unternehmungen im Schweizer Farbenfachhandel gewährleistet ist, denn ohne Frage ist diese duale Ausbildung des Berufsnachwuchses von existenzieller Bedeutung.

Berufsbildung im Zentrum

Der Personalmangel macht sich schon seit längerer Zeit nicht nur in der Schweizer Farbenbranche bemerkbar, sondern auch beim «VSF» als Verband und damit als nationale Bildungsorganisation. Der zukünftige Berufsnachwuchs für die Unternehmungen im Schweizer Farbenfachhandel kann mit der verbandspolitischen Fusion weiterhin sichergestellt werden, da die enge bildungspolitische Partnerschaft im Rahmen der Durchführung von überbetrieblichen Kursen in Lostorf (SO) einer bewährten professionellen Zusammenarbeit mit Swissavant entspringt und so den dringend benötigten Berufsnachwuchs markt- und branchenspezifisch ausbildet.

Swissavant als Fusionspartner wird künftig die legitimen bildungspolitischen Interessen des VSF weiterhin sicherstellen. Die Schweizer Farbenbranche wird auch nach der Fusion mit Swissavant über eine eigen-

Pour être elle aussi conforme à la loi, la fusion proposée par le comité de Swissavant exige l'approbation des trois quarts de tous les membres de Swissavant présents ayant le droit de vote. Cette fusion désirée depuis longtemps est logique compte tenu de la collaboration et du partenariat de longue date entre les deux associations dans la formation professionnelle et représente une situation gagnant-gagnant pour les deux parties. L'approbation du contrat de fusion par les membres de Swissavant, ne changera presque rien en pratique pour la formation professionnelle de l'ASCP. Les commerçants suisses en peinture conserveront la garantie que la formation professionnelle de base restera conforme à la loi. En effet, la formation duale de la relève professionnelle est indubitablement d'une importance existentielle pour cette branche.

Concentration sur la formation professionnelle

Depuis longtemps, la branche suisse du commerce en peinture souffre du manque de personnel. Celui-ci touche aussi l'ASCP en tant qu'association et organisation formatrice nationale. Pour les entreprises du commerce suisse en peinture, la fusion en tant que mesure de politique associative garantit que la formation de la relève professionnelle reste assurée. En effet, l'étroit partenariat avec Swissavant au sein des cours interentreprises à Lostorf (SO) découle d'une collaboration professionnelle qui a fait ses preuves et permet de former, de façon spécifique à la branche et au marché, la relève professionnelle dont l'ASCP a un urgent besoin.

Swissavant, en tant que partenaire de fusion, continuera à garantir les intérêts légitimes de l'ASCP en matière de formation professionnelle. La branche suisse du commerce spécialisé en peinture disposera également, après la fusion avec Swissavant, d'une branche de formation



ständige Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P-Branche) «Farben» verfügen, die für alle Unternehmen aus der Schweizer Farbenbranche das bildungspolitische Fundament des Berufsnachwuchses darstellt. Das über die letzten Jahrzehnte geäußerte Verbandsvermögen des VSF wird bei erfolgter Genehmigung des Fusionsvertrages durch die Generalversammlung 2025 von Swissavant als bildungspolitische Reserveposition «Ausbildungsfonds» in die Bilanz von Swissavant eingebucht und unterliegt künftig zweckgebunden dem offiziellen zugeordneten «Verwendungszweck der Berufsbildung.»

Der Vorstand von Swissavant geht aktuell davon aus, dass die Fusion mit dem VSF respektiv der Fusionsvertrag rückwirkend auf den 1. Januar 2025 von der 115. ordentlichen Generalversammlung 2025 von Swissavant genehmigt wird.

«Die angestrebte Fusion mit dem Verband der Schweizer Farbenfachhändler ist eine klassische Win-win-Situation», meint sichtlich zufriedener Verbandspräsident Kevin Feierabend zur beantragten Fusionsgenehmigung mit dem VSF.



et d'examen (F+E) «Peinture» représentant la base de la politique de formation de sa relève professionnelle. En cas d'approbation du contrat de fusion par l'assemblée générale ordinaire 2025 de Swissavant, la fortune accumulée par l'ASCP ces dernières décennies figurera au bilan de Swissavant en tant que poste de réserve pour la politique de formation sous la rubrique «Fonds de formation». Celui-ci sera officiellement «affecté à la formation professionnelle».

Le comité de Swissavant admet actuellement que l'assemblée générale 2025 de Swissavant approuvera la fusion avec l'ASCP, c'est-à-dire le contrat de fusion, avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2025.

«La fusion souhaitée avec l'Association suisse des commerçants en peinture est une situation classique de double gagnant», affirme Kevin Feierabend, président de Swissavant, visiblement satisfait, au sujet de la proposition de fusion avec l'ASCP.

12.-14.01.2025
Messe Luzern
hardware⁺
Halle 2
Stand E2067



Heftklammern
Druckluftnagler
Kompressoren



**Ihr Partner für qualitativ
hochwertige Druckluft- und Befestigungstechnik**

Prebena AG Schweiz Glütschbachstrasse 76 3661 Uetendorf
T 033 346 61 81 F 033 346 61 82 info@prebena.ch www.prebena.ch





Modernisierung der ASA-Branchenlösung Nr. 63: Umfrage abgeschlossen und erste Schritte eingeleitet

Wir freuen uns, den erfolgreichen Abschluss der Umfrage zur «Modernisierung der Branchenlösung 63» bekanntzugeben. Dank der aktiven Teilnahme der Mitglieder der ASA-Branchenlösung Nr. 63 sowie den Mitgliedern von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt können nun konkrete Ansätze in Angriff genommen werden, um die ASA-Branchenlösung Nr. 63 optimal an aktuelle Bedürfnisse anzupassen.

Die Basiskurse für KOPAS sind online

Die Basiskurse richten sich an die KOPAS in ihren Betrieben. Kursdaten und Anmelde-möglichkeiten sind ab sofort auf der Website von Swissavant verfügbar.

Unternehmen, die den EKAS-Richtlinien unterliegen, sind gesetzlich verpflichtet, eine KOPAS auszubilden und regelmässig weiterzubilden. Swissavant organisiert und führt dieses Kursangebot als Trägerorganisation durch.

Die Kursdaten der Basiskurse für 2025 sind wie folgt:

- 07. Mai 2025 (französisch) – Renens (VD)
- 13. Mai 2025 (deutsch) – Wallisellen (ZH)

Sämtliche Informationen zu den Kursen 2025 und die Anmelde-möglichkeiten finden Sie auf unserer Website:
<https://swissavant.ch/netzwerk/ekas/ausbildungen-kopas/anmeldung-basisausbildung/>



Die ersten Schritte sind bereits eingeleitet: Gemeinsam mit dem AEH, Zentrum für Arbeitsmedizin, Ergonomie und Hygiene AG, erarbeiten wir ein neues Handbuch zur Erstellung eines Sicherheitskonzeptes, das den Mitgliedern zukünftig als umfassende und aktuelle Ressource zur Verfügung stehen wird. In diesem Zuge wird auch in enger Kooperation mit dem AEH die Erhebung der Ausfall-tage-Statistik modernisiert um wertvolle und aktuelle Daten bereitzustellen, die als Entscheidungsgrundlage für betriebliche Gesundheitsförderung dienen können.

Basierend auf den Umfrageergebnissen planen wir darüber hinaus die Einführung einer Online-Plattform für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz. Diese Plattform, die derzeit evaluiert und getestet wird, soll bis zum ersten Halbjahr 2025 mit den in der Umfrage erhobenen Funktionen zur Verfügung stehen. Sie wird den Mitgliedern ermöglichen, zentral auf wichtige Informationen und Checklisten zuzugreifen und erleichtert die administrative Umsetzung im betrieblichen Kontext.



Ein starkes Interesse besteht zudem an der Durchführung von Audits und Gefährdungsermittlungen, um die Arbeitssicherheit in den Betrieben gezielt zu stärken und Risiken systematisch zu erfassen.

Wir nehmen dieses Bedürfnis auf und planen, ab 2025 gezielte Audits und Gefährdungsermittlungen in enger Zusammenarbeit mit den Mitgliedern der ASA-Branchenlösung Nr. 63 durchzuführen.

Diese Massnahmen werden den Betrieben gezielte Unterstützung bieten, um arbeitsplatz-spezifische Risiken zu identifizieren und zu minimieren.

Zudem gibt es eine Neuerung beim Schulungsangebot: Die von Swissavant angebotenen Basiskurse für KOPAS (Kontaktperson für Arbeitssicherheit) werden ab sofort jährlich angeboten, während Weiterbildungen im Zweijahresrhythmus stattfinden werden, um den wachsenden Bedarf an kontinuierlicher Qualifizierung besser abzudecken und auf aktuelle Entwicklungen flexibel reagieren zu können.

Mit diesen Massnahmen setzen wir einen wichtigen Schritt zur Modernisierung und Stärkung der ASA-Branchenlösung Nr. 63 und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit allen Beteiligten.

Modernisation de la solution de branche MSST n° 63: sondage terminé – premières mesures prises

C'est avec plaisir que nous vous communiquons que le sondage sur la «modernisation de la solution de branche 63» est terminé. Grâce à la participation active des membres de la solution de branche MSST n° 63 et des membres de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, des mesures concrètes peuvent désormais être entreprises pour l'adapter aux besoins actuels.

Les cours de base pour les PERCOs se tiendront en ligne

Les cours de base sont destinés aux PERCOs dans leurs entreprises. Les dates de cours et les demandes d'inscriptions sont disponibles avec effet immédiat sur le site web de Swissavant. Les entreprises soumises aux directives CFST sont tenues par la loi de former une PERCO et de la perfectionner régulièrement. Swissavant organise et réalise cette offre de cours en tant qu'organisation responsable.

Vous trouverez toutes les informations sur les cours 2025 et les demandes d'inscription sur le site web: <https://swissavant.ch/fr/reseau/ekas/formations-kopas/inscription-formation-de-base/>

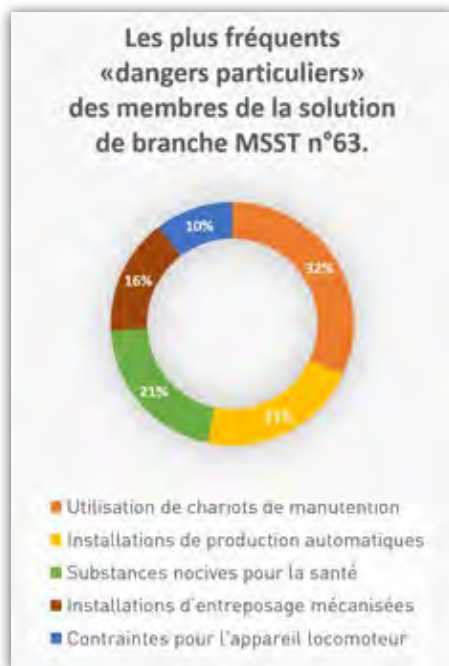
Les dates des cours de base pour 2025 sont les suivantes::

- 07 mai 2025 (français) – Renens (VD)
- 13 mai 2025 (allemand) – Wallisellen (ZH)



Les premières mesures ont déjà été initiées. En collaboration avec le AEH, Zentrum für Arbeitsmedizin, Ergonomie und Hygiene AG, nous élaborons un nouveau manuel pour créer un plan de sécurité qui servira aux membres en tant que ressource complète et actualisée. Dans la foulée, nous moderniserons également la collecte du nombre de jours de travail perdus afin de mettre à disposition des données statistiques précieuses et à jour pouvant servir à la prise de décisions en matière de promotion de la santé dans l'entreprise.

Sur la base des résultats du sondage, nous prévoyons en outre d'introduire une plate-forme en ligne concernant la sécurité au travail et la protection de la santé. Cette plate-forme, actuellement en phase d'évaluation et de test, devrait être disponible au premier semestre 2025 avec les fonctions collectées lors de l'enquête comme base. Elle permettra aux membres d'accéder de façon centralisée à des informations et à des check-lists importantes et facilitera la mise en œuvre administrative dans le contexte de l'entreprise.



Il existe de plus un fort intérêt pour réaliser des audits et déterminer les dangers afin de renforcer de façon ciblée la sécurité au travail dans les entreprises et faire l'inventaire systématique des risques.

Nous tenons compte de ce besoin et nous planifions de réaliser, à partir de 2025, des audits et des déterminations de dangers en étroite collaboration avec les membres de la solution de branche MSST n° 63.

Ces mesures offriront aux entreprises une aide ciblée pour identifier et réduire au minimum les risques spécifiques aux postes de travail.

En outre, il y aura une innovation dans l'offre de formation: les cours de base proposés par Swissavant pour les PERCOs (personne à contacter pour la sécurité au travail) seront disponibles avec effet immédiat chaque année, tandis que les cours de perfectionnement se tiendront tous les deux ans pour mieux répondre au besoin croissant de qualification continue et réagir en souplesse aux développements actuels.

Ces mesures constituent un pas important dans la modernisation et le renforcement de la solution de branche MSST n° 63 et nous serons heureux de continuer à collaborer avec tous les participants.

12. bis 14. Januar 2025
Messe Luzern

Hardware⁺

AUSSTELLER/EXPOSANTS



ABUS
Security Tech Germany

ABUS Schweiz AG

info@abus.ch • www.abus.ch



ALLCHEMET

STARK | VERLÄSSLICH | UMFASSEND

allchemet.ch



BOSCH



brennenstuhl®

lectra technik ag
Blegistrasse 13 • 6340 Baar • +41 41 767 21 21
www.lectra-t.com • info@lectra-t.com



BRUNOX®

www.brunox.swiss



curion
business software

www.curion.net



e+h

e+h Services AG
4658 Däniken
www.eh-services.ch



FEIN



FESTOOL

Festool Schweiz AG
Moosmattstrasse 24, 8953 Dietikon
Telefon 044 744 27 27
www.festool.ch



FLEX
this is performance



h.maeder
professional cutting tools

H. Maeder AG
8050 Zürich
www.maeder.ch



HB SYSTEME
Swiss Made

Schweizer Steigtechnik
HB Systeme GmbH, 6152 Hüswil
Tel. +41 41 978 00 25, hbinfo@hbsysteme.ch
www.hbsysteme.ch



HULTAFORS GROUP



KÄRCHER



KEA Karl Ernst AG

fortec PROFIT HAZET
SCANGRIP PEDROLLO



Merlion
PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch



metabo



nexmart

nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen
www.nexmart.com

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE



SALON PROFESSIONNEL SUISSE POUR QUINCAILLERIE ET OUTILLAGE

perspective

perspective
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen



polaris
förderstiftung
fondation

Förderstiftung polaris
8304 Wallisellen
www.polaris-stiftung.ch

PREBENA®

Prebena AG Schweiz
3661 Uetendorf
www.prebena.ch

PREMIUMTOOLS
— quality for success —



PROFIX FÜR PROFIS.

PROFIX AG
Kanalstrasse 23, 4415 Lausen
T: +41 61 500 20 20
info@profix.swiss, www.profix.swiss



Rieffel
SWITZERLAND

Premium Tools & Security Products
www.rieffel.ch
info@rieffel.ch

SpanSet®

SpanSet AG, 8618 Oetwil am See
www.spanset.ch

StanleyBlack&Decker

Stanley Works (Europe) GmbH
In der Luberzen 42
8902 Urdorf
Tel. 044 755 60 70

www.stanleyblackanddecker.com



SWISSAVANT

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

Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

ZARGES

Leitern, Gerüste, Kisten und mehr...

Zarges GmbH
Oberdorf 1
8222 Beringen
Tel. 052 682 06 00
Fax 052 682 06 04
schweiz@zarges.ch
www.zarges.ch



Workshop «Fit für die Lehre»: Vorbereitung auf die Berufswahl und Bewerbungsgespräche in Luzern und Chur

Der Workshop «Fit für die Lehre» richtet sich an Oberstufenschülerinnen und -schüler in der Berufswahlphase und unterstützt sie gezielt auf den Übergang in die Arbeitswelt. In diesem Jahr wurde der Workshop gleich dreimal in Luzern und zweimal in Chur durchgeführt. Ziel war es, den Jugendlichen das notwendige Wissen und die nötigen Fähigkeiten zu vermitteln, um sich mental und praktisch auf den Berufswahlprozess vorzubereiten und erfolgreich Bewerbungsgespräche zu führen.



Mentale Vorbereitung auf den Berufswahlprozess

Die Berufswahl ist für viele Jugendliche eine der ersten wichtigen Entscheidungen in ihrem Leben. Oft sind sie unsicher, wie sie ihre Interessen und Stärken einem passenden Beruf zuordnen können. Der Workshop setzte genau hier an und vermittelte nicht nur praktische Informationen, sondern auch die nötige mentale Vorbereitung. Die Teilnehmenden lernten, wie sie ihre eigenen Fähigkeiten und Interessen besser einschätzen können und welche Faktoren bei der Berufswahl berücksichtigt werden sollten. Hierbei standen Themen wie Selbstreflexion, Motivation und das Setzen realistischer Ziele im Vordergrund. Der erfahrene Referent Gregor Loser vermittelte den Jugendlichen wie sie ihre Stärken erkennen und verstehen können, wie sie diese in einem Bewerbungsgespräch oder auf dem Arbeitsmarkt gewinnbringend einsetzen können.

Bewerbungsgespräche und praktische Tipps

Ein weiterer zentraler Bestandteil des Workshops war die Vorbereitung auf Bewerbungsgespräche. Anhand einiger Beispiele erhielten die Jugendlichen wertvolle Tipps, wie sie sich optimal auf ein Vorstellungsgespräch vor-

bereiten können. Dabei wurde nicht nur auf die richtige Körpersprache und den formalen Ablauf eingegangen, sondern auch auf die Bedeutung der mentalen Vorbereitung. Den Jugendlichen wurde beigebracht, wie sie ihre Stärken und Erfahrungen so präsentieren können, dass sie im Gespräch überzeugen. Besondere Aufmerksamkeit galt auch der Frage, wie man typische Stolpersteine bei Bewerbungsgesprächen vermeidet, etwa indem man sich gut auf mögliche Fragen vorbereitet oder auf die richtige Kleidung achtet.

Ein Highlight des Workshops war die Möglichkeit, von erfahrenen Lernenden und Berufsbildnern aus verschiedenen Branchen zu hören. Sie teilten ihre eigenen Erfahrungen und gaben wertvolle Einblicke in den Berufsalltag. Dabei betonten sie immer wieder, wie wichtig es sei, sich nicht nur fachlich gut vorzubereiten, sondern auch eine positive Einstellung und die Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterentwicklung mitzubringen. Diese persönlichen Berichte gaben den Jugendlichen nicht nur einen realistischen Einblick in den Berufsalltag, sondern auch das Gefühl, dass sie nicht allein auf ihrem Weg in die Berufswelt sind.

Unternehmenspräsentationen: Migros und WeberPrevost

Zwei besonders engagierte Lehrbetriebe, die Migros und WeberPrevost, hatten die Gelegenheit, sich den Jugendlichen vorzustellen und aus erster Hand zu erzählen, welche Fähigkeiten und Eigenschaften sie bei jungen Bewerbern besonders schätzen. Migros, ein Unternehmen mit einer breiten Palette an Ausbildungsplätzen, legte besonders Wert auf Teamfähigkeit, Zuverlässigkeit und eine hohe Lernbereitschaft. WeberPrevost, das Kompetenzzentrum für Handwerk, Bau und Sicher-



heit, suchte insbesondere junge Menschen mit Interessen an anspruchsvollen Verkaufsgesprächen, aktuellen Trends und das Gestalten von Kundenanlässen und Verkaufspromotionen.

Beide Unternehmen betonten die Bedeutung von Soft Skills und die Notwendigkeit, nicht nur fachlich gut vorbereitet zu sein, sondern auch die Fähigkeit zur Zusammenarbeit und zur Kommunikation mit Kollegen und Vorgesetzten zu besitzen. Die direkte Interaktion mit diesen Unternehmen ermöglichte den Jugendlichen, ihre Fragen zu stellen und konkrete Einblicke in den Auswahlprozess und die Anforderungen an zukünftige Auszubildende zu erhalten.

Positives Feedback und Weiterentwicklung des Workshops

Nach den Workshops wurde eine Umfrage unter den Teilnehmenden durchgeführt, die insgesamt sehr positives Feedback zum angebotenen Kurs ergab. Die Mehrheit der Jugendlichen empfand die Inhalte als sehr hilfreich und gaben an, dass sie sich nun besser auf den Berufswahlprozess und Bewerbungsgespräche vorbereiten können. Besonders gelobt wurden der engagierte Referent sowie die praxisnahen und gut strukturierten Inhalte des Workshops. Auch die Möglichkeit, von Lernenden und Berufsbildnern aus der Praxis zu hören, wurde sehr geschätzt, da sie den Jugendlichen einen realistischen Einblick in die Anforderungen und Erwartungen der Arbeitswelt gab.

Es gab jedoch auch konstruktive Vorschläge und Anregungen zur Weiterentwicklung des Workshops. Einige Teilnehmer wünschten sich noch mehr interaktive Elemente, wie beispielsweise Rollenspiele, in denen sie selbst Bewerbungsgespräche simulieren können. Auch eine tiefere Auseinandersetzung mit verschiedenen Berufsfeldern und Karrierewegen wurde angeregt. Diese Rückmeldungen werden nun in die Planung der nächsten Workshops einfließen, um das Angebot «Fit für die Lehre» weiter zu verbessern und noch besser an die Bedürfnisse der Jugendlichen anzupassen.

Fazit

Der Workshop «Fit für die Lehre» ist eine wertvolle Unterstützung für Jugendliche in der Übergangsphase von der Schule in die Berufswelt. Er hilft nicht nur dabei, die notwendigen fachlichen und praktischen Kenntnisse für Bewerbungsgespräche zu erlernen, sondern stärkt auch das Selbstbewusstsein der Teilnehmenden und bereitet sie mental auf die Herausforderungen der Berufswahl vor. Die Zusammenarbeit mit Unternehmen wie Migros und WeberPrevost bietet zudem wertvolle Einblicke in die Anforderungen und Erwartungen der Arbeitswelt. Das durchweg positive Feedback und die konstruktiven Vorschläge der Teilnehmenden zeigen, dass der Workshop auf einem sehr guten Weg ist, und bieten eine solide Grundlage für zukünftige Weiterentwicklungen.



Ce rapport est publié uniquement en allemand.

SKECHERS
WORK
FOOTWEAR

CT
CONCRETE SAFETY
SR
SLIPRESISTANT
AIR-COOLING
MEMORY FOAM
ESD
ELECTROSTATIC DISCHARGE
PR
PUNCTURE RESISTANT

**SAFETY WITH
COMFORT INCLUDED**



MEHR INFORMATIONEN

www.allchemet.ch

Erstmaliger Wettbewerb anlässlich der «Fit für die Lehre»-Workshops der Förderstiftung polaris

Anlässlich der erfolgreichen Durchführung der «Fit für die Lehre»-Workshops der Förderstiftung polaris, die in Luzern und Chur stattfanden, wurde erstmals ein Wettbewerb ins Leben gerufen, der den Jugendlichen die Möglichkeit gab, ihre Eindrücke und Erfahrungen aus den Workshops schriftlich festzuhalten. Ziel des Wettbewerbs war es, den Teilnehmenden eine kreative Plattform zu bieten, um ihre Erlebnisse und das neu erlangte Wissen in Form eines Aufsatzes zu reflektieren.

Der Wettbewerb

Die Jugendlichen, die an den Workshops teilgenommen hatten, wurden eingeladen, einen Aufsatz zu verfassen, in dem sie schilderten, wie sie den Workshop erlebt haben, welche Inhalte sie als besonders hilfreich empfanden und wie sie das Gelernte auf ihre persönliche Berufswahl und Bewerbungssituation anwenden können. Der Wettbewerb richtete sich an alle Teilnehmenden der «Fit für die Lehre»-Workshops und war eine Gelegenheit, sich mit anderen auszutauschen und gleichzeitig eine Anerkennung für ihre schriftlichen Leistungen zu erhalten.

Die besten drei Einsendungen sollten nicht nur mit Geldpreisen prämiert werden, sondern auch die Chance erhalten, in den Rechenschaftsbericht der Förderstiftung polaris aufgenommen zu werden, um so ihre Erfahrungen einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Der Wettbewerb war somit nicht nur eine Möglichkeit zur persönlichen Reflektion, sondern auch eine Gelegenheit, sich öffentlich zu präsentieren und einen wertvollen Beitrag zur Weiterentwicklung des Fit-für-Angebots zu leisten.

Einreichungen und Juryentscheidung

Insgesamt gingen sieben Aufsätze von Jugendlichen ein, die an den Workshops teilgenommen hatten. Die Qualität der Einsendungen war sehr unterschiedlich, zeigte aber, dass die Teilnehmenden den Workshop intensiv verarbeitet und gut reflektiert hatten.



Bild: Flaticon, Awicon

Die Aufsätze waren vielfältig: Einige befassten sich mit den praktischen Aspekten der Bewerbungsvorbereitung, während andere einen stärkeren persönlichen Zugang wählten und ihre eigenen Unsicherheiten und Ängste in Bezug auf den Berufswahlprozess thematisierten. Viele der Jugendlichen schilderten, wie der Workshop ihnen geholfen hatte, ihre Stärken besser zu erkennen und Selbstvertrauen für die bevorstehenden Bewerbungsprozesse zu gewinnen.

Die Jury, bestehend aus Mitgliedern des *perspective*-Redaktionsteams sowie der Förderstiftung polaris, hatte die Aufgabe, die besten drei Einsendungen auszuwählen. Dabei wurden sowohl der Inhalt als auch die Kreativität und der Schreibstil berücksichtigt.

Es zeigte sich, dass die Jugendlichen nicht nur inhaltlich tief in die Materie eingetaucht waren, sondern auch die Gelegenheit genutzt hatten, ihre Gedanken und Gefühle auf eine spannende und verständliche Weise zu Papier zu bringen.

Preise, Ausblick und Juryentscheidung

Zusätzlich zur Geldprämie in der Höhe von 150, 100 sowie 50 Franken, werden die Aufsätze der Gewinner im nächsten Rechenschaftsbericht der Förderstiftung polaris publiziert. Dieser wird an Partner, Unterstützende und die interessierte Öffentlichkeit versendet. Auf diese Weise erhalten die Jugendlichen nicht nur eine Anerkennung für ihre Leistungen, sondern auch eine Plattform, um ihre Perspektiven und Erfahrungen mit einem breiteren Publikum zu teilen.

Die Jury wird die Gewinner*innen des Wettbewerbs bis spätestens Ende 2024 benachrichtigen. Die Entscheidung wird nach eingehender Prüfung der Aufsätze getroffen, wobei sowohl die inhaltliche Tiefe als auch die Originalität der Aufsatzgestaltung berücksichtigt werden. Die Förderstiftung polaris ist zufrieden mit der Teilnahme und dem Engagement der Jugendlichen und freut sich darauf, auch in Zukunft solche Initiativen zu unterstützen. Die positiven Rückmeldungen und die hohe Qualität der eingereichten Arbeiten bestärken die Organisatoren darin, ähnliche Wettbewerbe auch in kommenden Jahren zu etablieren.

Ce rapport est publié uniquement en allemand.



Hol dir das 12V STACKPACK™-Set!

STACKPACK™ Vorteils-Set bestehend aus:

Bestell-Nr. 533.806

- 1x Rollbox TK-L SP RB
- 1x Akku-Trockenbauschrauber DW 37 12-EC
- 1x Akku-Stichsäge JSP 12-EC
- 1x Akku-Säbelsäge RS 16 12-EC
- 1x Akku-Bohrhammer FHE 1-16 12-EC
- 1x 2-Gang Akku-Schlagbohrschrauber PD 2G 10.8-EC
- 2x P-Set 12-22 Q



FLEX

FLEX
**STACK
PACK™**

X NEW



FEIN AKKUMASCHINEN KAUFEN
UND AB CHF 500.-¹ ATTRAKTIVE
GRATISPRÄMIEN ERHALTEN.

scan me



**WEITERE
ATTRAKTIVE
PRÄMIEN SIEHE QR-CODE**
*TEILNAHMEBEDINGUNGEN SIEHE QR-CODE

L-BOX
FEIN TOOL BAG
IM WERT VON CHF 72.90*



AKKU-STARTER-SET
ProCORE 18V / 4.0 Ah AS
IM WERT VON CHF 295.66*



**NASS- / TROCKEN-
SAUGER ASB5 18-10 AS**
IM WERT VON CHF 196.28*



FEIN.CH

FEIN



20 Jahre nexMart Schweiz AG: erfolgreiche Transformation der Branche!

Seit zwei Jahrzehnten verbindet das Schweizer Branchenportal «nexmart» den Eisenwaren-, Werkzeug- und Gerätefachhandel digital mit seinen Lieferanten. Die Aktionäre der nexMart Schweiz AG würdigten den runden Geburtstag mit einer passenden 20. Generalversammlung 2024 in Luzern und einer attraktiven Jubiläumsdividende: Das Schweizer Portal ist aus der Branche nicht mehr wegzudenken!

nexMart Schweiz AG a 20 ans: transformation réussie de la branche!

Depuis deux décennies, le portail suisse de la branche «nexmart» relie numériquement le commerce spécialisé en quincaillerie, outillage et appareils à ses fournisseurs. Les actionnaires de nexMart Schweiz AG ont célébré cet anniversaire en 2024 par une 20^e assemblée générale correspondante à Lucerne et par un dividende attrayant: le portail suisse de la branche est devenu désormais incontournable!



VR-Präsident Stephan Büsser führte zügig durch die statutarischen Geschäfte, welche durchwegs einstimmig und ohne Gegenrede, gutgeheissen wurden.

Stephan Büsser, président du conseil d'administration, a rapidement mené les affaires statutaires qui ont toutes été approuvées à l'unanimité sans opposition.

Der Geschäftsbericht 2023/2024 hält fest, was man rund um die seinerzeitige Taufe und das Werden und Wachsen des Schweizer Branchenportals nexmart wissen sollte: Der Stapellauf im 2004, zwei Jahre nach dem Start des deutschen Branchenportals, lässt sich rückblickend mit Fug als «mutiger Schritt in unbekannte Gewässer» bezeichnen. In einer durch und durch traditionellen Branche, wie es der schweizerische Eisenwarenfachhandel darstellt, die vertrauten Abläufe und Prozesse zwischen Lieferanten und Fachhandel mit Telefon, Kugelschreiber und Fax auf digitale Wege zu bringen, war definitiv nicht ganz ohne. Technisch schon damals zwar machbar, wie sich zeigte – auch aus branchenpolitischer Sicht schliesslich – doch ein grosser Hosenlupf. Die sich um die Jahrtausendwende eröffnenden digitalen Möglichkeiten des Internets kollidierten mit der damaligen Überzeugung «Hämmer no nie eso gmacht!». Man wollte zu Beginn die Vorteile automatisierter Routineabläufe nur zögerlich anerkennen.

Le rapport de gestion 2023/2024 consigne tout ce qu'il faut savoir sur le portail suisse de la branche depuis sa fondation et sa création puis sur son développement. En rétrospective, le lancement de nexmart en 2004, deux ans après celui du portail allemand, peut être qualifié à juste titre de pas courageux dans l'inconnu. Dans une branche totalement traditionnelle comme l'est le commerce suisse spécialisé en quincaillerie, faire passer au numérique la gestion et les procédures familières entre fournisseurs et commerçants avec téléphone, stylo à bille et télécopieur n'était assurément pas dénué de risques. Certes, techniquement, c'était déjà faisable à l'époque, mais c'était néanmoins assez culotté, même du point de vue de la politique associative. Les possibilités numériques d'Internet qui s'ouvraient au tournant du millénaire se heurtaient à la conviction de l'époque que «nous n'avons encore jamais rien fait de tel auparavant!». On rechignait au début à reconnaître les avantages de l'automatisation des procédures de routine.



Die «Wanderprediger» der nexMart Schweiz AG mussten mit guten Argumenten und viel Ausdauer gegen «hämmer scho immer eso gmacht» überzeugen. Und – es gelang!

«Digitaler Erfolg in Zahlen: Das Aktionariat hat sich mehr als verdoppelt und das Aktienkapital gar verdreifacht.»

Gesund gewachsen – stabil unterwegs

Umso zufriedener unter den Aktionären die Stimmung an der Jubiläums-GV, ohne dass sie in Euphorie zu kippen drohte. VR-Präsident Stephan Büsser führte zügig durch die statutarischen Geschäfte, sie wurden durchwegs einstimmig, ohne Gegenrede, gutgeheissen. Seine Präsidialadresse brachte er mit der Aussage auf den Punkt: «Wer auf nexmart setzt, profitiert!» Die Phasen der Gründung, des Leistungsaufbaus und die erste Dividende sind für ihn Meilensteine der Firmengeschichte. Als weitere Entwicklungskenngrösse gilt das Aktionariat und damit die Betreiberbasis, die sich seit der Firmengründung vor mehr als 20 Jahren von damals 10 auf heute 22 Anteilseigner mehr als verdoppelt hat. Oder auch das Aktienkapital, das man in der genannten Zeitspanne von einer auf drei Millionen Franken gleich verdreifachte.

Begonnen lediglich mit der digitalen Bestellung, erweiterten die elektronischen Rückmeldungen (Auftragsbestätigung, Lieferschein, Rechnung) auch das digitale Leistungsangebot des Portals. Der Datenfluss zwischen Lieferanten und Fachhandel läuft nun im idealen Fall vollumfänglich automatisiert, wenn man das als Nutzer so möchte. – Allerdings erwähnte Büsser nicht, was im Geschäftsbericht 2023/2024 zumindest ansatzweise doch auch nachzulesen ist: Dass nämlich in den zwei Jahrzehnten des Vortastens und Entwickelns nicht jede Idee rund um die digitale Transformation fruchtete, nicht jeder unternehmerische Ansatz für die Branche erfolgreich war, und man mit der nexMart Schweiz AG das 20-Jahre-Jubiläum ohne mehrfache Nachjustierung der Richtlinien vielleicht nicht erreicht hätte. Und dass starke Nerven das Gebot der Stunde waren in jener Phase, als die nexMart GmbH & Co. KG in Deutschland den gewünschten Kurs nicht ganz einhielt.

«Die Aktionäre konnten mit einer attraktiven Jubiläumsdividende das 20-jährige Bestehen der nexMart Schweiz AG feiern.»

Jubiläumsdividende als Wertschätzung

Die wichtigste Abstimmung an der Generalversammlung 2024 der nexMart Schweiz AG betraf den Beschluss zur Verwendung des Bilanzgewinns und damit die Genehmigung einer attraktiven Jubiläumsdividende von 6% vom Nennwert der Namensaktien. Dieses «Zückerchen» sowie die einstimmige Entlastung des gesamten Verwaltungsrates gingen ebenfalls glatt über die Bühne. Damit waren die Formalien der GV 2024 abgehakt.



Les «prédicateurs itinérants» de nexMart Schweiz AG ont dû convaincre par de bons arguments et beaucoup de persévérance l'esprit conservateur du «nous l'avons toujours fait comme ça». Et puis ... cela a réussi!

«Le succès numérique en chiffres: le nombre d'actionnaires a plus que doublé et le capital-actions a même triplé.»

Croissance saine – développement solide

L'ambiance parmi les actionnaires lors de l'assemblée générale d'anniversaire était d'autant plus satisfaite, sans risque de basculer dans l'euphorie. Stephan Büsser, président du conseil d'administration, a rapidement mené les affaires statutaires qui ont toutes été approuvées à l'unanimité sans aucune contestation. Il a résumé son allocution présidentielle en disant: «Miser sur nexmart, c'est profiter!» Pour lui, les phases de la fondation, du développement des services et le versement du premier dividende ont représenté des étapes majeurs de l'histoire de l'entreprise. L'actionariat, à savoir la base d'exploitants, est un autre indicateur du développement. Il a plus que doublé depuis la création de l'entreprise il y a plus de 20 ans, passant de 10 actionnaires à 22 aujourd'hui. Il y a encore le capital-actions, qui a même triplé pendant cette période, passant de un à trois millions de francs. Au début, il n'y avait que les commandes électroniques, ensuite les retours d'informations (confirmations de commande, bulletins de livraison, factures) ont complété l'offre de prestations numériques du portail. Le flux de données entre les fournisseurs et le commerce spécialisé est aujourd'hui, dans le meilleur des cas, entièrement automatisé, si l'utilisateur le souhaite. Toutefois, Büsser omet le reste de ce que l'on peut encore lire d'autre dans le rapport annuel, à savoir que durant ces deux décennies de tâtonnements et de développement, les idées concernant la transformation numérique n'ont pas toutes porté des fruits, que les initiatives en faveur de la branche n'ont pas toutes réussi et que sans plusieurs réajustements des lignes directrices, nexMart Schweiz AG n'aurait peut-être pas atteint son 20^e anniversaire. Et qu'il a fallu des nerfs solides dans la phase où nexMart GmbH & Co KG en Allemagne n'a pas pu suivre entièrement le cap désiré.

«Les actionnaires ont pu célébrer avec un dividende d'anniversaire attrayant le 20^e anniversaire de nexMart Schweiz AG.»

Le dividende d'anniversaire comme marque d'estime

Le vote principal de l'assemblée générale de 2024 de nexMart Schweiz AG concernait l'affectation du bénéfice et, par la même occasion, l'approbation d'un dividende d'anniversaire attrayant de 6% de la valeur nominale des actions nominatives. Ce «sussucre» ainsi que la décharge unanime donnée au conseil d'administration ont également passé la rampe sans difficulté. Les formalités de l'assemblée générale 2024 ont ainsi été bouclées.


nexmart

Simply eBusiness

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Ab aufs Schiff!

Dem Abschluss der GV folgte der lockere Spaziergang zum Pier 1, unweit vom KKL (Kultur- und Kongresszentrum Luzern), wo sich die Jubiläumsgesellschaft zur kleinen Rundfahrt samt Mittagessen einschiffte. Das 20-jährige Jubiläum fand damit einen würdigen und zugleich frohen Abschluss. Wobei das neblige Wetter wohl sinnbildlich war für die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen im Herbst 2024. Man schwimmt bzw. fährt angesichts dieser unsicheren Zeiten auf Sicht ...


En bateau!

La clôture de l'assemblée générale a été suivie d'une promenade jusqu'à la jetée 1, proche du KKL, le Centre de culture et de congrès de Lucerne, avant de s'embarquer pour un petit tour sur le lac et prendre le déjeuner. Le 20^e anniversaire s'est ainsi conclu de façon digne et plaisante. La météo nébuleuse reflétait toutefois de manière symbolique les conditions cadre politiques et économiques de l'automne 2024. On navigue ou nage à vue en ces temps incertains.

«Die Gründung der nexMart Schweiz AG vor 20 Jahren war ein mutiger Schritt in unbekannte Gewässer.»

«La fondation de nexMart Schweiz AG il y a 20 ans a été un saut courageux dans un avenir inconnu.»

20 Jahre sind ein Meilenstein!

Als Ehrengast überbrachte Horst Geiger, Aufsichtsratsvorsitzender der nexMart GmbH & Co. KG in Stuttgart, offiziell die Grüße aus Deutschland. Er blickte seinerseits kurz auf die turbulente Gründerzeit zurück, als 2002 in Deutschland erstmals die Idee einer digitalen Branchenvernetzung auftauchte. Er nannte die Namen einiger Pioniere, die nicht mehr alle an Bord sind und die auch nicht mehr alle am irdischen Leben teilhaben dürfen – so etwa der erste VR-Präsident der nexMart Schweiz AG, Hans Peter Sahli († 2019). «Aber: In dieser Zeit ist aus einem damaligen Startup ein erwachsenes, solides und zukunftsorientiertes Unternehmen geworden. Darauf sind wir alle stolz. Und die nexMart Schweiz AG war immer ein wichtiger und verlässlicher Partner in unserem gemeinsamen Streben nach marktgerechten Verbesserungen und digitalen Fortschritten.» Geiger sagte weiter: «Wir schauen gerne auf unsere gemeinsame Zeit zurück und wollen uns stets an den heutigen Geburtstag erinnern.» Damit Erinnerungen nicht verblassten, bräuchten sie eine Stütze. In diesem Sinne überreichte Horst Geiger an Stephan Büsser einen weiblichen Torso, mit Bezug zur Branche aus einzelnen Eisenteilen kunstvoll zusammengeschweisst. Die humorvolle Frage aus dem Publikum, ob ein solches Kunstwerk im Jahr 2024 politisch noch vertretbar sei und ob man damit die Frauenquote in der Branche «verbessern» wolle, fing Stephan Büsser geschickt auf: «Also, hierzu kann man fast nicht 'nicht auf die Schnauze fallen'. Aber zum 40-jährigen Jubiläum bekommen wir sicher das männliche Pendant. Ich freue mich bereits heute darauf!

20 ans, une étape importante!

L'invité d'honneur, Horst Geiger, président du conseil de surveillance de nexMart GmbH & Co KG à Stuttgart, a transmis les vœux officiels d'Allemagne. Il a brièvement rappelé la période turbulente de la fondation, quand, en 2002, l'idée d'une mise en réseau numérique de la branche est née en Allemagne. Il a cité les noms de quelques pionniers qui ne sont plus tous à bord et ne sont plus de ce monde, comme Hans Peter Sahli († 2019), premier président du conseil d'administration de nexMart Schweiz AG. «Toutefois, depuis cette époque, la startup est devenue une entreprise solide orientée vers l'avenir. Nous en sommes tous fiers. En outre, nexMart Schweiz AG a été depuis un partenaire important et fiable dans notre quête commune d'améliorations adaptées au marché et de progrès numériques. C'est avec plaisir que nous nous remémorons ces années de collaboration et nous voulons toujours nous souvenir de l'anniversaire d'aujourd'hui. Pour que les souvenirs ne s'effacent pas, il faut leur donner un support.» A ce titre, Horst Geiger a remis à Stephan Büsser un torse féminin en rapport avec la branche et composé de différentes pièces de fer soudées avec art. Stephan Büsser a habilement répondu à la question humoristique du public, qui lui demandait si une telle œuvre d'art était encore politiquement défendable en 2024 et si l'on voulait ainsi «améliorer» le quota de femmes dans la branche: «Alors là, on ne peut presque pas éviter de tomber dans le panneau. Mais pour le 40^e anniversaire, nous allons certainement recevoir le pendant masculin. Je me réjouis déjà d'avance!»



Allgemeine Freude an kunstvoll zusammengeschweissten Eisenteilen: Christoph Rotermond, Stephan Büsser, Horst Geiger, Udo von Meltzing, Andreas Vorig (v.l.n.r.)

Plaisir général devant les pièces de fer soudées artistiquement: Christoph Rotermond, Stephan Büsser, Horst Geiger, Udo von Meltzing, Andreas Vorig (de g. à dr.)

Rostsanierung + Grundierung

mit
BRUNOX® Epoxy®
in nur
3 Schritten!



1

Losen 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

proton
world of tools

12. - 14.01.2025
Messe Luzern

Hardware +
Halle2 / Stand D2053

WERKSTATT-TOOLS DIE IDEEN ENTFESSELN

Entdecken Sie an der **HARDWARE** diverse Neuheiten aus
unserem Maschinen-Sortiment.

ALLES FÜR
PROFIS



SCAN ME!

SCHWEIZER VORSORGE – SÄULE 3A / PRÉVOYANCE SUISSE – PILIER 3A

Bundesrat führt nachträgliche Einkaufsmöglichkeit in die Säule 3a ein

Personen, die in bestimmten Jahren keine Beiträge oder nur Teilbeträge in ihre gebundene Selbstvorsorge (Säule 3a) eingezahlt haben, können diese Beiträge künftig auch nachträglich in Form von Einkäufen einzahlen. Der Bundesrat hat die erforderlichen Änderungen der Verordnung über die steuerliche Abzugsberechtigung von Beiträgen an anerkannte Vorsorgeformen (BVV 3) gutgeheissen. Diese treten per 1. Januar 2025 in Kraft.

Der Bundesrat setzt damit das Anliegen der Motion 19.3702 «Einkäufe in die Säule 3a ermöglichen» von Ständerat Erich Ettlin um. Die Motion wurde von beiden Räten angenommen. In der Schweiz erwerbstätige Personen, die ab Inkrafttreten der Vorlage nicht jedes Jahr die für sie maximal zulässigen Beiträge in ihre Säule 3a einbezahlt haben, können diese Beiträge **künftig bis zu zehn Jahre rückwirkend** noch einzahlen und diese Einkäufe von den Steuern abziehen.

Zusätzlich zum ordentlichen Beitrag ist pro Jahr ein Einkauf in die Säule 3a in Höhe des sogenannten «kleinen Beitrages» zulässig (2025 beispielsweise maximal 7258 CHF). Wer einen Einkauf tätigen möchte, muss zu Beiträgen in die Säule 3a berechtigt sein, das heisst über ein AHV-pflichtiges Erwerbseinkommen in der Schweiz verfügen, sowohl im Jahr, in dem der Einkauf stattfindet, als auch im Jahr, für das nachträglich Beiträge einbezahlt werden. Ein Einkauf setzt voraus, dass der ordentliche Jahresbeitrag im betreffenden Jahr vollständig entrichtet wird. Der Einkauf ist, wie auch der ordentliche Jahresbeitrag, vollumfänglich vom steuerbaren Einkommen abzugsfähig.

Die neuen Bestimmungen sehen spezielle Regelungen vor, um die Rechtmässigkeit von Einkäufen abzusichern und zu gewährleisten, dass Einkäufe auch zu einem späteren Zeitpunkt nachvollzogen und insbesondere von den zuständigen Steuerbehörden ordnungsgemäss überprüft werden können.

Adresse für Rückfragen:

Bundesamt für Sozialversicherungen
 Kommunikation
 T: +41 58 462 77 11
 @: kommunikation@bsv.admin.ch

Le Conseil fédéral introduit la possibilité d'effectuer des rachats dans le pilier 3a

Les personnes qui, certaines années, n'ont pas effectué de versement dans leur prévoyance individuelle liée (pilier 3a) ou qui n'ont effectué que des versements partiels pourront verser ces cotisations ultérieurement sous forme de rachats. Le Conseil fédéral a approuvé les modifications nécessaires de l'ordonnance sur les déductions admises fiscalement pour les cotisations versées à des formes reconnues de prévoyance (OPP 3). Ces dernières entreront en vigueur le 1^{er} janvier 2025.

Le Conseil fédéral répond ainsi à la demande formulée dans la motion 19.3702 «Autoriser les rachats dans le pilier 3a», déposée par le conseiller aux États Erich Ettlin et adoptée par les deux chambres. Les personnes exerçant une activité lucrative en Suisse qui, à partir de l'entrée en vigueur du projet, n'auront pas versé chaque année les cotisations maximales autorisées dans leur pilier 3a auront ainsi la possibilité de verser **rétroactivement ces cotisations pendant dix ans** au plus et de déduire ces rachats de leur revenu imposable.

Un rachat dans le pilier 3a à hauteur de la «petite cotisation» (soit 7258 CHF en 2025) sera autorisé chaque année, en plus de la cotisation ordinaire. Pour pouvoir effectuer un rachat, une personne devra avoir eu le droit de verser des cotisations au pilier 3a, c'est-à-dire avoir perçu un revenu soumis à l'AVS en Suisse, pendant l'année pour laquelle elle entend verser rétroactivement des cotisations. Elle devra également remplir cette condition pendant l'année au cours de laquelle elle effectue le rachat et avoir, de fait, versé la totalité de la cotisation ordinaire pour l'année en question. Le montant du rachat sera entièrement déductible du revenu imposable, au même titre que la cotisation annuelle ordinaire.

Les nouvelles dispositions prévoient des règles spécifiques pour garantir la légalité des rachats et permettre leur suivi ultérieur, notamment pour les contrôles des autorités fiscales compétentes.

Adresse pour l'envoi de questions:

Office fédéral des assurances sociales
 Service Communication
 T: +41 58 462 77 11
 @: kommunikation@bsv.admin.ch



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

Auf anfangs 2025 oder nach Vereinbarung suchen wir im Zuge einer geordneten Nachfolgeplanung eine initiative und mit kreativem Gestaltungsflair ausgestattete Persönlichkeit als

Zeitschriften-Macher mit Marketingverantwortung 100 % (m/w)

Ihre Hauptaufgaben:

- Gesamtverantwortung für die regelmässige, termingerechte Herausgabe der Fachzeitschrift *perspective* (Periodika, 12x jährlich) und Publikation verschiedener Geschäftsberichte/Sonderdrucke
- Pflege und Ausbau der Beziehungen zu den Inserenten und Abonnenten sowie zu den Fachautoren und Presseagenturen
- Ausbau der Fachzeitschrift sowohl im grafisch-gestalterischen wie auch im redaktionellen Bereich
- Erledigung aller administrativen Belange wie Fakturierung, Verkehr mit der Druckerei, usw.
- Verantwortung für den gesamten übrigen Printbereich (Briefpapier, Kuverts, Visitenkarten, usw.)

Unsere Anforderungen:

- Einige Jahre Berufserfahrung in einem ähnlichen technischen oder grafischen Umfeld
- Belastbar und zuverlässig mit einer zielorientierten, effizienten Arbeitstechnik
- Hervorragende kommunikative Fähigkeiten mit einem verkäuferischen Flair
- Ausgezeichnete Deutschkenntnisse (Französischkenntnisse von Vorteil)
- Fundierte Kenntnisse der einschlägigen Programme wie InDesign, Photoshop, Adobe Illustrator und der Druckvorstufe

Swissavant bietet:

- Leistungsgerechter Lohn und überdurchschnittliche Sozialleistungen
- Selbstständiges Arbeiten in einem anspruchsvollen Arbeitsumfeld mit modernster IT-Infrastruktur
- Modernes Büro und zentral gelegener Arbeitsplatz neben SBB- und Glattalbahnhof-Station in Wallisellen
- Arbeitsbezogene Weiterbildungsmöglichkeiten

Möchten Sie im Vorfeld mehr über diese interessante Stelle erfahren, kontaktieren Sie bitte direkt Herrn Werner Singer, Redaktionsleiter, unter Telefon: 044 878 70 60.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Suchen Sie eine langfristige Arbeitsstelle mit grossem Entwicklungspotenzial? Dann senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an: Frau Patricia Häfeli, E-Mail: bewerbung@swissavant.ch, Telefon: 044 878 70 64.

Swissavant
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

SWISSAVANT

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

Tiefere Steuern, dafür mehr Risiken

Bei der Pensionierung beziehen immer mehr Personen das Pensionskassenkapital anstatt einer Rente – eine haarige Strategie.

Unterschiedliche Steuerlast bei Kapitalbezug

Beispiel: Frau, verheiratet, Altersguthaben bei Pensionierung 500 000 CHF, Umwandlungssatz der Pensionskasse: 5%. Ehepartner ist bereits pensioniert, gemeinsames Einkommen nach der Pensionierung (inkl. AHV): 95 000 CHF bei Rentenbezug der Frau, 70 000 CHF bei vollem Kapitalbezug.

Wohnort: Gemeinde Solothurn.

	100% Rente	50% Rente, 50% Kapital	100% Kapital
Kapitalbezug	0	250 000	500 000
Rente	25 000	12 500	0
Gesamteinkommen	95 000	82 500	70 000
Steuerbares Einkommen	85 500	74 250	63 000
Einkommenssteuer pro Jahr	11 840	9 050	6 460
Einkommenssteuer über erwartete Lebenszeit	272 320	208 150	148 580
Kapitalbezugssteuern	0	15 820	37 490
Total der Steuerbelastung	272 320	223 970	186 070

(Quelle: c-alm, alle Angaben in CHF)

Soll man sich das Pensionskassenguthaben auszahlen lassen oder eine lebenslange Rente beziehen? Bei der Pensionierung entscheiden sich immer mehr Versicherte für Ersteres. Im Jahr 2023 haben sie von ihren Pensionskassen Alterskapital im Volumen von 14,8 Milliarden Franken bezogen, wie die provisorischen Werte der Pensionskassenstatistik des Bundesamts für Statistik zeigen.

Dies ist mit Abstand der höchste Stand der vergangenen Jahre – und damit setzt sich der Trend der vergangenen Jahre hin zu immer höheren Kapitalzahlungen aus den Pensionskassen fort. Im Jahr 2015 betrug das Volumen der Kapitalleistungen der Pensionierung erst 6,3 Milliarden Franken, 2018 waren es knapp 8 Milliarden Franken.

37 Prozent wählen das Geld

Laut dem Pensionskassen-Beratungsunternehmen C-Alm bezogen im Jahr 2022 rund 44 Prozent der ständig ansässigen Rentenbezüger eine monatliche Rente aus der Pensionskasse, während sich 37 Prozent für einen vollständigen Kapitalbezug entschieden hatten. 19 Prozent wählten einen Mix aus Rente und Kapital.

Wie der Think-Tank Avenir Suisse mitteilt,

ist der Anteil der Neurentner, die sich ihr Vermögen aus der Pensionskasse ganz oder teilweise auszahlen liessen, zwischen 2015 und 2022 um 7 Prozentpunkte auf 56 Prozent gewachsen. Auch der Medianbetrag der entsprechenden Auszahlungen legte zu, und zwar von 85 000 auf 114 000 Franken.

Drei wichtige Gründe

Gesetzlich sind Pensionskassen laut C-Alm verpflichtet, den Versicherten bei der Pensionierung auf deren Wunsch hin mindestens ein Viertel des obligatorischen Altersguthabens als Kapitalbezug zur Verfügung zu stellen. Viele Kassen erlauben ihnen aber, einen grösseren Teil oder gar das ganze Kapital zu beziehen.

Finanzberater und andere Fachleute machen mehrere Gründe für die immer grössere Popularität von Kapitalbezügen verantwortlich.

Niedrigere Umwandlungssätze: Zunächst einmal dürften die niedrigeren Umwandlungssätze beim verstärkten Kapitalbezug aus den Pensionskassen eine Rolle spielen. Laut dem Beratungsunternehmen Complementa betrug der durchschnittliche Umwandlungssatz der Pensionskassen in der Schweiz für 65-jährige

Versicherte in diesem Jahr 5,23 Prozent. Bei einigen Kassen liegt er unter 5 Prozent.

Um die systemwidrige Umverteilung von aktiven Versicherten zu Rentnern zu reduzieren, haben Pensionskassen in den vergangenen Jahren flächendeckend die Umwandlungssätze reduziert. Dies hat den Kapitalbezug relativ gesehen attraktiver gemacht.

Beim Renteneintritt einer Person wird das vorhandene Vermögen in der Pensionskasse mit dem sogenannten Umwandlungssatz multipliziert, daraus ergibt sich die jährliche Rente. Hat jemand also ein Pensionskassenvermögen in Höhe von 500 000 Franken, und der Umwandlungssatz beträgt 5 Prozent, so ergibt dies eine jährliche Rente von 25 000 Franken.

Laut einer Präsentation der Pensionskasse des Bundes, Publica, am diesjährigen Vorsorge-Symposium des VPS-Verlags ist zwischen der steigenden Quote der Kapitalbezüge und den wiederholten Senkungen der Umwandlungssätze der Pensionskassen eine Korrelation zu beobachten.

Auch wenn die gesunkenen Umwandlungssätze mancher Pensionskassen niedrig aussehen, sind es trotzdem zumeist gute Konditionen für die Versicherten. In einem Umwandlungssatz von 5 Prozent stecke eine lebenslange, implizite Zinsgarantie von mehr als 2 Prozent, sagt Ueli Mettler, Partner bei C-Alm. «Man findet keine private Lebensversicherungspolice, die eine höhere Zinsgarantie beinhaltet.» In der Realität gehen aber anscheinend viele Pensionäre davon aus, auf eigene Faust eine höhere Rendite erwirtschaften zu können. Vielen scheint dabei nicht bewusst zu sein, dass das Kapital bis zum Lebensende reichen muss.

Steuerliche Gründe: Der Kapitalbezug hat ausserdem steuerliche Vorteile gegenüber der Rente. «Steuerlich ist der Kapitalbezug attraktiver als die Rente, da er nur mit der im Vergleich zur Einkommenssteuer moderaten Kapitalleistungssteuer belastet wird», sagt Mettler. Das Beispiel eines Ehepaares in der Gemeinde Solothurn zeigt dies (vgl. Tabelle): Das Paar muss über seine Lebenszeit hinweg deutlich weniger Steuern bezahlen, wenn es

sich bei der Pensionskasse der Frau für den Kapitalbezug entscheidet.

Am meisten Steuern bezahlt das Ehepaar beim Bezug der Rente, nämlich 86250 Franken mehr als beim hundertprozentigen Kapitalbezug. Bei einem Teilbezug liegt die Steuerbelastung dazwischen.

«Es hängt auch noch vom jeweiligen Kanton ab, wie gross die Steuervergünstigungen sind», sagt Finanzplaner Daniel Hausherr von der Beratungsfirma Consult in Finance. Dabei müsse man sich genau informieren. Bei einigen Kantonen ist die Besteuerung der Kapitalbezüge wesentlich moderater als die Einkommenssteuer.

Wie lange diese Unterschiede in der Besteuerung allerdings noch Bestand haben werden, ist eine andere Frage. Der Bundesrat hat erst im September dieses Jahres angekündigt, wie genau er im Bundeshaushalt sparen will.

Er hat dafür auf die Vorschläge der Experten-Gruppe um den ehemaligen Bundesfinanzverwalter Serge Gaillard zurückgegriffen. Dabei stehen auch die Steuerprivilegien in der beruflichen und privaten Vorsorge auf der Kippe. Laut Medienberichten soll die Steuerbelastung auf Kapitalbezügen in Zukunft in etwa derjenigen bei Rentenbezügen entsprechen.

«Wenn das Steuerprivileg tatsächlich fällt, ist dieses Argument für den Kapitalbezug vom Tisch», sagt Hausherr.

Unseriöse Versprechungen

Fehlberatungen: Auch Pensionsberatungen sind ein Faktor dafür, dass sich mehr Versicherte für den Kapitalbezug entscheiden als für die Rente. Selbst in als seriös geltenden Finanzhäusern komme es vor, dass Berater Kunden empfehlen, das Kapital zu beziehen, obwohl die Rente die bessere Wahl wäre, sagt Hausherr.

Schliesslich hätten die Finanzinstitute ein Eigeninteresse daran, dass die Kunden das Kapital beziehen, denn anschliessend kämen sie oft bei der Verwaltung des Vermögens zum Zug. So können sie Gebühren einnehmen, und die Kunden bleiben ihnen erhalten.

Noch schlimmer sind indessen Anbieter, die mit unrealistischen Renditeversprechen werben und den Leuten empfehlen, ihr aus der Pensionskasse bezogenes Geld in unseriöse Anlagevehikel einzuzahlen. Sparer und Anleger sollten sich deshalb an eine einfache Regel halten, sagt Hausherr: «Das Pensionskassen-Guthaben sollte man nie riskieren.»

Quelle: NZZ, 11.10.2024, Michael Ferber

Ce rapport est publié uniquement en allemand.

Milwaukee®

M12 FUEL™

AKKU-SCHLAG-SCHRAUBER

DER 3. GENERATION

HOHE LEISTUNGSFÄHIGKEIT

746 NM LÖSEMOMENT

GERINGERES GEWICHT

1 KG OHNE AKKU

HÖCHSTE ANWENDUNGSGESCHWINDIGKEIT

3.000 U/MIN.

milwaukeetool.ch
© MILWAUKEETOOLDACH



**ERFAHREN
SIE MEHR**



Wieder eine beachtliche Extraverzinsung im 2024!

Die PK Merlion – die BVG-Stiftung für die ganze Branche – hat ihre Hausaufgaben gemacht und überzeugt in allen Belangen.

Die angeschlossenen Unternehmen und damit alle Versicherten werden wieder eine **Verzinsung von 3%** auf das individuelle Altersguthaben 2024 erhalten. *(Die gesetzliche Mindestverzinsung ist zurzeit 1,25%).*

Die erneut **beachtliche Verzinsung von 3% aller Altersguthaben** ist ein starkes Statement für die Altersvorsorge und ein echter Mehrwert für alle Verbandsmitglieder mit ihren Angestellten aus Industrie und Handel.

Profitieren Sie als Verbandsmitglied vom modernen Angebot der solide aufgestellten PK Merlion und sichern Sie sich noch heute für Ihre Angestellten eine grosse Portion «Extraverzinsung»!

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme über unsere Website www.pk-merlion.ch oder direkt per Mail an: info@pk-merlion.ch

www.pk-merlion.ch

Pensionskasse Merlion
Frau Malgorzata Wylub
Seestrasse 6
Postfach
8027 Zürich
Tel. +41 52 208 92 85
info@pk-merlion.ch

EXTRAVERZINSUNG!



De nouveau un rendement supplémentaire considérable en 2024!

La CP Merlion – la fondation LPP pour toute la branche – a fait ses devoirs et a convaincu dans tous les domaines.

Les entreprises affiliées, et donc tous les assurés, recevront à nouveau **un taux d'intérêt de 3%** sur leur avoir de vieillesse individuel 2024.
(Le taux d'intérêt min. légal est actuellement de 1,25%).

Le rendement considérable de 3% sur tous les avoirs de vieillesse est une déclaration forte pour la prévoyance retraite et une réelle valeur ajoutée pour tous les membres de l'association et leurs employés dans l'industrie et le commerce.

Profitez, en tant que membre de l'Association de l'offre moderne de la CP Merlion solidement établie et assurez aujourd'hui encore vos employés une grande portion de «rémunération supplémentaire»!

C'est avec plaisir que nous recevons votre demande de contact via notre site web www.pk-merlion.ch/fr ou directement par mail: info@pk-merlion.ch

www.pk-merlion.ch

Caisse de pension Merlion
Madame Malgorzata Wylub
Seestrasse 6
Case postale
8027 Zürich
T +41 52 208 92 85
info@pk-merlion.ch

Spannende News zu Sortiment, Strukturen und Marktpolitik

Das jährliche Händlertreffen in Anthrazit/Gelb/Weiss – die «Kärcher Innovation Days» – sind eine geschätzte und gut besuchte Tradition. Das Meeting von Anfang November 2024 in Aarau bot wiederum viele interessante Neuheiten, Marktinformationen und händlerrelevante Nachrichten. Darüber hinaus vermittelte die Tagung aktuelle Fachkunde und kameradschaftliche Branchenkontakte.

Über 100 neue oder weiterentwickelte Produkte stehen zum Sprung in den Markt bereit. Die Preisspanne im Sortiment reicht von 34 Franken (für den neuen Filter-Wasserkrug WFP 12) bis zur Viertelmillion (Kommunalfahrzeuge). Das Angebot an Gerätschaften und Hilfsmitteln des Weltkonzerns für Reinigung umfasst alles und noch mehr, als man sich wünschen kann. Und das mit umfassenden Marketing-, Beratungs- und Serviceleistungen unterlegt, beansprucht Kärcher – wohl zu Recht – die Position der globalen Marktführerschaft. Das zeigt sich auch in der Schweiz, wo man den Umsatz nach eigenen Angaben seit der Jahrtausendwende um den Faktor 2,5 verbessert hat. «2024 dürfte einen neuen Umsatzrekord bringen», so Karl Steiner, Geschäftsführer der Kärcher AG in Dällikon.

Vor globalen Turbulenzen nicht gefeit

Und weiter: «Unsere Wirtschaft dürfte sich gesund entwickeln». Beruhigte Energiepreise, ein starker Franken und die damit einhergehende Preisstabilität würden den helvetischen Motor weiter brummen lassen. Als Konzern habe man zwar auch mit gewissen Schwierigkeiten zu kämpfen. Vor allem mit Lieferverzögerungen in gewissen Segmenten, etwa bei Ersatzteilen bei Hochdruck/Kaltwasser oder bei den Batterien. Dazu äusserten sich im Direktgespräch auch einzelne Händler, denen im Kontakt mit den Endkunden ab und zu einfach die Argumente ausgingen. Man arbeite «mit Hochdruck» an einer besseren Versorgung, so Steiner. Wenn auch von den aktuellen globalen Unruhen überlagert, sind die Auswirkungen der Pandemie und der Suez-Blockierung wohl noch nicht ganz verdaut. Sie haben die fein getakteten globalen Lieferketten erheblich gestört.



Nouvelles passionnantes sur la structure de la gamme et la politique commerciale

La rencontre annuelle des revendeurs – les «Kärcher Innovation Days» – sont une tradition appréciée et bien fréquentée. La réunion de début novembre 2024 à Aarau a de nouveau proposé de nombreuses nouveautés intéressantes, des informations commerciales et des nouvelles pertinentes pour les revendeurs. Elle a permis en outre d'acquérir des connaissances professionnelles dernier cri et nouer des contacts de camaraderie dans la branche.

Plus d'une centaine de produits nouveaux ou perfectionnés sont prêts à faire leur entrée sur le marché. La fourchette de prix de l'assortiment va de 34 francs (pour la nouvelle cruche-filtre à eau WFP 12) à un quart de million (véhicules communaux). L'offre d'appareils et d'accessoires du groupe mondial de nettoyage comprend tout ce que l'on peut souhaiter et même davantage. En y ajoutant des prestations étendues de marketing, de conseil et de service, Kärcher revendique, sans doute à juste titre, la position de leader mondial du marché. Cela se vérifie également en Suisse, où l'entreprise affirme avoir multiplié son chiffre d'affaires par 2,5 depuis le début du millénaire. «En 2024, le chiffre d'affaires devrait atteindre un nouveau record», selon Karl Steiner, directeur de Kärcher AG à Dällikon.

Pas à l'abri des turbulences mondiales

Karl Steiner ajoute: «Notre économie devrait se développer de façon saine». L'apaisement des prix de l'énergie, le franc fort et la stabilité des prix devraient permettre au moteur économique helvétique de continuer à tourner. Certes, en tant que groupe, nous devons aussi faire face à certaines difficultés. Notamment des retards de livraison dans certains segments, comme les pièces de rechange pour la haute pression/l'eau froide ou les batteries. Parfois à court d'arguments dans leurs contacts avec les clients finaux, certains revendeurs se sont également exprimés à ce sujet lors d'entretiens directs. Selon Steiner, Kärcher travaille d'arrache-pied pour améliorer l'approvisionnement. Bien que masqués par les turbulences mondiales actuelles, les effets de la pandémie et du blocage du canal de Suez ne sont sans doute pas encore entièrement résorbés. Ils ont sérieusement perturbé les chaînes d'approvisionnement mondiales finement synchronisées.



Nachhaltigkeit in der DNA

Das erwähnte Wachstum in der Schweiz führt zu mehr Arbeitsplätzen. Aktuell seien hierzulande 160 Mitarbeitende für die Kärcher AG aktiv. Weltweit beschäftigt der Konzern 16 000 Mitarbeitende in 82 Ländern. Mit dieser globalen Präsenz trage man auch eine Verantwortung für den Globus. In der Schweiz engagiert sich Kärcher in und um Dällikon für Umwelt und Zukunft. «Dieses Jahr haben wir zusammen mit 150 Schüler*innen erstmals am Clean-up-Day das Dorf Dällikon gereinigt – und dabei unsererseits die geeigneten Hilfsmittel zur Verfügung gestellt.»

Neben LED-Beleuchtung und PV-Anlage auf dem Firmendach will man den Stromverbrauch im kommenden Jahr um 12% senken, die Zahl der Elektroautos in der Flotte verdoppeln und das Abfallaufkommen kontinuierlich mindern. Die Reparatur von +30-jährigen Geräten gehört ebenfalls zum Ansatz der Nachhaltigkeit. «Wir wollen mit unseren Geräten wie auch mit unserer Policy die Umwelt sauber machen und gesund erhalten.»

Noch ein Schachzug lässt sich der Nachhaltigkeit, in diesem Fall der Ressourcenschonung, zurechnen. Kärcher verzichtete 2024 auf die Abgabe eines Kundengeschenks (das mitunter kein wirkliches Bedürfnis deckt) und unterstützt stattdessen die Stiftung «Schweizer Tafel» bei der Verteilung überlebender Lebensmittel.

Bewegung im Preisgefüge

Zur Nachhaltigkeit darf im weiteren Sinne auch der Service gezählt werden. Die Qualität wird im Professional-Bereich nach jeder Reparatur als Kundenbewertung gemessen. «Vor Jahren sind wir mit 4,2 Punkten gestartet und haben uns nun auf 4,7 Punkte verbessert. Maximal fünf sind möglich!» – Während es mit den Qualitätspunkten aufwärts geht, sind bei den Preisen Bewegungen in der Gegenrichtung zu erwarten: «Das CH-Niveau wird sich 2025 dem EU-Niveau annähern.»

Bei den Geräteklasse K4 bis K7 würden die Geräte durch flexible HD-Schläuche aufgewertet, um bei Preisgleichheit dennoch einen Mehrwert zu liefern. Im Übrigen wird an dieser Stelle aus naheliegenden Gründen von detaillierten Beispielen zur Preissenkungen abgesehen. – Eine andere Senkung sei dagegen erwähnt – jene der «Höflichkeits-Distanz-Hemmschwelle» bei Kärcher Schweiz. «Wir haben bei uns die Du-Kultur eingeführt und sprechen unsere Kunden nun auch im Newsletter per Du an. Wir hoffen, dass Du damit umgehen kannst!» rief Steiner der Händlerfamilie zu – begleitet von einem charmanten Schmunzeln, dem wohl niemand widerstehen konnte – oder wollte ...

www.kaercher.ch

La durabilité dans l'ADN

La croissance précitée en Suisse entraîne une création d'emplois. Actuellement, Kärcher AG compte 160 collaborateurs en Suisse. Dans le monde entier, le groupe emploie 16 000 personnes dans 82 pays. Cette présence globale implique aussi une responsabilité pour la planète. En Suisse, Kärcher s'engage en faveur de l'environnement et de l'avenir à Dällikon et environs. «Cette année, nous avons nettoyé pour la première fois le village de Dällikon avec l'aide de 150 écoliers et écolières à l'occasion du Clean-up-Day en mettant à leur disposition les outils appropriés.»

En plus de l'éclairage LED et de l'installation photovoltaïque sur le toit de notre entreprise, nous projetons de réduire la consommation d'électricité de 12% l'an prochain, de doubler le nombre de véhicules électriques de notre parc et de réduire continuellement la production de déchets. La réparation d'appareils de plus de 30 ans fait également partie de notre approche de la durabilité. «Par nos appareils comme par notre politique, nous voulons rendre l'environnement propre et le maintenir en bonne santé.»

Une autre mesure de durabilité concerne la préservation des ressources. En 2024, Kärcher a renoncé à offrir à ses clients un cadeau (qui ne répond parfois pas à un réel besoin) pour soutenir en échange la fondation «Table Suisse» qui distribue des denrées alimentaires ayant dépassé la date de vente.

La structure des prix en mouvement

On peut également attribuer à la durabilité au sens large le service à la clientèle. Dans le secteur professionnel, la qualité se mesure après chaque réparation sous la forme d'une évaluation par les clients. «Il y a des années, nous avons commencé avec 4,2 points: nous en sommes maintenant à 4,7 points, sur un maximum de 5. Alors que les points de qualité sont en hausse, il faut s'attendre à des mouvements en sens inverse pour les prix. «En 2025, le niveau des prix en Suisse se rapprochera de celui de l'UE.»

Les appareils des classes K4 à K7 devraient être revalorisés par des tuyaux HD flexibles pour offrir malgré tout une plus-value à prix égal. Par ailleurs, pour des raisons évidentes, nous renonçons à donner ici des exemples détaillés de baisses de prix. Par contre, une autre baisse mérite mention, celle du «seuil d'inhibition de la distance sociale de la politesse» chez Kärcher Suisse. «Nous avons décidé d'introduire le tutoiement également pour nous adresser à nos clients dans notre Newsletter. Nous espérons que tu sauras t'y faire!» a lancé Steiner à la famille de revendeurs, accompagné d'un charmant sourire en coin auquel personne n'a pu ou voulu résister.

www.kaercher.ch





DeWalt POWERSHIFT – Neues 54 Volt Akkusystem für Baugeräte

Akkubetriebene Hochleistungswerkzeuge zur Effizienzsteigerung im Betonbau, auf der Baustelle und im Gartenbau.

DeWalt, eine Marke von Stanley Black & Decker und – nach eigenen Angaben – führender Hersteller für professionelle Werkzeuge und Zubehör, hat die Einführung von DeWalt POWERSHIFT per Februar 2025 bekannt gegeben. Mit dem kabellosen POWERSHIFT Sortiment bestehend aus Rüttelplatte, Stampfer, Vibrationsnadeln, Glättbohle und Kernbohrmaschine setzt DeWalt einen neuen Standard für die Elektrifizierung von Betonbaustellen. Die neueste Innovation bietet ganzheitliche Lösungen und technische Hochleistung für den gesamten Arbeitsprozess.

Die Produktlinie wurde speziell entwickelt, um den hohen Anforderungen von Betonfachleuten an Leistung, Laufzeit und Ergonomie gerecht zu werden. Das neue System ermöglicht den Anwendern von Verbrennungsmotoren auf Akku-Werkzeuge umzusteigen, ohne die gewohnte Effizienz und Leistung ihrer benzinbetriebenen Geräte einzubüssen. Das benutzerfreundliche System besteht aktuell aus sechs Werkzeugen, die alle mit demselben 554 Wh Akku und einem passenden Hochgeschwindigkeits-Ladegerät betrieben werden können. Zusätzlich wird das nahezu wartungsfreie System von umfangreichen passenden Werkzeugen, Zubehör und Technologien unterstützt.

«Zum 100-jährigen Jubiläum von DeWalt bleibt unser Leitprinzip, Profis produktiver zu machen, mit der Einführung des neuen Systems bestehen», sagte Frank Mannarino, Präsident, Power Tools Group, Stanley Black & Decker. «POWERSHIFT kommt zu einer Zeit auf den Markt, in der die Branche sich zunehmend auf den Einsatz akkubetriebener Werkzeuge vorbereitet, insbesondere da Baustellen auf globale Gesetzgebungen reagieren müssen – benzinbetriebene Werkzeuge werden auf den Baustellen zukünftig kaum noch eine Rolle spielen dürfen.

DeWalt POWERSHIFT – Nouveau système de batteries 54 V pour appareils de chantier

Des outils de grande puissance alimentés par batteries pour accroître l'efficacité dans la construction en béton et l'aménagement de jardins.

DeWalt, une marque de Stanley Black & Decker, fabricant leader autoproclamé d'outils et d'accessoires pour professionnels, a annoncé la commercialisation de DeWalt POWERSHIFT pour février 2025. La gamme POWERSHIFT sans fil, qui comprend une plaque vibrante, une pilonneuse, des aiguilles vibrantes, une lisseuse et une carotteuse, établit un nouveau standard pour l'électrification des chantiers de construction qui mettent en œuvre du béton. Cette dernière innovation offre des solutions globales et une technique ultra performante pour tout le processus de travail.

Cette ligne de produits a été développée spécialement pour répondre aux hautes exigences des spécialistes du béton en matière de performances, de durée de fonctionnement et d'ergonomie. Le nouveau système permet aux utilisateurs de moteurs thermiques de passer aux outils électriques alimentés par batterie sans perte d'efficacité ni de puissance comparée aux appareils à essence. Le système pratique se compose actuellement de six outils, tous alimentés par la même batterie de 554 Wh, rechargeable à l'aide d'un chargeur grande vitesse. De plus, une gamme étendue d'outils, d'accessoires et de technologies adaptées complète ce système n'exigeant quasiment pas d'entretien.

«A l'occasion du centenaire de DeWalt, notre principe directeur, à savoir rendre les pros plus productifs grâce à l'introduction du nouveau système, reste valable», déclare Frank Mannarino, président du Power Tools Group Stanley Black & Decker. POWERSHIFT est commercialisé à une époque où la branche se prépare à utiliser de plus en plus d'outils alimentés par batterie. En particulier, les chantiers doivent réagir à des lois mondiales, car à l'avenir, les outils alimentés par l'essence



DeWalt bietet mit POWERSHIFT eine Lösung, die Arbeiten mit Akku-Werkzeugen möglich macht, Kosten- und Zeiteinsparungen maximiert und gleichzeitig die Umweltauswirkungen minimiert. Diese Vorteile für den Anwender sind entscheidend für Innovationen im Sinne unserer Mission, denjenigen die Power in die Hände zu geben, die die Welt gestalten.»

Die POWERSHIFT-Produktlinie wird vom 12.–14. Januar 2025 auf der Messe Hardware in Luzern mit folgenden Produkten vorgestellt:

- **Akku und Ladegerät:** Hochleistungs-Akku mit einer Kapazität von 554 Wh und einem Gewicht von nur 5,2 kg. Mit dem passenden Ladegerät ist der Akku in weniger als einer Stunde aufgeladen.
- **Rüttelplatte:** Die 400 mm breite Platte erzeugt eine Kraft von 15 kN.
- **Stampfer:** Verfügt über eine Schlagkraft von 11,5 kN mit Antivibrationsisolatoren und montierten Steuerungen am zweistufigen Griff.
- **Rucksack-Flaschenrüttler (Vibriernadel):** Leichtgewichtlich mit nur 11,4 kg inklusive des DeWalt POWERSHIFT Akkus.
- **Powerpack-Flaschenrüttler (Vibriernadel):** Kann ferngesteuert über DeWalt Wireless Tool Control™ aktiviert werden und ist durch das mitgelieferte Tragegeschirr einfach zu transportieren.
- **Glättbohle:** Verfügt über vollständig verstellbare Griffe für anpassbare Höhe und Breite.
- **Kernbohrmaschine und Ständer:** Speziell konzipiert für geringen Wand- oder Deckenabstand. Die neue Maschine über eine Anti-Rotations-Technologie, um ein Überdrehen bei plötzlich blockiertem Antrieb zu verhindern.

www.dewalt.ch

ne joueront plus guère de rôle sur les chantiers. «POWERSHIFT de DeWalt offre une solution permettant de travailler avec des outils non filaires, maximisant les économies de coûts et de temps tout en réduisant au minimum les effets sur l'environnement. Ces avantages pour les utilisateurs sont décisifs pour les innovations au suens de notre mission, à savoir fournir de la puissance à ceux qui donnent une forme au monde.»

La ligne de produits POWERSHIFT sera exposée du 12 au 14 janvier 2025 au salon professionnel Hardware avec les produits suivants:

- **Batterie et chargeur** de grande puissance avec une capacité de 554 Wh et un poids de 5,2 kg seulement. Le chargeur approprié permet de charger la batterie en moins d'une heure.
- **Plaque vibrante** de 400 mm de largeur déployant une force de 15 kN.
- **Pilonneuse** disposant d'une force de frappe de 11,5 kN, d'isolateurs antivibrations et de commandes montées sur le guidon biétagé.
- **Aiguille vibrante** à dos ne pesant que 11,4 kg, batterie DeWalt POWERSHIFT comprise.
- **Aiguille vibrante powerpack** activable à distance par le DeWalt Wireless Tool Control™ et facile à déplacer grâce au harnais de transport compris dans la livraison.
- **Lisseuse** disposant de poignées entièrement ajustables en hauteur et en largeur.
- **Carotteuse et colonne** spécialement conçues pour une faible distance au plafond et au mur. La nouvelle carotteuse dispose d'une technologie anti-rotation pour éviter qu'un blocage soudain de la l'entraînent ne fasse tourner l'appareil autour de l'outil.

www.dewalt.ch



«POWERSHIFT» – Akku-Einsatz auf einem neuen Level

Die neue entwickelte «Pouch-Zellen-Technologie» erklären zu wollen, würde den Rahmen sprengen. Ihre Anwendung im System POWERSHIFT ist aber eindrucklich und lässt erahnen, dass sich in absehbarer Zeit im Akku-Sektor viel bewegen wird. – Das neue Kraftpaket kommt in kleineren mobilen Baugeräten wie Stampfer, Rüttelplatte, Kernbohrmaschine, Beton-Vibrationsgeräte (Flaschenverdichter) u. a. zum Einsatz. Bei einem Gewicht von 5,2 kg liefert es 554 Wh Leistung. Mit dem entsprechenden Ladegerät erreicht es in 40 Minuten einen Ladestand von 80%, die Vollladung nach 55 Minuten. Und mit dem entsprechenden Adapter lassen sich POWERSHIFT-Geräte auch mit den bisherigen 54 V-Flexvolt-Akkus betreiben. Allerdings liegt das Leistungsniveau bei Flexvolt unter jenem von POWERSHIFT. Deshalb empfiehlt sich diese Alternative bei leistungsstarken Geräten nur bedingt.

«POWERSHIFT» steht nicht nur für Akkus, sondern für ein ganzes System zur mobilen Arbeit auf dem Bau. Mit dazu gehören das Ladegerät, die erwähnten mobilen Baugeräte, ein Wassertank zur Reinigung oder auch eine Absaugung zur Trockenkernbohrung.

«POWERSHIFT» – porte l'application de batteries à un niveau plus élevé

Expliquer la nouvelle technologie des «cellules en pochettes» dépasserait le cadre de cet exposé. Son application dans le système POWERSHIFT est toutefois impressionnante et permet de s'attendre prochainement à des changements considérables dans le secteur des batteries. Le nouveau pack de puissance est utilisé dans des machines de chantier mobiles de taille modeste telles que pilonneuses, plaques vibrantes, carotteuses, aiguilles vibrantes etc. Ne pesant que 5,2 kg, la batterie fournit une puissance de 554 Wh. Le chargeur approprié charge la batterie à 80% en 40 minutes et à 100% en 55 minutes. Un adaptateur spécial permet d'alimenter les appareils POWERSHIFT avec les batteries Flexvolt 54 V actuelles. Toutefois, la puissance de celles-ci est inférieure à celle des POWERSHIFT. C'est pourquoi cette alternative n'est recommandable que sous réserve pour les appareils de grande puissance.

«POWERSHIFT» désigne non seulement des batteries, mais aussi un système complet d'appareils mobiles du secteur BTP, comprenant le chargeur, les appareils mobiles précités, un réservoir d'eau pour le nettoyage et même un système d'aspiration pour le perçage à sec.

Ambiente Trends 25+

Wie möchten wir in herausfordernden Zeiten wohnen und arbeiten? Welche Formen, Farben und Materialien bestimmen zukünftig moderne Lebensräume und prägen die Sortimente rund um Dining, Living, Giving oder Working? Die Ambiente Trends 25+ formulieren drei überraschende Antworten: DEEP, REAL und EASE machen bereits Lust auf das Live-Erlebnis. Sie werden vom 7. bis 11. Februar 2025 im Trendareal im Foyer der Halle 4.1 mit ausgewählten Ausstellerprodukten in Szene gesetzt.

Für alle Trendsuchenden bildet die Ambiente die entscheidenden internationalen Stilrichtungen im Konsumgüterbereich ab. Erster Hotspot zur Orientierung und wertvolle Orderhilfe für die Facheinkäufer*innen der unterschiedlichsten Handelssektoren aus aller Welt ist das Trendareal mit den inszenierten Ambiente Trends 25+.

Diese leitet das renommierte Stilbüro bora.herke.palmisano von den internationalen Tendenzen in Mode, Kunst, Interior und Lifestyle ab. Bei ihren Recherchen für die Messe Frankfurt lassen sie sich von jungen, aufstrebenden wie bekannten Designer*innen inspirieren. Ihre Prognose für die neuen Wohn- und Arbeitswelten gibt angesichts der vielen unsicheren Dynamiken in der Welt Anlass zu Optimismus: «Die neuen Trends kreisen um intensive Gestaltungen, freudvolle Ideen und Produktentwicklungen, die Normen hinterfragen und Vertrautes mit neuem Blick sehen lassen. Handwerkskunst, Nachhaltigkeit und der Kreislaufgedanke sowie innovative Technologien sind dabei grosse Gestaltungstreiber, die Endverbraucher*innen, Händler*innen wie gewerbliche Objektausstatter*innen überzeugen werden», sagt Annetta Palmisano, Stilbüro bora.herke.palmisano. Alle drei Ambiente Trends 25+ verbindet die Haltung, Design wie auch Kreativität als Schlüssel zu einer positiven Veränderung erfahrbar werden zu lassen.

www.ambiente.messefrankfurt.com



DEEP unterstützt eine warme, erhabene Wohnumgebung und lässt Natur und Handwerk in ganz neuer Sensibilität erscheinen.

DEEP promeut un environnement d'habitation chaleureux et sublime qui met en évidence la nature et l'artisanat dans une toute nouvelle sensibilité.



Bei REAL ist Design ein Werkzeug für eine nachhaltigere Welt – es inspiriert durch konzentrierte Materialfindung, Ingenieursgeist und der Neubewertung von Bewährtem.

Dans REAL, le design devient un outil au service d'un monde plus durable. Il inspire par la recherche concentrée de matériaux, l'esprit d'ingénierie et la réévaluation de ce qui a fait ses preuves.



EASE zelebriert die pure Freude am Experiment mit unkonventionellen Ideen, Werkstoffen und Materialien: Starke Muster, Texturen und vielfältige Farbtöne schaffen eine fröhliche, inspirierende Lebensumgebung.

EASE célèbre le plaisir pur de l'expérimentation avec des idées, des matériaux et des matières non conventionnelles: des motifs forts, des textures et des teintes variées créent un environnement de vie joyeux et inspirant.

Tendances Ambiance 25+

Comment souhaitons-nous vivre et travailler en ces temps difficiles? Quelles formes, couleurs et matériaux détermineront à l'avenir les espaces de vie modernes et marqueront les gammes de produits autour du Dining, Living, Giving ou Working? Les tendances Ambiente 25+ formulent trois réponses surprenantes: DEEP, REAL et EASE donnent déjà envie de vivre l'expérience en direct. Elles seront mises en scène du 7 au 11 février 2025 dans l'espace tendances du foyer du hall 4.1 avec une sélection de produits d'exposants.

Pour tous ceux qui recherchent les tendances, l'Ambiente représente les styles internationaux décisifs dans le domaine des biens de consommation. Le premier point chaud pour s'orienter et une aide précieuse pour passer des commandes pour les acheteurs professionnels des secteurs commerciaux les plus divers du monde entier est l'espace Tendances Ambiente 25+ où les tendances sont mises en scène.

Le célèbre bureau de style bora.herke.palmisano les déduit des tendances internationales en matière de mode, d'art, d'intérieur et de style de vie. Dans leurs recherches pour le salon de Francfort, ils s'inspirent de jeunes designers émergents ou connus. Leurs pronostics pour les nouveaux univers de vie et de travail incitent à l'optimisme au vu des nombreuses dynamiques incertaines dans le monde: «Les nouvelles tendances tournent autour de créations intenses, d'idées joyeuses et de développements de produits qui remettent les normes en question et permettent de voir d'un œil nouveau ce qui paraissait familier. L'artisanat, la durabilité et la notion de cycle ainsi que les technologies innovantes sont de grands moteurs de conception qui convaincront les consommateurs fins, les commerçants et les professionnels de la décoration d'objets», explique Annetta Palmisano, du bureau de style bora.herke.palmisano. Les trois tendances d'ambiance 25+ ont en commun de rendre sensibles le design et la créativité en tant que clé d'un changement positif.

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

Wir suchen im Rahmen einer geordneten Nachfolgeplanung aufgrund der anstehenden Pensionierung nach Absprache eine[n] gesamtverantwortliche[n]

Geschäftsführer*in

100%-Pensum

Ihre Hauptaufgaben in enger Zusammenarbeit mit dem Verbandspräsidenten und Vorstand:

- Vorbereitung der Geschäfte der Verbandsorgane sowie Ausführung der gefassten Beschlüsse
- Verantwortung von strategischen Verbandsprojekten und deren ziel- und termingerechte Umsetzung
- Überwachung und Übernahme laufender Aufgaben und Arbeiten in Zusammenhang mit Kommissionen und Arbeitsgruppen
- Permanente Strategieanalyse der E-Business-Prozesse in der Branche
- Verlagsleitung der Verbandszeitschrift [Periodika]
- Aktive Kontaktpflege im relevanten wie anverwandten Branchenumfeld

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 strategischen Partnern
- Verständnis für verbandspolitische Strukturen und Organisationen [NPO]
- Hervorragende Deutsch- und sehr gute Französischkenntnisse [verhandlungssicher]
- Hochschulabschluss [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 im nationalen Verbandsumfeld suchen, dann richten Sie bitte Ihre aussagekräftige schriftliche Bewerbung per E-Mail an: bewerbung@swissavant.ch.

Für erste Auskünfte steht Ihnen der aktuelle Geschäftsführer, Christoph Rotermond, E-Mail: christoph.rotermund@swissavant.ch, 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

12. bis 14. Januar 2025
Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Jetzt Ticket lösen!



Planen Sie Ihren Messebesuch

Ausverkaufte Hardware: Entdecken Sie bereits jetzt alle Aussteller, ihre Produkte und Neuheiten sowie rund 300 Marken auf der Website.

MeLu1_Code!

Code auf der Website hardware-luzern.ch
unter «Jetzt Ticket lösen» eingeben und
Online-Ticket erhalten.

Patronat

SWISSAVANT

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

Veranstalterin



**MESSE
LUZERN**