



PROFESSIONAL
18V
SYSTEM

AMP Share
Powered by BOSCH

EIN SYSTEM. UNBEGRENZTE MÖGLICHKEITEN.

Das führende 18V Akkusystem der Branche für unübertroffene Leistung, Zuverlässigkeit und grenzenlose Möglichkeiten.

Jetzt entdecken



Bosch Professional

SAVE THE DATE

Nationaler Bildungstag 2025

«Evolution und Revolution»

Die Förderstiftung polaris lädt auch diesen Herbst zum 6. nationalen Bildungstag 2025 ein.

Der nationale Bildungstag 2025 von Swissavant am **Dienstag, 30. September 2025** steht ganz im Zeichen der Rückschau auf die Entwicklungen in den Ausbildungs- und Prüfungsbranchen «Eisenwaren», «Haushalt», «Farben» und «Elektrofach» im Schweizer Detailhandel. Dabei werden wichtige Meilensteine und neue digitale Prozesse vorgestellt, die die Berufsbildung in diesen Bereichen massgeblich geprägt haben.

Ein weiterer Schwerpunkt am nationalen Bildungstag liegt bei den geplanten Projekten zur **Weiterentwicklung digitaler Lernformate und -plattformen**, insbesondere der Nutzung der Lernplattform von nu.Education, die künftig direkt in den Ausbildungsbetrieben eingesetzt werden soll.

Zudem gibt es ein Update zur neuen **E-Commerce-Lehre**, die für viele Schweizer Unternehmen spannend ist, da diese dringend Fachkräfte im stark wachsenden E-Commerce-Bereich suchen.

Insgesamt soll der nationale Bildungstag 2025 einen umfassenden Einblick in die aktuellen und zukünftigen Entwicklungen in der Berufsbildung von Swissavant geben.

**Sie wollen Teil einer modernen Berufsbildung sein und Ihr Bildungsnetzwerk erweitern?
Dann lassen Sie sich diese Gelegenheit nicht entgehen und vermerken Sie den
30. September 2025 in Ihrer Agenda.**

Wir sehen uns am Dienstag, 30. September 2025,
Messe Luzern, Horwerstrasse 87, 6005 Luzern



Termin direkt
in Ihren Kalender eintragen!

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



14



22



4 Stimme aus der Branche – Die neue Beitragsreihe!

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

8 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

14 AKEW und AK Forte unterzeichnen Absichtserklärung

l'AKEW et la CC Forte ont signé une déclaration d'intention

18 Fusion von VSF und Swissavant bringt neue Chancen (2. Teil)

La fusion entre l'ASCP et Swissavant ouvre de nouvelles perspectives

22 Produkte

Produits

29 Die Bücherseite

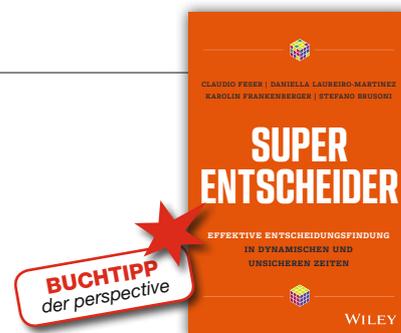


**Stellenanzeigen
Offres d'emploi**

16 – Buchhalter*in

28 – Zeitschriften-Macher*in

31 – Mitarbeiter*in EDI und Datenmanagement



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



«Bedürfnisse in Produkte verwandeln!»

Qualitätswerkzeug vertreiben ohne fachkompetenten Handel? «Geht nicht! Schon gar nicht bei der Päckliflut aus Fernost!» Denn Druck erzeugt – und verlangt (!) – Gegendruck, konkret den engen Schulterschluss in der Lieferkette. «Ausserdem wird der Faktor Mensch im Geschäft wichtiger!» So sieht es Luciano Michelacci, marktverantwortlicher Geschäftsführer der KRAFTWERK Schweiz AG.

«Convertir les besoins en produits!»

Vendre de l'outillage de qualité sans commerçants spécialisés? «Impossible! Surtout avec le flot de colis en provenance d'Extrême-Orient!» Car la pression engendre et appelle une pression en sens contraire, concrètement une étroite collaboration au sein de la chaîne d'approvisionnement. «De plus, l'importance du facteur humain augmente dans le commerce!» C'est du moins l'avis de Luciano Michelacci, responsable commercial et directeur de KRAFTWERK Schweiz AG.

«Der Faktor Mensch ist matchentscheidend!»

Für Luciano Michelacci ist die gute Mitarbeiterführung heute wichtiger denn je – gerade auch mit Blick auf den Fachkräftemangel. «Bei uns lebt das Wir-Denken: Wo wollen wir hin? Wie finden wir den Weg dorthin gemeinsam? Wie können wir Fehler ausmerzen?» Regelmässige Feedbackgespräche sind für ihn unabdingbar – und zwar nicht als Pflichtübung am Jahresende, sondern als zentrales Instrument zur permanenten Justierung des gemeinsamen Wegs. Gerade im multiphen Wandel mit Digitalisierung, Kundenverhalten, Marktanforderungen und Fachkräftemangel sieht er in gut geführten Mitarbeitenden ein enormes Erfolgspotenzial. «Vorgesetzte und Mitarbeitende sind wie Zahnräder. Wenn sie perfekt ineinander greifen, dann läuft das System rund.»



«Le facteur humain est déterminant!»

Pour Luciano Michelacci, aujourd'hui, bien diriger son personnel est plus important que jamais, surtout pour pallier la pénurie de personnel qualifié. «Chez nous, l'esprit d'équipe est omniprésent: où voulons-nous aller? Comment y parvenir ensemble? Comment éliminer les erreurs?» Pour lui, les entretiens de feed-back réguliers sont indispensables, non comme une obligation à remplir en fin d'année, mais comme outil principal pour ajuster le cap ensemble en permanence. Précisément dans le contexte des multiples changements liés à la numérisation, au comportement des clients, aux exigences du marché et à la pénurie de main-d'œuvre qualifiée, il considère que du personnel bien encadré constitue un immense potentiel de réussite. «Les supérieurs hiérarchiques et les collaborateurs sont comme des engrenages: s'ils s'engrènent parfaitement, le système fonctionne rondement.»

perspective: Herr Michelacci, die Hardware liegt hinter uns, die Branche war in Luzern weitgehend präsent: Wo steht der Werkzeughandel aktuell?

Luciano Michelacci: Zunächst bin ich froh, dass wir wieder bei der Hardware dabei waren. So viele und so gute Kundenkontakte in drei Tagen gibt es nur in Luzern. – Und generell, ja: Viel ist in Bewegung! Wir sehen eine Flut von Direktimporten aus China, auch von Werkzeug. Vor allem private Gelegenheitskunden setzen auf teilweise unglaublich günstige Angebote. Dabei zählt allein der Preis. Qualität, Service, Beratung, Nachhaltigkeit oder das Funktionieren unserer Wirtschaft und Gesellschaft sind kein Thema.

«Um im internationalen Wettbewerb zu bestehen, sollten wir die Schweizer Werkzeugbranche kontinuierlich weiterentwickeln.»

perspective: Monsieur Michelacci, le salon Hardware est désormais derrière nous, la branche y était largement représentée: où en est actuellement le commerce de l'outillage?

Luciano Michelacci: D'abord, je suis content d'avoir de nouveau participé au Hardware. Il n'y a qu'à Lucerne que l'on peut nouer autant de contacts clients de qualité en trois jours. Et de manière générale, en effet: les choses bougent beaucoup! On constate un afflux d'importations directes de Chine, y compris dans l'outillage. Ce sont surtout des clients occasionnels qui misent sur des offres parfois incroyablement bon marché. Ils ne tiennent compte que du prix. La qualité, le service, les conseils, la durabilité ou le bon fonctionnement de notre économie et de notre société sont ignorés.

«Pour rester compétitive à l'échelle internationale, l'industrie suisse de l'outillage doit se développer continuellement.»



«An der Hardware konnten wir unsere Neuheiten, vor allem aber unsere Qualität live präsentieren und schmackhaft machen. Wir konnten in Luzern neue Kundenbeziehungen knüpfen.»

Das ist nicht ganz neu. Ihre Ideen zur Lösung?

Wir werden – und das gilt nicht nur für unsere Branche – immer mehr über Dienstleistungen ein eigenes Profil bekommen. Ich denke etwa an die Konfiguration nach Kundenwunsch. Sie ersetzt die importierte Standardware, wenn wir den Nutzen geschickt erkennbar machen. Bei uns gibt es bereits individuelle Gestaltungen von Schranksystemen für die Werkstatt und die kundenspezifische Ausrüstung von Werkstattwagen. Schaumstoffeinlagen nach Mass ebenfalls – auch für bestehende Fremdwerkzeuge. Dafür haben wir in Mönchaltorf eine eigene Fräsanlage.

Gibt es weitere Wege zum eigenen Profil im Werkzeugmarkt?

Digitale Wartungs- und Nachbestellsysteme sind im Kommen. Ebenso das RFID-gestützte Tool-Tracking oder die cloudgestützte Werkzeugverwaltung zur Instandhaltung und Garantie. – Ich möchte aber auch auf den Faktor Mensch verweisen, mit dem wir uns ebenfalls gegen die Flut von Billigwaren wehren können.

Sie meinen damit?

Unsere Mitarbeitenden! Die angesprochene Individualisierung unseres Geschäfts braucht motivierte und fachkundige Personen, die gemeinsam mit den Kunden die bestmögliche Lösung ausarbeiten und umsetzen. Denn echte Beratung und enge Kundenbegleitung können wir weder aus Fernost importieren noch mit KI generieren.

Menschen für die Kundenbetreuung – klar. Und überall sonst sind sie ersetzbar?

Nein! Der Dienst am Kunden wird auch im Lager erbracht, im Inendienst, im Einkauf und in der Verwaltung. Es geht nicht nur um messbare Leistungen, sondern um die mentale Grundeinstellung:

«Motivierte Mitarbeitende tragen den Geschäftserfolg entscheidend mit. Sie lassen sich weder aus Fernost importieren noch digitalisieren.»

«Au Hardware, nous avons certes présenté nos nouveautés, mais surtout mis en avant notre qualité et suscité de l'intérêt pour celle-ci. Nous avons noué de nouvelles relations commerciales à Lucerne.»

Ce n'est pas entièrement nouveau. Quelles sont vos idées pour y remédier?

Nous devons nous profiler de plus en plus par nos prestations de service. Cela ne vaut pas seulement pour notre secteur. Je pense par exemple à la configuration selon les souhaits du client. Celle-ci remplace les produits standard importés si nous savons mettre en avant son utilité. Chez nous, il existe déjà des aménagements individualisés de systèmes d'armoires pour l'atelier et des chariots d'atelier équipés selon les besoins des clients, ainsi que des insertions en mousse sur mesure, même pour des outils étrangers. Nous disposons dans ce but de notre propre installation de fraisage à Mönchaltorf.

Existe-t-il d'autres voies pour se profiler sur le marché de l'outillage?

Des systèmes d'entretien et de réapprovisionnement numériques ont le vent en poupe, ainsi que le pistage d'outils basé sur le RFID ou la gestion infonuagique d'outillage pour l'entretien et la garantie. J'aimerais toutefois aussi me référer au facteur humain qui nous permet aussi de nous défendre contre l'afflux de marchandises bon marché.

Que voulez-vous dire par-là?

Notre personnel! L'individualisation précitée de notre entreprise exige des personnes motivées et compétentes capables d'élaborer et de mettre en œuvre la meilleure solution possible avec les clients. En effet, les véritables conseils et l'accompagnement sérieux du client sont des prestations impossibles à importer d'Extrême Orient ou à générer par l'IA.

C'est clair qu'il faut des personnes pour suivre les clients. Peut-on donc les remplacer partout ailleurs?

C'est exclu! Le service aux clients, on le rend aussi dans les stocks, les achats, les services intérieurs et l'administration. Il ne s'agit pas que de performances mesurables, mais de l'attitude mentale fondamentale.

«La motivation de notre personnel contribue de façon décisive au succès de notre entreprise. Elle ne s'importe pas d'Extrême-Orient et ne se numérise pas.»





Kunden- und lösungsorientiertes Denken und Handeln sind unabdingbar für eine Weiterentwicklung unseres Geschäfts. Wir brauchen sie auf jeder Stufe, in jeder Funktion. Selbst unsere Reinigungs- und Hilfskräfte tragen mit dieser Grundhaltung zum Erfolg bei.

Nochmal zum Geschäft 2025. Was ist aktuell zu beobachten?

Wir sehen immer mehr Dropshipment, auch Streckengeschäft genannt. Also den Warenfluss vom Lieferanten direkt zum Endkunden, mit Verrechnung über den Händler. Dieser verkauft die Produkte ohne Kapitalbindung und logistischen Aufwand. Neben Rechnung und Inkasso sehe ich seine Funktion immer mehr in Beratung und Vertrieb, im After Sale und im proaktiven Marketing für das Produkt. Weniger Ressourcen für die Logistik, mehr für den Markt! Dropshipment ist für Start-ups und kleine Unternehmen eine zentrale Chance, für etablierte Händler eine Ergänzung. Ich halte es für eine Win-win-Variante!

Dienstleistung statt Knochenarbeit also. Aber ist es wirklich ein Gewinn, wenn dabei die oft gerühmte Sofortverfügbarkeit für Endkunden ins Hintertreffen gerät?

Hier liegt wohl die Krux des Dropshipment. Kann der Lieferant nicht liefern, ist auch der Händler blockiert. Er muss die Reklamation für einen unverschuldeten Mangel auffangen, nach Ersatz suchen und allenfalls auch Haftungsfragen lösen.



Hauptsitz der Kraftwerk Group AG in Mönchaltorf mit Logistik und zentralen Diensten.

Siège principal de la Kraftwerk Group AG à Mönchaltorf avec la logistique et les services centraux.

Dropshipment birgt also auch Abhängigkeitsrisiken. Und die physische Begegnung mit dem Produkt geht dabei verloren – für den Kunden wie für den Händler.

Ja, die physische Warenpräsentation wird ihre Bedeutung behalten, und damit auch der stationäre Handel mit seiner gepflegten Ausstellung. Bei uns sind es zumeist die Werkstattwagen, die man vor dem Kauf real sehen, untersuchen und auf Tauglichkeit beurteilen will: Wir bieten «Qualität zum Anfassen» – was ich übrigens auch an der Hardware sehr positiv erleben durfte.

Dazu gerne noch ein Wort, bitte.

Wir waren länger nicht mehr an der Messe und konnten in diesem Jahr mit vielen Neuheiten wieder einmal teilnehmen. Die Messe war ein Riesenerfolg! Warum? Wegen der menschlichen Begegnung mit unseren Kunden und wegen des haptischen Erlebnisses mit unseren Produkten. Es hilft einfach, wenn der Handel 1:1 weiss, versteht und spürt,

Les clients et une approche orientée vers la mise en œuvre de solutions sont indispensables pour perfectionner nos affaires. Nous en avons besoin à chaque étape dans chaque fonction. Avec cette attitude, même notre personnel de nettoyage et nos auxiliaires contribuent à notre succès.

Revenons aux affaires en 2025. Que peut-on observer actuellement?

On constate de plus en plus de livraisons directes. Le commerçant facture les marchandises que le fournisseur livre directement au client final. Il vend les produits sans capital immobilisé ni frais de logistique. En plus des fonctions de facturation et d'encaissement, sa fonction se concentre de plus en plus sur les conseils, la vente, le service après-vente et le marketing proactif. En réduisant les ressources affectées à la logistique, le commerçant les utilise pour le marché. La livraison directe est une opportunité essentielle pour les start-ups et les petites entreprises et un complément intéressant pour les commerçants établis. J'estime que c'est une variante où les deux parties sont gagnantes!

Des services, donc, plutôt que du travail pénible. Mais est-ce vraiment un avantage si la disponibilité immédiate tant vantée pour les clients finaux reste à la traîne?

C'est là le point crucial de la livraison directe. Si le fournisseur ne peut pas livrer, le commerçant est bloqué lui aussi. Il doit traiter une réclamation pour un défaut dont il n'est pas responsable, chercher une solution de remplacement et, le cas échéant, régler des questions de responsabilité.

La livraison directe comporte donc aussi des risques de dépendance. Tant le client que le commerçant perdent aussi le contact physique avec le produit.

En effet, la présentation physique de la marchandise gardera son importance et, de ce fait, le commerce stationnaire avec ses vitrines soignées. Chez nous, ce sont surtout les chariots d'atelier que le client veut voir en vrai pour les examiner et évaluer s'ils conviennent avant de les acheter. Nous offrons une qualité tangible, ce que j'ai d'ailleurs aussi pu constater de manière très positive au Hardware.

Dites-en un peu plus, s'il vous plaît.

Nous n'avions plus été au salon depuis longtemps, mais nous y avons de nouveau participé cette année avec de nombreuses nouveautés. Le salon a été un franc succès, en raison de la rencontre personnelle avec nos clients et de l'expérience tactile avec nos produits. C'est tout simplement utile que les commerçants sachent, comprennent et ressentent





was er ins Sortiment aufnimmt und weitergibt. Die Hardware 2025 hat unsere Kundenbeziehungen gefestigt und neue möglich gemacht.

Noch zum weiteren Rahmen: Wir hören sporadisch von einer deindustrialisierten Schweiz. Wissen unsere Kinder bald nicht mehr, was ein Hammer oder ein Gabelschlüssel ist?

(Lacht) Da habe ich keine Bedenken! Und um die Werkzeugbranche mache ich mir auch keine Sorgen. Die manuelle Arbeit wird künftig sogar an Ansehen gewinnen. Denn unsere Gesellschaft funktioniert nicht allein mit Bürojobs und digitalen Nerds. Zum Glück sehe ich immer öfter Junge, die es auf den Bau zieht. So auch einen Elfjährigen in meinem engsten Umfeld. Ein Schnuppertag auf dem Bau hat ihn richtig glücklich gemacht. Er berichtete voller Begeisterung, danach hat er – nudelfertig und zufrieden – zehn Stunden geschlafen. Darum meine Zuversicht: Solides «Hand-Werk» wird es immer brauchen, das «Werk-Zeug» dazu ebenfalls!

Vielen Dank für Ihre Ausführungen – und dem kleinen Bauarbeiter alles Gute für die Zukunft!

«Nach dem Lädelerben wegen der Shoppingcenter schwingt das Pendel nun wieder zurück. Die Konsumtempel bekunden Mühe, die kleinen, persönlichen Läden um die Ecke leben wieder auf. Tragen wir also dem stationären Handel Sorge.»

exactement ce qu'ils mettent dans leur assortiment et transmettent à leurs clients. Hardware 2025 a consolidé nos relations avec nos clients et en a créé de nouvelles.

Pour compléter le tableau, on entend parfois parler d'une Suisse désindustrialisée. Nos enfants ne sauront-ils bientôt plus ce qu'est un marteau ou une clé à fourche?

(Rires) Je ne m'en fais pas pour ça! Et je ne m'inquiète pas non plus pour le secteur de l'outillage. Le travail manuel va même gagner en prestige à l'avenir. Car notre société ne fonctionne pas seulement avec des emplois de bureau et des geeks du numérique. Heureusement, je vois de plus en plus de jeunes qui se tournent vers le bâtiment. C'est le cas d'un garçon de 11 ans de mon entourage proche. Une journée d'apprentissage à l'essai sur un chantier l'a rendu vraiment heureux. Il en a parlé avec beaucoup d'enthousiasme. Ensuite, épuisé mais satisfait, il a dormi dix heures d'affilée. C'est pourquoi je suis confiant: on aura toujours besoin d'un savoir-faire solide et donc des outils nécessaires.

Merci beaucoup pour vos explications – et bonne chance au petit ouvrier du bâtiment pour son avenir!

«Après la disparition des petits commerces due à l'essor des centres commerciaux, on assiste à un retour du pendule. Les temples de la consommation ont du mal à survivre tandis que les petits magasins de quartier renaissent. Prenons donc soin du commerce stationnaire.»



Zur Person

Luciano Michelacci ist Managing Director Switserland bei der KRAFTWERK Schweiz AG mit Sitz in Mönchaltorf. Der gelernte Maschinenmonteur hat sich umfassend in den Bereichen Betriebswirtschaft und Vertrieb weitergebildet und sein Wissen in verschiedenen Funktionen innerhalb der Telekommunikations- und FMCG-Branche (Fast moving Consumer Goods) erfolgreich eingebracht. Zudem ist er Experte bei Eidgenössischen Prüfungen für Marketing- und Verkaufsfachleute.

KRAFTWERK wurde als Schweizer Unternehmen 1979 in Mönchaltorf gegründet. Das Schweizerkreuz ist im ersten «K» des Namenszuges erkennbar. Das Geschäft brummte seinerzeit vor allem mit Werkzeugkoffern. Heute ist das Unternehmen im Raum CH-D-F mit eigenen Landesniederlassungen aktiv und hat Vertretungen in drei Kontinenten.

Im optimalen Preis-Leistungsverhältnis sieht es sein Primärziel und die eigentliche Marktberechtigung. KRAFTWERK führt Werkstattwagen im Sortiment, die vollumfänglich in Deutschland hergestellt werden. Seinerzeitige Qualitäts- und Lieferprobleme bei Produkten aus fernöstlicher Fertigung hatten zum Zukauf eines deutschen Traditionsherstellers geführt.

Données personnelles

Luciano Michelacci est directeur exécutif pour la Suisse chez KRAFTWERK Schweiz AG à Mönchaltorf. Ce mécanicien en machines qualifié a complété sa formation dans les domaines de la gestion d'entreprise et de la vente et a mis à profit ses connaissances dans différentes fonctions au sein du secteur des télécommunications et des biens de consommation à taux de rotation élevé. Il est en outre expert aux examens fédéraux de marketing et de vente.

KRAFTWERK a été fondé en 1979 à Mönchaltorf comme entreprise suisse. La croix suisse figure dans la première lettre K du logotype de la marque. À l'origine, l'entreprise vendait surtout des valises d'outillage. De nos jours, elle déploie son activité par ses propres établissements nationaux en Suisse, en Allemagne et en France et par ses représentations sur trois continents.

Elle considère un rapport qualité-prix optimal comme son objectif principal et sa véritable raison d'être sur le marché. L'assortiment de KRAFTWERK comporte des chariots d'atelier entièrement fabriqués en Allemagne. Les problèmes de qualité et de livraison des produits fabriqués autrefois en Extrême-Orient ont conduit la marque à racheter un fabricant allemand traditionnel.

Neue Geschäftsleitung

Die IMMER AG – 1835 gegründet – nationaler Anbieter für das holzverarbeitende Gewerbe macht einen wichtigen Schritt in die Zukunft. So hat Peter Trachsel, nachdem er die Firma 2005 von Charles Immer übernommen hatte, die Geschäftsleitung am 1. Mai 2025 an Mischa Thomi übergeben.

Nach über zwei Jahrzehnten in der operativen Führung ist er davon überzeugt, dass der richtige Zeitpunkt gekommen ist, die Zukunft des Unternehmens in neue Hände zu legen. Als Inhaber und Delegierter des Verwaltungsrates bleibt er der IMMER AG eng verbunden und wird den Übergabeprozess weiterhin aktiv begleiten und unterstützen.

«In all den Jahren durfte ich dieses Unternehmen mitgestalten, wachsen sehen und gemeinsam mit der ganzen Belegschaft verlässliche Lösungen für das Handwerk schaffen. Für das Vertrauen und die Zusammenarbeit bedanke ich mich von Herzen.»

Peter Trachsel



Peter Trachsel

«Ich übernehme mit Respekt, Freude und mit dem klaren Ziel, die IMMER AG mit unseren Partnern zusammen weiterzuentwickeln. Verlässlich, mit Weitblick und auf Augenhöhe.»

Mischa Thomi



Mischa Thomi

Mit Mischa Thomi tritt eine Persönlichkeit an, welche neue Ideen einbringt und gemeinsam mit der Geschäftsleitung und der gesamten Belegschaft die Unternehmenswerte mit Überzeugung lebt: aufrichtig, kompetent, partnerschaftlich. Der 48-jährige ausgebildete Chemiker und studierte Betriebsökonom aus Uttigen (BE) war zuletzt für die Eftec AG in der Automobilindustrie tätig, wo er ab 2020 die Geschäfte des Profitcenters für Westeuropa leitete. Seine Qualifikation und sein Engagement machen ihn zum idealen Wegbereiter für die nächste Generation des Familienunternehmens.

www.immerag.ch

Nouvelle direction

La maison IMMER AG, fondée en 1835 et fournisseur national pour l'industrie du bois, fait un pas important vers l'avenir. Ainsi, après avoir repris l'entreprise à Charles Immer en 2005, Peter Trachsel a confié la direction générale à Mischa Thomi le 1^{er} mai 2025.

Après plus de deux décennies à la tête de l'entreprise, il est convaincu qu'il est temps de passer le flambeau à une nouvelle génération. En tant qu'actionnaire et délégué du conseil d'administration, il reste étroitement lié à la IMMER AG et continuera à accompagner et à soutenir activement le processus de transition.

«Au cours de toutes ces années, j'ai contribué à la croissance de cette entreprise, et travaillé avec tout le personnel pour créer des solutions fiables pour les artisans. Je suis profondément reconnaissant de la confiance et de l'esprit de collaboration qui m'ont été témoignés.»

Peter Trachsel

«J'accepte ce poste avec respect, avec enthousiasme et avec la claire intention de continuer à développer IMMER AG avec nos partenaires sur une base de confiance avec une vision à long terme et sur pied d'égalité.»

Mischa Thomi

Mischa Thomi est une personnalité qui apporte de nouvelles idées et qui, avec la direction générale et l'ensemble des collaborateurs, incarne avec conviction les valeurs de l'entreprise: droiture, compétence et esprit partenarial. Agé de 48 ans, Mischa Thomi, chimiste de formation et diplômé en économie d'entreprise, originaire d'Uttigen (BE), a travaillé jusqu'ici pour la maison Eftec AG dans l'industrie automobile, où il dirigeait depuis 2020 les activités du centre de profit pour l'Europe de occidentale. Ses compétences et son engagement font de lui le parfait représentant de la nouvelle génération de l'entreprise familiale.

www.immerag.ch

Mueller AG setzt ein Zeichen

Mit der Einführung elektronischer Preisschilder ESL (Electronic Shelf Labels) beweist die Mueller AG Innovationsgeist und übernimmt eine Vorreiterrolle im Schweizer Fachhandel.

Der Klick zur Aktualität

Mit einem Klick ist alles aktuell. Wo früher Papieretiketten mühsam ersetzt wurden, reicht heute ein digitales Signal: Die Preise im Werkzeugmaschinen-Center der Mueller AG, mit Sitz in Langenthal (BE), sind nun stets präzise und gesetzeskonform ausgezeichnet – dank elektronischer Preisschilder.

Damit zählt die Mueller AG zu den ersten Fachhändlern der Schweiz, die diese digitale Lösung aktiv nutzen – in einer Branche, die oft noch analog denkt. «Für uns ist das ein logischer Schritt in Richtung Zukunft», erklärt Christoph Müller, Geschäftsleiter der Mueller AG. «Unsere Kundinnen und Kunden erwarten digitale Kompetenz. Wir möchten diese Erwartung nicht nur erfüllen, sondern übertreffen.»

Herausforderungen auf dem Weg zur Innovation

Die Umsetzung war alles andere als trivial. ESL-Systeme sind bisher vor allem im Grosshandel und bei internationalen Ketten im Einsatz. Für einen Schweizer KMU-Betrieb mit anspruchsvollem B2B-Kundenstamm stellte die Adaption der Technologie eine Herausforderung dar. «Die Systemwahl war entscheidend», berichtet Müller. «Wir mussten einen Partner finden, der auf unsere Bedürfnisse eingeht – etwa bei der Integration in unser ERP-System oder bei der Anzeige zusätzlicher technischer Informationen direkt am Regal.» Nach intensiver Evaluation fiel die Wahl auf ein flexibles System, das für die spezifischen Anforderungen der Mueller AG angepasst wurde.

Kundennutzen im Zentrum

Im Verkaufsraum zeigt sich: Die digitale Auszeichnung funktioniert – und kommt an. Die Preisanzeige ist übersichtlich, klar lesbar und stets aktuell. Besonders geschätzt wird die Fähigkeit, Aktionen oder technische Daten dynamisch anzuzeigen – ein echter Mehrwert für Profikunden. Gleichzeitig wird das Verkaufspersonal von Routineaufgaben entlastet und kann sich verstärkt auf Beratung und Kundendialog konzentrieren.

Ein weiterer Pluspunkt: Die Mueller AG erfüllt dank ESL die Preisanzeigerverordnung automatisch und zuverlässig – ein nicht zu unterschätzender Effizienzgewinn im Tagesgeschäft.

www.muellershop.ch

Hinweis:

Dieser Text wurde mit ChatGPT erstellt, Prompts durch die Mueller AG erfasst, redigiert und gekürzt durch die Redaktion der perspective.

Mueller AG fait une percée

En introduisant les étiquettes électroniques de prix pour les étagères, Mueller AG démontre son sens de l'innovation et agit comme pionnier dans le commerce spécialisé suisse.



Christoph Müller est très satisfait du résultat.

Christoph Müller est très satisfait du résultat.

Un clic pour la mise à jour

Un simple clic permet de mettre à jour tous les prix. Là où il fallait autrefois remplacer laborieusement les étiquettes de prix en papier, un signal numérique suffit désormais: les prix au commerce de machines-outils Müller AG, basé à Langenthal (BE), sont désormais affichés avec précision et en conformité avec la loi.

Mueller AG fait ainsi partie des premiers commerces spécialisés en Suisse à mettre en œuvre cette solution numérique, dans un secteur qui pense encore souvent de manière analogique. «Pour nous, c'est une étape logique vers l'avenir», explique Christoph Müller, directeur de Mueller AG. «Nos clients attendent de nous une compétence numérique. Nous voulons non seulement répondre à cette attente, mais la dépasser.»

Des défis sur la voie de l'innovation

La mise en œuvre n'a pas été une tâche facile. Jusqu'à présent, les systèmes d'étiquettes de prix électroniques étaient utilisés surtout dans le commerce de gros et par les chaînes internationales. Pour une PME suisse avec une clientèle B2B exigeante, mettre en œuvre cette technologie a été un défi. «Le choix du système était crucial», explique Müller. «Nous avons dû trouver un partenaire qui répond à nos besoins, par exemple pour l'intégration dans notre système de PGI ou l'affichage d'informations techniques supplémentaires directement sur les étagères.» Après une évaluation approfondie, le choix s'est porté sur un système flexible qui a été adapté aux besoins spécifiques de Mueller AG.

Le client au centre

Dans l'espace de vente, on peut constater que la numérisation des prix fonctionne et est bien accueillie. L'affichage des prix est lisible, clair et toujours à jour. Les clients professionnels apprécient particulièrement la possibilité d'afficher des promotions ou des données techniques de manière dynamique, ce qui représente une réelle valeur ajoutée. Parallèlement, le personnel de vente est déchargé de tâches routinières et peut se concentrer davantage sur le conseil et le dialogue avec les clients.

Un autre point positif: grâce aux étiquettes de prix électroniques, Mueller AG respecte automatiquement et en toute fiabilité la législation sur l'affichage des prix, ce qui représente un gain d'efficacité non négligeable dans la gestion quotidienne.

www.muellershop.ch

Remarque:

Généré par ChatGPT avec les prompts fournis par Mueller AG, ce texte a été revu, abrégé et traduit par la rédaction de perspective.

Auf den nächsten Seiten finden Sie einen zu diesem Thema passenden Bericht mit dem Titel «Branchentransformation». Les pages suivantes contiennent un rapport intitulé «Transformation de la branche» qui traite de ce thème.

BRANCHENTRANSFORMATION / LA TRANSFORMATION DE LA BRANCHE

Auf den Veränderungswillen kommt es an! Oder wie hält man Branchenfremde von einem Markteintritt ab?

Dass das E-Business-Geschäft die ganze Wirtschaft verändert hat und verändert, wissen wir schon seit einigen Jahren. Entlang der traditionellen Wertschöpfungskette wurden einzelne Geschäftsmodelle, viele Unternehmungen und in der Summe ganze Branchen schon transformiert, oder sie befinden sich in einem dynamischen Transformationsprozess. Welche Optionen besitzen die Unternehmer in unserer Branche, um diesen Transformationsprozess aktiv einzuleiten, erfolgreich zu beeinflussen oder im negativen Sinne sogar zu behindern, respektive gänzlich zu verhindern?

Tout dépend de la volonté de changer! Ou comment dissuader des étrangers à la branche d'entrer sur le marché?

Cela fait bien quelques années que nous savons que le commerce électronique a changé et change toute l'économie. Certains modèles d'affaires, beaucoup d'entreprises et au total des branches entières ont déjà été transformées ou connaissent actuellement un processus de transformation dynamique tout au long de la chaîne de valeur ajoutée traditionnelle. De quelles options les chefs d'entreprise de notre branche disposent-ils pour engager activement ce processus de transformation, l'influencer dans un sens favorable voire, dans un sens négatif, le retarder ou l'empêcher entièrement?

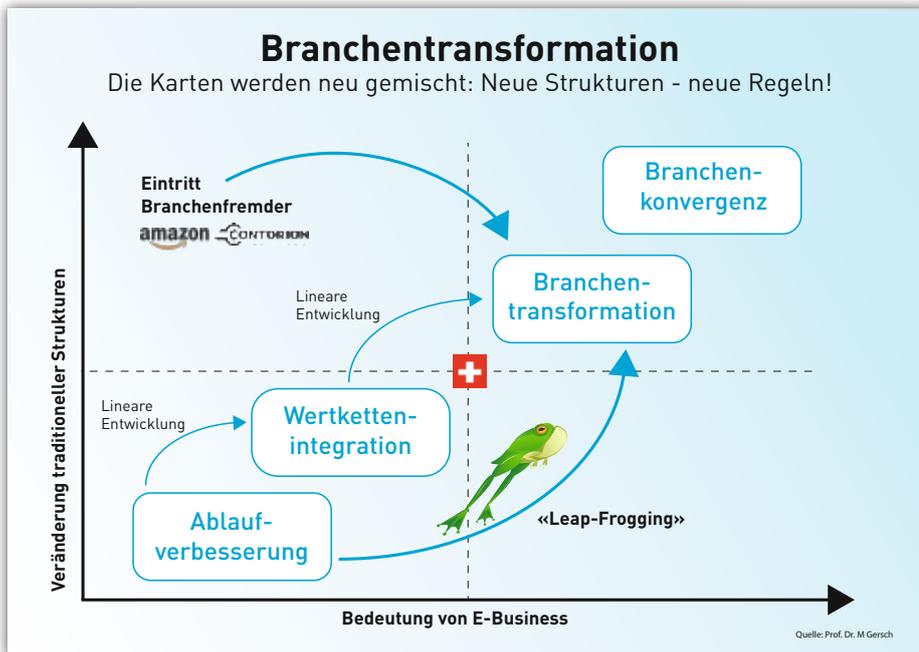
Die Bedeutung von E-Business hat ohne Frage stark zugenommen, und es ist zunächst einmal nach dem Gesamtpotenzial von E-Business für die Transformation unserer Branche zu fragen, denn je nach Ausgangslage und je nach anzutreffender Verhaltensweise einzelner Marktakteure kann das Transformationspotenzial mässig oder aber sehr hoch eingeschätzt werden. Am Ende gilt aber für alle: Sollten die angestammten Marktakteure nicht durch eine kooperative wie zielorientierte Verhaltensstrategie das Transformationspotenzial heben, werden es unweigerlich bis anhin branchenfremde Marktakteure tun. Im Zuge dieser Überlegungen gilt es dann ferner auszuloten, welches Marktergebnis die Transformationsprozesse generieren werden, und wie sich in der Gesamtheit eine Branche nach der dynamischen E-Business-Transformation präsentiert.

Die Rahmenbedingungen für unsere Branchen haben sich in den letzten Jahren massiv verändert und so befindet sich beispielsweise die «Kunden-Lieferanten-Beziehung» zwischen dem Fachhandel und dem Grosshandel/Industrie in einem dynamischen Transformationsprozess, der die Wertschöpfungspotenziale teilweise auf den Kopf stellt. Die Grafik «Branchentransformation» (S. 11) stellt die zunehmende Bedeutung von E-Business-Strukturen in unseren Branchen einerseits (horizontale Achse) und die damit verbundenen Veränderungen von traditionellen Strukturen (vertikale Achse) in ein lesbares, stufengerechtes Verhältnis: Der Transformationsprozess respektive das Ergebnis daraus verändert in zunehmenden – meist überproportionalem – Verhältnis die bis anhin traditionellen Strukturen entlang der Wertschöpfungskette zwischen der «Kunden-Lieferanten-Beziehung». Die meist über Jahrzehnte gewachsenen «Kunden-Lieferanten-Beziehungen» werden dabei aufgrund der zunehmenden Bedeutung von E-Business neue Transaktions- und Interaktionsprozesse aufweisen.

Incontestablement, l'importance du commerce électronique a fortement augmenté. Il est donc bon de commencer par s'interroger sur le potentiel global du commerce électronique pour la transformation de notre branche. En effet, suivant la situation initiale et suivant le comportement rencontré de certains acteurs de la branche, ce potentiel peut être estimé faible ou au contraire très élevé. La conclusion est la même pour tous: si les acteurs traditionnels du marché n'exploitent pas le potentiel de transformation par une stratégie commune et ciblée, d'autres acteurs du marché jusqu'à maintenant étrangers à la branche le feront inévitablement. Dans la foulée de ces considérations, il faudra ensuite sonder les résultats commerciaux que les processus de transformation généreront, et comment l'ensemble d'une branche se présentera après la transformation dynamique du commerce électronique.

Le cadre général de l'activité de nos branches a fortement changé ces dernières années. Ainsi, par exemple, la relation «clients-fournisseurs» entre le commerce spécialisé d'une part, les grossistes et l'industrie de l'autre connaît un processus de transformation dynamique qui modifie souvent de fond en comble les potentialités de création de valeur. Le graphique «transformation de la branche» (p. 12) illustre de façon lisible le rapport entre l'importance croissante des structures du commerce électronique dans nos branches (axe horizontal) et les changements qui en découlent pour les structures traditionnelles (axe vertical). Le processus de transformation ou plutôt son résultat modifie de façon croissante, en général plus que proportionnelle, les structures jusqu'à maintenant traditionnelles de la chaîne de valeur ajoutée dans la relation «clients-fournisseurs». De nouveaux processus de transactions et d'interactions vont apparaître dans les relations «clients-fournisseurs», établies souvent depuis des décennies, en raison de l'importance croissante





Anhand des Produktpreises soll die Bedeutung von E-Business in den vier abgebildeten Stufen und den damit verbundenen Einflüssen auf die traditionellen Strukturen beim Preismechanismus erklärt werden.

Ausgehend von einer Preisetikette, die innerbetrieblich aufgrund von eigenen Kalkulationsfaktoren händisch erstellt wurde, sind erste «Ablaufverbesserungen» dank elektronischer Preisliste mit entsprechenden Kalkulationsmodellen möglich. Bei Umsetzung der «Wertkettenintegration» wurde die Preisausschreibung schon relativ dynamisiert und sowohl in kürzeren Abständen als auch unter Einbezug einer lokalen und/oder landesspezifischen Konkurrenzsituation ist es jetzt möglich, eine Preisauszeichnung automatisiert vorzunehmen.

Bei der Entwicklungsstufe «Branchentransformation» erfolgt die Preisausschreibung dynamisch unter Einbezug von verschiedenen Faktoren wie aktueller Lagerumschlag, Margenentwicklung oder Abverkaufstatistik. In der «Branchenkonvergenz» erhält die Preisauszeichnung beispielsweise

eine Echtzeit-Komponente, welche sich wieder in der Summe an verschiedenen Bestimmungsgrößen misst. Solche Bestimmungsgrößen könnten beispielsweise eine hohe Nachfrage bei gegebenem Produktionsrückstand sein; was letztlich zu einer mittelbaren oder sofortigen Preiserhöhung führen würde. Die Preisetikette ist aber nicht nur in zeitlicher Hinsicht vollständig dynamisiert, sondern auch Bestimmungsgrößen wie «Zubehörteile» und deren «Abverkaufszahlen» könnten problemlos einen Einfluss auf den (Echtzeit-)Preis ausüben.

Eine aktuelle Analyse unserer Branchen lässt jetzt die begründete Vermutung aufkommen, wonach das durchschnittliche Unternehmen im Rahmen seiner linearen Unternehmensentwicklung sich mehr oder weniger im Zentrum der Grafik befindet, also in der Nähe des Schweizer Kreuzes. Rund um diesen Punkt herum haben die Unternehmungen die grosse strategische Bedeutung von E-Business bereits erkannt und lineare Ablaufprozesse und/oder Wertkettenintegration gegen innen und ansatzweise auch gegen aussen realisiert. Die unternehmerischen Blicke richten sich also hier bereits auf die anstehenden Transformationsprozesse wie in der Folge dann auf die Konvergenz ganzer (Absatz-) Märkte.

Dynamische Interaktion

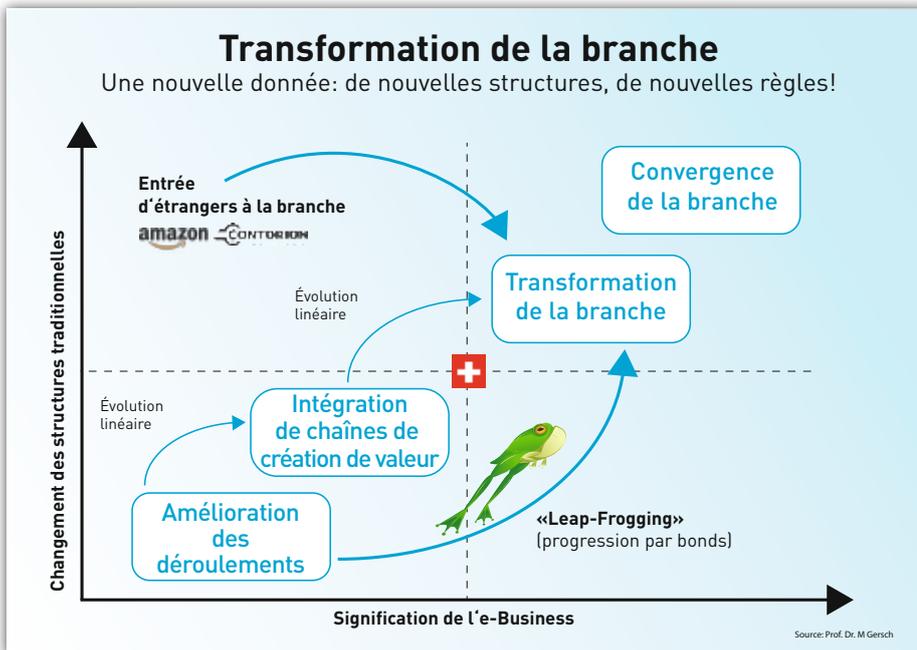
Das Durchschnittsunternehmen aus unserer Branche hat in den vergangenen Jahren relativ erfolgreich unter Einbezug von E-Business-Prozessen die Arbeitsfelder «Ablaufverbesserung» und «Wertkettenintegration» innerbetrieblich abgearbeitet. Dies führte in der Folge zu einer drastischen Reduktion von Prozess- und Informationskosten, die bei optimaler Umsetzung zu mehrheitlich medienbruchfreien Abläufen mit Schnittstellen – gegen innen und aussen – geführt hat. Im Rahmen dieser linearen Verbesserung von Prozessabläufen ist beispielsweise die «elektronische Bestellung» zu nennen, und im Rahmen der Wertkettenintegration dürfen als Beispiel die Rücknachrichten wie «Lieferschein» oder «E-Rechnung» genannt werden. Weitere Transformationsergebnisse sind beispielsweise die 24-Stunden basierte Erreichbarkeit oder das ebenfalls zeitunabhängige Zurverfügungstellen und die Transparenz von Produktinformationen, die im Rahmen der professionellen Kundenbetreuung von Seiten des Fachhandels eben kundenspezifisch zur Verfügung gestellt werden können.

du commerce électronique. Or, une analyse actuelle de nos branches permet de supposer à bon escient que, dans le cadre de son développement linéaire, l'entreprise moyenne se situe plus ou moins au centre du graphique, donc près de la croix suisse. Les entreprises situées aux alentours de ce point ont déjà reconnu la grande importance stratégique du commerce électronique et ont réalisé des processus linéaires et/ou une intégration des chaînes de valeur à l'interne et en partie aussi vis-à-vis de l'extérieur. Ces entreprises ont donc déjà pris conscience des processus de transformation imminents et par conséquent aussi de la convergence de débouchés entiers.

Interaction dynamique

Ces dernières années, l'entreprise moyenne de notre branche a travaillé avec un certain succès à améliorer les déroulements et à intégrer des chaînes de valeur à l'interne en faisant appel à des processus du commerce électronique. Il s'en est suivi une réduction radicale des frais de processus et d'information, qui a entraîné, dans le cas d'une mise en œuvre optimale, des déroulements sans rupture de médias avec des interfaces à l'interne et vis-à-vis de l'extérieur. Dans le contexte de l'amélioration linéaire du déroulement de processus, il faut par exemple mentionner la «commande électronique», et au titre de l'intégration des chaînes de valeur, on peut citer les messages en retour tels que le «bulletin de livraison» ou la «facture électronique». D'autres résultats de la transformation sont par exemple l'accessibilité 24 heures sur 24 ou la mise à disposition transparente et à toute heure d'informations sur les produits que le commerçant spécialisé peut ensuite utiliser pour assurer le suivi professionnel spécifique de ses clients.

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE



L'objectif est d'expliquer, au moyen du prix du produit, l'importance de l'e-business pour chacune des quatre étapes présentées dans le graphique et les influences qui s'y rapportent sur les structures traditionnelles dans le mécanisme des prix.

A partir d'une étiquette de prix, établie à la main sur la base des facteurs de calcul propres à l'entreprise, une liste de prix électronique avec les modèles correspondants de calcul des prix permet de réaliser de premières «améliorations de déroulements». Lors de la mise en œuvre de l'«intégration de chaînes de création de valeur», l'affichage du prix a déjà été relativement dynamisé. Il est désormais possible d'étiqueter les marchandises automatiquement d'abord à de plus brefs intervalles et ensuite en tenant compte d'une situation concurrentielle locale ou nationale spécifique. A l'étape de développement «transformation de la branche», les étiquettes de prix sont établies de façon dynamique en tenant compte de différents facteurs tels que le taux actuel de rotation des stocks, l'évolution des marges ou la statistique des

ventes. Dans la quatrième phase, l'affichage des prix obtient p. ex. une composante de temps réel, qui se mesure à son tour à l'aide de différentes grandeurs déterminantes. De telles grandeurs pourraient p. ex. être une forte demande face à un retard de production; ce qui conduirait en définitive à une augmentation de prix à moyenne ou à brève échéance. L'étiquette de prix elle-même n'est pas seulement entièrement dynamisée, mais les grandeurs déterminantes comme les «accessoires» et leurs chiffres de ventes pourraient sans problèmes aussi exercer une influence sur le prix (en temps réel).

Achtung: Branchenfremde Akteure

Die technischen Möglichkeiten des Internets erlauben es heute, grosse Datenmengen in Wort und Bild mit automatisierten Prozessen zu verknüpfen, um dann praktisch in Echtzeit den verschiedenen Anspruchsgruppen (Kunden, Anwender, usw.) zugänglich zu machen. Diese Beobachtung führt zum Resultat, dass das Internet und mithin E-Business letztlich auf alle internen wie externen Prozesse eines Unternehmens einen starken Einfluss ausüben. Eine aktuelle wie repräsentative Umfrage in unserer Branche zeigt beispielsweise auf, dass gerade im Vertrieb und Marketing oder dann bei der Kundenbetreuung den modernen E-Business-Strukturen eine hohe Bedeutung, insbesondere von Seiten des Fachhandels, zugesprochen wird. Eine dynamische Preisdifferenzierung für verschiedene Kundengruppen und/oder eine Angebotsdifferenzierung im Massengeschäft (langfristiges Streckengeschäft) werden bei erhöhten Preisdifferenzierungsprozessen und -transparenz die bis anhin auf der traditionellen Wertschöpfungskette gehaltenen Nutzenpotenziale – mit den damit verbundenen Margen – strukturell und damit nachhaltig verschieben. So ist allein mit Blick auf den traditionellen Preisfindungsmechanismus eine starke Dynamisierung bis hin zu Echtzeitpreisen als Resultat zwischen Angebot und Nachfrage zu erwarten. In einer weiteren Entwicklungsstufe werden sogar aktuelle Preisaktionen der Konkurrenz einen unmittelbaren Einfluss auf das Preisgefüge haben! Die traditionelle Wertschöpfungskette wird bei dieser Entwicklung wenig Bestand haben und teilweise, wenn nicht gänzlich verschwinden. Die neuen technischen Möglichkeiten von E-Business lassen elektronische Online-Marktplätze mit rasender Geschwindigkeit entstehen. Dabei werden mehrere (lineare) Entwicklungsstufen einzelner Unternehmen oder ganzer Branchen von branchenfremden Akteuren übersprungen, was sich dann letztlich in einer fundamentalen Branchentransformation manifestiert.

Attention: acteurs étrangers à la branche

Les possibilités techniques de l'Internet permettent aujourd'hui de mettre en relation de grandes quantités de données sous forme de textes et d'images par des processus automatisés pour les rendre ensuite accessibles pratiquement en temps réel aux différents groupes d'interlocuteurs (clients, utilisateurs etc.). Cette constatation mène au résultat que l'Internet et par conséquent le commerce électronique exercent en dernière analyse une forte influence sur tous les processus internes et externes d'une entreprise. Un sondage actuel et représentatif dans notre branche montre par exemple que le commerce spécialisé accorde une grande importance aux structures modernes du commerce électronique, précisément dans la distribution et le marketing ou alors dans le suivi des clients. Une différenciation dynamique de différents groupes de clients par les prix et/ou une différenciation de la distribution de masse (drop shipping à longue échéance) par l'offre déplaceront structurellement et donc durablement les potentiels bénéficiaires détenus jusqu'ici par la chaîne de valeur ajoutée traditionnelle (avec les marges correspondantes) sous l'effet de processus de différenciation accrus et de la transparence des prix. Ainsi, rien qu'en considérant le mécanisme traditionnel de détermination des prix, il faut s'attendre à une forte dynamisation jusqu'aux prix en temps réel traduisant la situation momentanée de l'offre et de la demande. Dans une phase de développement ultérieure, même les promotions actuelles de la concurrence sur les prix auront une influence directe sur la structure des prix. Sous l'effet de cette évolution, la chaîne traditionnelle de valeur ajoutée ne pourra guère résister, voire disparaîtra complètement. Les nouvelles possibilités techniques du commerce électronique permettent de créer des marchés en ligne à toute vitesse.



«Tatsache ist: Die Wertschöpfungspotenziale in unserer Branche werden neu verteilt, und wenn es die angestammten Marktakteure auf der Basis einer kooperativen Ausgangslage nicht tun, werden Branchenfremde, welche bestens mit den Spielregeln von E-Business-Strukturen vertraut sind, den Markteintritt in unsere Branchensegmente in Erwägung ziehen.»



Christoph Rotermund,
Geschäftsführer von Swissavant
Directeur de Swissavant

«Il reste qu'une nouvelle répartition des potentiels de création de valeur ajoutée dans notre branche est en cours. Si les acteurs traditionnels du marché ne prennent pas l'initiative en coopérant, des étrangers à la branche parfaitement familiers des règles ayant cours dans les structures du commerce électronique seront tentés de s'engager sur le marché dans les segments de branches que nous détenons.»

In der Grafik versinnbildlicht mit dem Froschsprung (Leap-Frogging = Bockspringen) (S. 11), der gleichzeitig symbolisch für die Unbekümmertheit, für die Neugierde und für die Experimentierfreude von branchenfremden Akteuren steht. Die neuen technischen Errungenschaften verändern in grundlegendem Sinne die Branchen- und Marktstrukturen und damit auch die Spielregeln für den traditionellen Fachhandel wie die angestammte Industrie. Das zieht oder lockt dann auch branchenfremde Akteure auf den Plan, die ungeachtet jedwelcher traditionellen Strukturen ihr unternehmerisches Glück versuchen. Unter Einsatz der neuen technischen Möglichkeiten agieren die Branchenfremden vielfach mit innovativen Geschäftsmodellen, welche altbekannte Probleme oder Grenzen des traditionellen Handels aufbrechen, um so erfolgreich Mehrwertkonzepte für den Kunden im Markt zu platzieren.

Die zwei wichtigsten Determinanten oder Faktoren für die Transformationspotenziale sind unter Einbezug der entsprechenden Informationen (Daten) mit *Effizienz von Prozessen* und *Effizienz von Märkten* gemeinhin bekannt. Je höher die Effizienzsteigerung bei den Prozessen und Märkten ausfällt, je dynamischer und nachhaltiger wird sich die Branche transformieren und im Resultat lässt sich dann gar eine Branchenkonvergenz feststellen, bei welcher bis anhin geübte Grenzen auf der Wertschöpfungskette – beispielsweise auch Grenzen zwischen dem Fachhandel und der Industrie/Produktion – sich gänzlich auflösen (könnten). Die Branchenkonvergenz unter Einbezug von E-Business kann als Oberbegriff für ein Phänomen verstanden werden, das «die Verschmelzung oder Überlappung von Märkten» oder «Schaffung von bis anhin nicht möglicher Synergien» oder drittens, als mögliche «Integration von zwei bis anhin unabhängig agierenden Branchen» verstanden werden. Das Phänomen der Branchenkonvergenz ist letztlich ein Resultat der zunehmenden Bedeutung des E-Business, welches zu einer radikalen Umverteilung von Wertschöpfungspotenzialen in unserer Branche führt. In diesem Zustand lässt sich dann auch keine pfefferscharfe Linie zwischen dem traditionellen Fachhandel auf der einen Seite und dem Grosshandel oder der Industrie (Produktion) auf der anderen Seite ziehen. Ob und in welchem Rahmen die Entwicklung und Umsetzung von neuen Geschäftsmodellen unter Einbezug von E-Business-Strukturen zu nachhaltigen Strukturveränderungen führt, ist – ohne nähere Ausführungen – auf vielzählige Faktoren zurückzuführen.

Dans ce contexte, des acteurs étrangers à la branche sauteront plusieurs étapes de développement linéaire d'entreprises individuelles ou de branches entières. Cette évolution se manifeste en dernière analyse par une transformation fondamentale de la branche. Sur le graphique, cette évolution est représentée par la grenouille sauteuse (Leap-Frogging = saute-mouton) (p. 12). Elle symbolise simultanément l'insouciance, la curiosité et le plaisir d'expérimenter des acteurs étrangers à la branche. Les nouvelles réalisations techniques transforment fondamentalement les structures de la branche et des marchés et par conséquent aussi les règles du jeu pour le commerce spécialisé et l'industrie traditionnels. Elles attirent ou séduisent alors aussi les acteurs étrangers à la branche qui tentent leur chance entrepreneuriale en dépit de toutes les structures traditionnelles. Avec l'aide des nouvelles possibilités techniques, les étrangers à la branche agissent souvent avec des modèles d'affaires innovants qui suppriment d'anciens problèmes notoires ou font sauter les limites du commerce traditionnel pour placer avec succès sur le marché des concepts de valeur ajoutée pour le client.

Les deux principaux déterminants ou facteurs des potentiels de transformation sont bien connus, compte tenu des données correspondantes, à savoir l'efficacité des processus et l'efficacité des marchés. Plus l'efficacité des processus et des marchés augmente, plus la branche se transformera de façon dynamique et durable. En conséquence, on constate alors une convergence des branches, qui dissout (ou pourrait dissoudre) entièrement les anciennes limites de la chaîne de valeur ajoutée, par exemple entre le commerce spécialisé et l'industrie / la production. La «convergence des branches» sous l'effet du commerce électronique exprime un phénomène comprenant «la fusion ou le chevauchement de marchés» ou encore «la création de synergies impossibles à réaliser jusqu'à ce jour» ou, troisièmement, «l'intégration de deux branches agissant jusqu'ici de façon indépendante». Ce phénomène de convergence des branches est en dernière analyse le résultat de l'importance croissante du commerce électronique, qui conduit à une radicale réallocation des potentiels de création de valeur ajoutée dans notre branche. Dans cette situation, une distinction nette entre le commerce spécialisé traditionnel d'un côté et le commerce de gros ou l'industrie de l'autre s'estompe. Si et dans quel cadre le développement et la mise en œuvre de nouveaux modèles d'affaires faisant appel à des structures de commerce électronique conduiront à des changements structurels durables dépend également de nombreux facteurs, sans vouloir entrer dans les détails.

Personalunion 2027: AKEW und AK Forte unterzeichnen Absichtserklärung

Die Ausgleichskassen AKEW und AK Forte haben im Mai 2025 einen bedeutenden Meilenstein auf dem Weg zu einer engeren Zusammenarbeit erreicht: Die Kassenvorstände beider Ausgleichskassen unterzeichneten eine Absichtserklärung zur geplanten Personalunion (PU2027). Ziel dieses strategischen Zusammenschlusses ist die Schaffung einer gemeinsamen Organisation unter einheitlicher operativer Leitung, wobei die zwei Ausgleichskassen weiterhin ihre rechtliche Selbstständigkeit bewahren.

Union personnelle 2027: L'AKEW et la CC Forte ont signé une déclaration d'intention

En mai 2025, les caisses de compensation AKEW et CC Forte ont posé les jalons d'une collaboration plus étroite. Les directeurs des deux caisses de compensation ont signé une déclaration d'intention concernant le plan d'union personnelle (PU2027). Ce regroupement stratégique vise à créer une organisation commune sous une direction opérationnelle unifiée tout en conservant à chacune des deux caisses de compensation sa personnalité juridique et son indépendance.



Bild: KI-generiert, Adobe Firefly

Mit der Personalunion verfolgen AKEW und AK Forte das erklärte Ziel, ihre Kräfte zu bündeln, um Qualität, Effizienz und Effektivität nachhaltig zu steigern sowie die langfristige Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit beider Ausgleichskassen zu sichern. Die künftige Organisation soll sämtliche Aufgaben abdecken, die ihr von den jeweiligen Gründerverbänden übertragen werden.

Zusammenarbeitsvertrag folgt im Herbst

Die Unterzeichnung der Absichtserklärung markiert den Startschuss für die Ausarbeitung eines detaillierten Zusammenarbeitsvertrages, der die organisatorischen, finanziellen und personellen Rahmenbedingungen der Kooperation regelt. Die Verabschiedung und Unterzeichnung dieses Vertrages ist für November 2025 vorgesehen. Mit dessen Inkrafttreten wird die Umsetzung der Personalunion per 1. Januar 2027 dann für beide Ausgleichskassen rechtsverbindlich.

L'AKEW et la CC Forte poursuivent ainsi le but déclaré de regrouper leurs forces pour améliorer durablement la qualité et l'efficacité ainsi que pour assurer la stabilité à long terme et la compétitivité des deux caisses de compensation. La future organisation assumera toutes les tâches que chacune des deux associations fondatrices lui confiera.

Un contrat de collaboration sera conclu en automne prochain.

En signant la déclaration d'intention, les deux organisations donnent le coup d'envoi en vue d'élaborer un contrat détaillé régissant les conditions-cadre de la coopération dans les domaines de l'organisation, des finances et du personnel. Il est prévu d'approuver et de signer ce contrat en novembre 2025. Celui-ci scellera juridiquement l'union personnelle des deux caisses et entrera en vigueur au 1^{er} janvier 2027.

Im Zuge dieser Entwicklung wurde Florian Fingerhuth am 14. Mai 2025 vom Vorstand der AK Forte einstimmig zum künftigen Leiter der AK Forte gewählt. Mit der Unterzeichnung des Zusammenarbeitsvertrages im November 2025 wird dann seine Ernennung zum Geschäftsführer der zwei Ausgleichskassen ebenfalls rechtskräftig. Der bisherige Geschäftsführer Dr. Urs Fischer der AK Forte wird seine Funktion bis Ende 2026 ausüben und die Personalunion anschliessend in beratender Rolle weiterhin begleiten.

Für das Jahr 2026 sind umfassende Vorbereitungsmaßnahmen geplant, darunter der räumliche Zusammenschluss am Standort Schlieren, die Integration aller Mitarbeitenden, der Aufbau gemeinsamer Strukturen sowie die Harmonisierung der IT-Infrastruktur.

Mit diesen Weichenstellungen festigen AKEW und AK Forte ihre Rolle als verlässliche und zukunftsorientierte Partner im schweizerischen (AHV-)Sozialsystem.

www.akew.ch, www.akforte.ch

Le 14 mai 2025, dans la foulée de cette évolution, le comité directeur de la CC Forte a nommé Monsieur Florian Fingerhuth à l'unanimité futur directeur de celle-ci. Par la signature du contrat de coopération en novembre 2025, sa nomination en tant que directeur des deux caisses de compensation deviendra effective en droit. Monsieur Urs Fischer, directeur actuel de la CC Forte, restera en fonction jusqu'à fin 2026, après quoi il accompagnera l'union personnelle en tant que conseiller.

Pour 2026, d'importantes mesures préparatoires prévoient notamment de regrouper les locaux à Schlieren, d'intégrer tout le personnel, de mettre en place des structures communes et d'harmoniser l'infrastructure informatique.

En posant ces jalons, l'AKEW et la CC Forte renforcent leur rôle de partenaires fiables et tournés vers l'avenir au sein du système social suisse de l'AVS.

www.akew.ch, www.akforte.ch

Über die beiden Ausgleichskassen

Die **AKEW** ist eine Verbandsausgleichskasse, die vom Bund bzw. von Kantonen übertragene Aufgaben wahrnimmt und die sich auf die Bedürfnisse der Elektrizitätsbranche konzentriert.

Die **AK Forte** entstand im Jahr 2022 aus dem Zusammenschluss der früheren Ausgleichskassen Verom, Gärtner & Floristen sowie Schreiner.

Les deux caisses de compensation se présentent

L'**AKEW** est une caisse de compensation d'association qui assure des tâches déléguées par la Confédération ou des cantons en se concentrant sur les besoins de la branche de l'électricité.

La **CC Forte** est issue en 2022 de la fusion des anciennes caisses de compensation Verom, horticulteurs et fleuristes et menuisiers.

Personalunion 2027: Fingerhuth einstimmig gewählt

Der Vorstand der AK Forte hat per Mitte Mai 2025 neu für die beabsichtigte Personalunion zwischen den zwei Ausgleichskassen AKEW und AK Forte mit Start ab 1. Januar 2027 Herrn Florian Fingerhuth als neuer Geschäftsführer der AK Forte gewählt.



Florian Fingerhuth

«Die einstimmige Wahl zum neuen Geschäftsführer der Personalunion 2027 für die zwei Ausgleichskassen AKEW und AK Forte ehrt mich persönlich sehr. Mit grossem Engagement und mit hoher Motivation werde ich alles daransetzen, den vielfältigen und zum Teil komplexen Ansprüchen gegenüber den privatwirtschaftlich organisierten Ausgleichskassen gerecht zu werden.», sagt Florian Fingerhuth nach der Wahl.

Im Zuge einer geordneten Nachfolgeregelung wird dann Florian Fingerhuth im Rahmen einer Personalunion 2027 beide Ausgleichskassen mitsamt aller übertragenen Aufgaben gesamtverantwortlich führen. Der bisherige Geschäftsführer Dr. Urs Fischer wird im Mandatsverhältnis die Übergangsphase aktiv mitbegleiten und so für einen reibungslosen (Führungs-)Übergang sorgen.

Union personnelle 2027: Monsieur Fingerhuth élu à l'unanimité

En prévision de la fusion avec la caisse de compensation AKEW, le comité directeur de la CC Forte a élu à mi-mai 2025 un nouveau directeur en la personne de M. Florian Fingerhuth. Celui-ci entrera en fonction le 1^{er} janvier 2027.

«Je suis personnellement très honoré par mon élection à l'unanimité au poste de directeur de l'union personnelle des deux caisses de compensation AKEW et CC Forte. C'est avec beaucoup d'engagement et de motivation que je m'efforcerai de répondre aux exigences diverses et parfois complexes auxquelles sont soumises les caisses de compensation organisées sur le modèle de l'économie privée», a déclaré M. Florian Fingerhuth après son élection.

Dans le cadre d'une succession ordonnée, Monsieur Florian Fingerhuth assumera ensuite à partir de 2027, en union personnelle, la responsabilité globale des deux caisses de compensation et de toutes les tâches qui leur seront confiées. L'actuel directeur, Dr. Urs Fischer, accompagnera activement la phase de transition en tant que mandataire pour assurer un transfert sans problème de la charge directoriale.

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

Im Zuge einer geordneten Nachfolgeplanung suchen wir nach Vereinbarung (Herbst 2025) eine initiative und mit Zahlenflair ausgestattete Persönlichkeit als

Buchhalter*in 80–100 %

Ihre Aufgaben:

- Führen verschiedener Finanzbuchhaltungen samt Nebenbüchern (Hauptbuch, Debitoren, Kreditoren und Mahnwesen)
- Erstellen der MWST-Abrechnungen für die Schweiz
- Rechnungskontrolle und Ausführen der Zahlungen
- Lohnbuchhaltung, Personaladministration und Kontrolle der Zeiterfassung
- Aufbereiten von diversen Statistiken
- Vorbereiten der Jahresabschlüsse für die Revisionsstelle
- Optimierung und Digitalisierung von Buchhaltungsprozessen

Was Sie mitbringen:

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung, idealerweise Weiterbildung mit Schwerpunkt Rechnungswesen oder vergleichbare Qualifikation
- Fundierte Kenntnisse in der Buchhaltung und Rechnungslegung
- Erfahrung im Umgang mit Buchhaltungssoftware, idealerweise Kenntnisse mit ABACUS
- Kommunikations- und Teamfähigkeit, Offenheit und Bereitschaft den Arbeitsplatz permanent weiterzuentwickeln
- Zuverlässigkeit und Genauigkeit in der Arbeit
- Selbstständige und effiziente Arbeitsweise
- Stilsichere Deutschkenntnisse, Französischkenntnisse von Vorteil

Unser Angebot:

- Attraktive Arbeitsbedingungen und fortschrittliche Sozialleistungen
- Selbstständiges Arbeiten in einem anspruchsvollen Umfeld (Vereins-, Aktien- und Stiftungsrecht)
- Moderne Infrastruktur und zentral gelegener Arbeitsplatz neben Bahnhof Wallisellen
- Arbeitsbezogene Weiterbildungsmöglichkeiten

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

Villeroy & Boch auf Wachstumskurs

Der Konzern stellt sich mit der Integration von Ideal Standard für die Zukunft auf.

Im Geschäftsjahr 2024 erzielte der Villeroy & Boch Konzern einen Rekordumsatz in Höhe von 1,421 Mrd. EUR, der damit um 57,6% über Vorjahr lag. Der Umsatz wurde vor allem durch die Übernahme von Ideal Standard im März 2024 deutlich gesteigert. Darüber hinaus gelang es dem Unternehmen, das operative EBIT um 10% von 88,7 Mio. EUR auf 97,6 Mio. EUR zu verbessern. Damit wurden die Ziele für Umsatz und operatives EBIT trotz herausfordernder Marktbedingungen erreicht.

Ausblick für das Gesamtjahr 2025

Mit seinen zwei starken Marken, seiner integrierten Organisation und klar definierten Wachstumsstrategien sieht der Vorstand der Villeroy & Boch AG den Konzern gut aufgestellt und geht deshalb unter Berücksichtigung des wirtschaftlichen Umfelds für das Geschäftsjahr 2025 von einer Steigerung des Konzernumsatzes im höheren einstelligen Prozent-Bereich und für das operative EBIT von einer moderaten Steigerung aus. Die rollierende operative Nettovermögensrendite wird im Jahr 2025 voraussichtlich auf Vorjahresniveau liegen.

www.villeroy-boch.ch

Villeroy & Boch sur la voie de la croissance

Le Groupe se prépare pour l'avenir par l'intégration d'Ideal Standard.

Au cours de l'exercice 2024, le Groupe Villeroy & Boch a réalisé un chiffre d'affaires record de 1,421 milliard d'euros, à savoir 57,6% de plus que l'année précédente. Le chiffre d'affaires a considérablement augmenté, notamment grâce à l'acquisition d'Ideal Standard en mars 2024. Par ailleurs, l'entreprise est parvenue à améliorer l'EBIT opérationnel de 10%, le faisant passer de 88,7 millions d'euros à 97,6 millions d'euros. Les objectifs de chiffre d'affaires et d'EBIT opérationnel ont ainsi été atteints malgré des conditions de marché difficiles.

Perspectives pour l'ensemble de l'année 2025

Avec ses deux marques fortes, son organisation intégrée et ses stratégies de croissance clairement définies, la direction de Villeroy & Boch AG estime que le Groupe est bien positionné et prévoit donc, compte tenu du contexte économique, une augmentation du chiffre d'affaires consolidé dans la fourchette haute des pourcentages à un chiffre pour l'exercice 2025 et une augmentation modérée de l'EBIT opérationnel. Le rendement opérationnel net des actifs de roulement devrait se maintenir en 2025 au niveau de l'année précédente.

www.villeroy-boch.ch

Die Basiskurse 2025 für KOPAS mit Erfolg durchgeführt!

Im Mai veranstaltete Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt – im Rahmen der Branchenlösung Nr. 63 der eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit (EKAS) Kurse für die Kontaktpersonen für Arbeitssicherheit (KOPAS). Diese Kurse sensibilisieren im Bereich der Grundbildung zum Thema Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.

Im Kursjahr 2025 profitierten in Wallisellen auf Deutsch, und in Renens auf Französisch die Teilnehmenden von diesem wertvollen Training. Hochqualifizierte Fachleute des «AEH Zentrum für Arbeitsmedizin, Ergonomie und Hygiene AG», seit Herbst 2023 ausführender Partner im Bereich der Branchenlösung, leiteten mit ihrem Fachwissen und ihrer Erfahrung die 16 Teilnehmenden während dieser Tage an.

Swissavant gratuliert allen neuen KOPAS zur erfolgreich abgeschlossenen Kursdurchführung und wünscht ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung und Sicherstellung von Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz im Unternehmen.

<https://swissavant.ch/netzwerk/ekas/infos-ekas/>

Les cours de base 2025 pour PERCO se sont tenus avec succès!

Dans le cadre de la solution de branche n° 63 de la Commission fédérale de coordination pour la sécurité au travail (CFST), Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage – a organisé en mai des cours pour les personnes de contact pour la sécurité au travail et la protection de santé. Ces cours de formation initiale ont pour but de sensibiliser à la sécurité et à la santé au travail dans les entreprises.

En 2025, à Wallisellen en allemand et à Renens en français, les participants ont bénéficié de cette précieuse formation. Des experts hautement qualifiés du «AEH Zentrum für Arbeitsmedizin, Ergonomie und Hygiene AG», partenaire exécutif dans le domaine des solutions de branche depuis l'automne 2023, ont guidé les 16 participants durant de ces journées par leur expertise et leur expérience.

Swissavant félicite tous les nouveaux PERCO d'avoir réussi leur formation et leur souhaite beaucoup de succès pour mettre en œuvre et assurer la sécurité et la santé au travail dans leur entreprise.

<https://swissavant.ch/fr/reseau/ekas/infos-ekas/>

2. TEIL DER BERICHTERSTATTUNG / 2^e PARTIE DU RAPPORT

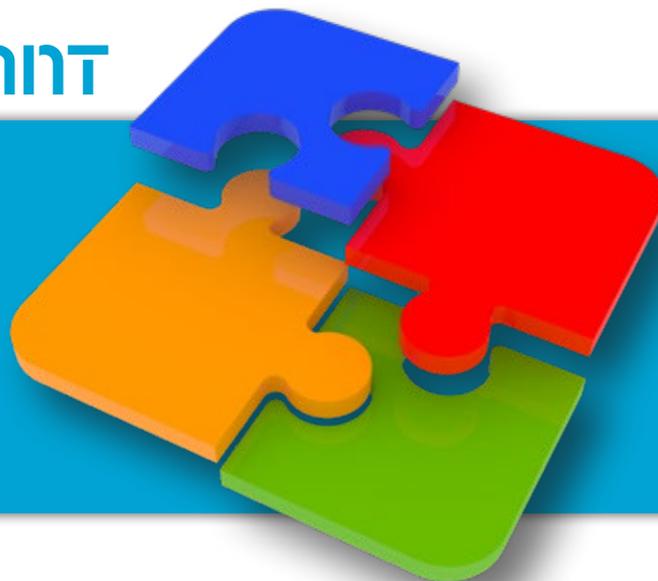
Stärkung unserer Branchen: Fusion von VSF und Swissavant bringt neue Chancen (2. Teil)

Mit grosser Freude und tiefer Überzeugung über die verbandspolitische Richtigkeit der kürzlich vollzogenen Fusion zwischen dem Verband Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF) und Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt – kommen in dieser Ausgabe nochmals die ehemaligen Vorstandsmitglieder von VSF zu Wort und fassen die verbandspolitischen Beweggründe der Fusion zusammen. Die Bestrebungen der erfolgreichen Fusion wurden von den Vorstandsmitgliedern beider Wirtschaftsverbände aktiv mitgetragen, um auf lange Sicht die Zusammenarbeit zu stärken, und die Zukunft der vielfältigen Wirtschaftsbranchen aktiv mitzugestalten.

Renforcer nos branches: la fusion entre l'ASCP et Swissavant ouvre de nouvelles perspectives (deuxième partie)

C'est avec une grande satisfaction et une profonde conviction quant au bien-fondé de la fusion récemment réalisée entre l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture (ASCP) et Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage – que d'anciens membres du comité de l'ASCP prennent derechef la parole dans ce numéro et résumant les raisons de la fusion. Les membres des comités des deux associations économiques ont activement soutenu les efforts qui ont débouché sur la fusion, afin de renforcer la collaboration à long terme et de construire ensemble l'avenir de nos différentes branches.

SWISSAVANT



**Ein starkes Signal für die Zukunft der Schweizer
Handwerk-, Haushalt- und Farbenbranche!**

**Un signal fort pour l'avenir de la branche suisse
de l'artisanat, du ménage et de la peinture!**





«Für die Mitglieder des VSF bedeutet die Fusion vor allem eines: mehr Dienstleistung und Service, mehr Vorteile und ein nahtloser Übergang in eine gestärkte nationale Verbandsorganisation.»



Christoph Rotermund,
Geschäftsführer von Swissavant
Directeur de Swissavant

«Pour les membres de l'ASCP, la fusion signifie avant tout: plus de prestations et de services, plus d'avantages et une transition en douceur vers une organisation associative nationale renforcée.»

Wichtige Mitglieder-Informationen zur erfolgreichen Fusion zwischen Swissavant und VSF.

In den diversen Stellungnahmen der ehemaligen Vorstandsmitglieder wird deutlich, dass die Fusion vor allem aus der Überzeugung heraus erfolgt ist, die Kompetenzen und Ressourcen beider Verbände gezielt zu bündeln. Insbesondere im wichtigen Bereich der Berufsbildung sehen die Entscheidungsträger beider Organisationen eine strategische Chance, die Ausbildung in der Schweizer Farbenfachbranche weiter zu verbessern und für alle Mitglieder zukunftssicher zu machen. Dank der nun vollzogenen Fusion profitieren alle Mitglieder zudem von einem erweiterten Dienstleistungsangebot, das von Berufsbildung über Arbeitssicherheit bis hin zu betriebswirtschaftlicher Beratung reicht – und das alles ohne zusätzlichen administrativen Aufwand oder Kosten.

Neue Wege für beide Branchen

Für Ausbildungsbetriebe und alle, die in der Schweizer Farbenbranche tätig sind, bedeutet dies mehr bildungspolitische Unterstützung, mehr Synergien und spürbare Kostenvorteile und last, but not least eine stärkere nationale Vertretung in den wichtigen Bildungsinstitutionen. Die ehemaligen Vorstandsmitglieder betonen denn auch, dass diese Fusion ein notwendiger Schritt in eine erfolgreiche Zukunft der Farbenfachhändler ist, in der die Position der Schweizer Farbenbranche unter dem «Dach von Swissavant» weiterhin gestärkt werden kann.

Stellvertretend für die Vorstandsmitglieder hält denn auch Christoph Rotermund, Geschäftsführer von Swissavant, fest: «Wir sind davon überzeugt, dass diese Fusion im besten Interesse aller Mitglieder ist und freuen uns auf den gemeinsamen Weg, der vor uns liegt.»

Für Fragen oder Anregungen stehen wir natürlich allen Swissavant- oder VSF-Mitgliedern jederzeit gerne zur Verfügung. – Wir freuen uns schon heute auf Ihre Kontaktaufnahme!

Weitere Informationen: www.swissavant.ch

Importantes informations pour les membres concernant la fusion réussie entre Swissavant et l'ASCP.

Les différents avis des anciens membres du comité soulignent que la fusion a été décidée avant tout pour regrouper les compétences et les ressources des deux associations. Les responsables des deux organisations ont notamment vu une opportunité stratégique dans le domaine de la formation professionnelle. Cette opportunité permettra de perfectionner la formation dans le commerce suisse des peintures et, par-là, d'assurer l'avenir de la branche et de tous ses membres. Ceux-ci bénéficient désormais d'une offre de services élargie, qui va de la formation professionnelle à la sécurité au travail en passant par la consultation en matière de gestion d'entreprise, et ce sans frais administratifs ou coûts supplémentaires.

De nouvelles perspectives pour les deux branches

Les entreprises formatrices et tous les acteurs du commerce suisse de la peinture obtiennent ainsi un soutien accru en matière de politique de formation, plus de synergies et font des économies sensibles, sans oublier une représentation nationale plus forte dans les institutions de formation importantes. Les anciens membres du comité soulignent également que cette fusion est une étape nécessaire vers un avenir prometteur pour les commerçants en peinture, qui permettra de renforcer la position de la branche suisse des peintures sous l'égide de Swissavant.

Au nom des membres du comité, Christoph Rotermund, directeur de Swissavant, déclare: «Nous sommes convaincus que cette fusion est dans l'intérêt de tous les membres et nous sommes heureux de nous engager dans la voie commune qui s'ouvre devant nous.»

Nous sommes bien entendu à la disposition de tous les membres de Swissavant ou de l'ASCP pour toute question ou suggestion. C'est avec plaisir que nous attendons votre prise de contact!

Pour plus d'informations: www.swissavant.ch

Auf den folgenden Seiten finden Sie den zweiten Teil der Statements von ehemaligen VSF Vorstandsmitgliedern und weiteren Persönlichkeiten aus dem Kreis des Schweizer Farbenfachhandels.

Die Statements wurden mit Hilfe von ChatGPT zusammengefasst und auf das Wesentliche gekürzt.

Die Originalfragen und -antworten finden Sie auf unserer Website.

Vous trouverez aux pages suivantes la deuxième partie de déclarations d'anciens membres du comité de l'ASCP et d'autres personnalités du commerce suisse spécialisé en peintures.

Les déclarations ont été synthétisées et résumées à l'essentiel au moyen de ChatGPT.

Les questions et réponses originales figurent sur notre site Web.



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Bruno Guzzo, Leiter Berufsbildung des ehemaligen VSF

Aus meiner Sicht bringt die Fusion zwischen dem VSF und Swissavant einen klaren Mehrwert für uns Mitglieder. Als ehemaliges VSF-Mitglied profitiere ich nun vom umfassenden Dienstleistungsangebot von Swissavant. Besonders hervorheben möchte ich die qualitativ hochwertige Aus- und Weiterbildung, die faire Sozialpartnerschaft, die eigene AHV-Ausgleichskasse Forte sowie die Pensionskasse Merlion. Darüber hinaus steht ein breites Beratungsangebot zur Verfügung, und ich erlebe, wie Swissavant seine gute Vernetzung sowohl innerhalb der Branche als auch nach aussen aktiv nutzt. Informationen und Wissen werden schnell, zielgerichtet und branchengerecht vermittelt – das schätze ich sehr.

Die konkreten Vorteile durch die Fusion sind deutlich spürbar: Zugang zu wichtigen Institutionen wie der EKAS-Branchenlösung für Arbeitssicherheit, der Förderstiftung polaris, der E-Business-Plattform nexMart Schweiz AG sowie zum Datenmanagementcenter SDCC und zur Fachmesse Hardware. Diese Strukturen stärken uns als Kollektiv und eröffnen neue Möglichkeiten.

Ein wichtiger Schritt ist auch die geplante Gründung einer Fachgruppe Farben. Diese soll innerhalb von Swissavant verankert sein und unserer Branche die Chance geben, sich gezielt für ihre Interessen einzusetzen. Das ist für mich ein positives Signal, dass unsere Anliegen weiterhin gehört werden und wir aktiv mitgestalten können.

Wie sich unsere Branche innerhalb von Swissavant künftig entwickelt, liegt zu einem grossen Teil an uns selbst. Swissavant schafft die Rahmenbedingungen – jetzt ist es an uns als Branche, uns einzubringen und Verantwortung zu übernehmen. Unsere aktive Teilnahme wird entscheidend sein.

Die Informationspolitik im Vorfeld der Fusion empfand ich als offen und transparent. Es wurde umfassend über die Hintergründe und Auswirkungen informiert um Vertrauen zu schaffen und die Mitglieder mit auf den Weg zu nehmen.

Ein grosser Gewinn der Fusion ist für mich die Sicherung der beruflichen Bildung. Durch die enge Zusammenarbeit mit Swissavant bleibt die Ausbildung im Bereich Farben langfristig erhalten. Der feste Sitz unserer Branche in der Ausbildungskommission garantiert, dass unsere Anliegen auch künftig berücksichtigt werden – ein bedeutender Schritt gegen den Fachkräftemangel.

Letztlich bietet uns die Integration in den grösseren Verband Swissavant die nötige Stabilität und Zukunftssicherheit. Ohne diesen Zusammenschluss wäre unsere Branchenidentität gefährdet gewesen. Für mich bedeutet die Fusion, dass unser Beruf – Detailhandelsfachmann/-frau EFZ, Branche Farben – nicht nur erhalten bleibt, sondern gestärkt in die Zukunft gehen kann.

Bruno Guzzo, responsable de la formation professionnelle de l'ancienne ASCP



D'après moi, la fusion entre l'ASCP et Swissavant apporte une valeur ajoutée claire à tous les membres. En tant qu'ancien membre d'ASCP, je profite désormais de l'offre de services complète de Swissavant. Je voudrais souligner en particulier la formation de qualité, le partenariat social équitable, la caisse de compensation AVS Forte et la Caisse de pensions Merlion. Il existe également une large gamme de services de conseil et j'ai pu constater que Swissavant exploite activement son bon réseau, tant au sein de la branche qu'à l'extérieur. Les informations et les connaissances sont transmises rapidement, de manière ciblée et adaptée à la branche, ce que j'apprécie beaucoup.

Les avantages concrets de la fusion sont clairement perceptibles: l'accès à des institutions importantes telles que la solution de la CFST pour la sécurité au travail, la Fondation polaris, la plateforme de commerce électronique nexMart Schweiz AG, le centre de gestion des données SDCC et le salon professionnel Hardware. Ces structures renforcent notre position en tant que groupe et ouvrent de nouvelles perspectives.

La création d'un groupe spécialisé en peintures est également un pas important. Il sera intégré à Swissavant et donnera à notre branche la possibilité de s'impliquer activement en faveur de ses intérêts. C'est pour moi un signal positif, qui montre que nos préoccupations sont toujours prises en compte et que nous pouvons participer activement à leur résolution.

L'évolution de notre branche au sein de Swissavant dépendra en grande partie de nous-mêmes. Swissavant crée les conditions-cadres, mais c'est à nous, en tant que branche, de nous impliquer et de prendre nos responsabilités. Notre participation active sera déterminante.

La politique d'information menée avant la fusion m'a semblé ouverte et transparente. Les membres ont été largement informés des raisons et des conséquences de la fusion, ce qui a permis de créer la confiance et de les impliquer dans le processus.

La préservation de la formation professionnelle est pour moi un grand avantage de la fusion. La collaboration étroite avec Swissavant garantit que la formation dans le domaine des peintures sera maintenue à long terme. La présence de notre branche au sein de la commission de la formation garantit que nos préoccupations seront prises en compte à l'avenir, ce qui constitue un pas important pour remédier à la pénurie de main-d'œuvre qualifiée.

Finalement, l'intégration dans une association de plus grande taille telle que Swissavant nous offre la stabilité et la sécurité d'avenir nécessaires. Sans cette fusion, notre identité professionnelle aurait été menacée. Pour moi, la fusion signifie que notre profession – gestionnaire du commerce de détail de la branche des peintures avec CFC – ne disparaîtra pas, mais pourra au contraire se renforcer pour l'avenir.

**Urs Buser,
Vorstandsmitglied des ehemaligen VSF**

Ich bewerte die Fusion zwischen dem VSF und Swissavant als sehr positiv und sehe darin einen klaren Mehrwert für uns Mitglieder. Besonders im Bereich der Berufsbildung bringt der Zusammenschluss grosse Vorteile mit sich. Swissavant legt grossen Wert auf eine qualitativ hochwertige Ausbildung, die unsere Lernenden methodisch und didaktisch optimal auf das Berufsleben vorbereitet. Es freut mich, dass die überbetrieblichen Kurse in Lostorf weiterhin mit grossem Erfolg durchgeführt werden und somit die Ausbildung des Branchennachwuchses auf hohem Niveau gesichert bleibt. Für mich ist das ein zentrales Element, das ohne Einbussen weitergeführt werden konnte.

Ich bin überzeugt, dass die neue, grössere Gemeinschaft auch unsere Position in der Branche stärkt. Eine breitere Basis führt zu mehr Sichtbarkeit und dazu, dass unsere Anliegen gegenüber der Politik und anderen Entscheidungsträgern stärker wahrgenommen werden. Das gibt mir das Gefühl, Teil eines Verbandes zu sein, der etwas bewegen kann und für unsere Interessen einsteht.

Auch die verbesserten Strukturen und Angebote von Swissavant empfinde ich als Bereicherung. Die erweiterten Dienstleistungen, wie Schulungen, Beratungen oder Netzwerkveranstaltungen, bieten mir zusätzlichen Nutzen, von dem ich zuvor nicht in diesem Umfang profitieren konnte. Das stärkt meine Position im beruflichen Alltag und gibt mir neue Impulse für die Weiterentwicklung.

Wichtig ist mir auch, dass meine Interessen als ehemaliges VSF-Mitglied weiterhin berücksichtigt werden. Die Möglichkeit, in Kommissionen oder Fachgruppen mitzuarbeiten – wie etwa in der neu geplanten Fachgruppe «Farben» – gibt mir die Sicherheit, dass unsere branchenspezifischen Anliegen nicht verloren gehen. Dass engagierte Persönlichkeiten wie Bruno Guzzo bereits heute als starke Vertreter in der Berufsbildung mitarbeiten, zeigt mir, dass unsere Stimmen auch unter dem Dach von Swissavant gehört werden.



**Urs Buser,
membre du comité de l'ancienne ASCP**

Je considère la fusion entre l'ASCP et Swissavant comme une très bonne chose et je pense qu'elle représente une valeur ajoutée pour nous, les membres. La fusion apporte de grands avantages, en particulier dans le domaine de la formation professionnelle. Swissavant accorde une grande importance à une formation de qualité qui prépare nos apprentis de manière optimale, tant sur le plan méthodologique que didactique, à leur vie professionnelle. Je suis heureux que les cours interentreprises organisés à Lostorf continuent d'être menés avec succès et que la formation des jeunes talents de la branche continue d'être assurée à un niveau élevé. Pour moi, c'est un élément central qui a pu être maintenu sans perte.

Je suis convaincu que la nouvelle communauté, par sa plus grande taille, renforcera également notre position dans la branche. Une base plus large signifie une plus grande visibilité et une meilleure prise en compte de nos préoccupations par les politiques et les autres décideurs. Cela me donne le sentiment d'appartenir à une association qui peut faire bouger les choses et qui défend nos intérêts.

Je considère également que les meilleures offres et structures de Swissavant sont un enrichissement. Les services étendus, comme les formations, les conseils ou les événements de réseautage, me sont d'une grande utilité dont je n'ai pas pu bénéficier à ce point auparavant. Cela renforce ma position dans ma vie professionnelle et me donne de nouvelles impulsions pour mon développement.

Il est également important pour moi que mes intérêts, en tant qu'ancien membre d'ASCP, continuent d'être pris en compte. La possibilité de participer à des commissions ou à des groupes spécialisés, comme le nouveau groupe spécialisé «peintures», me donne la certitude que nos préoccupations spécifiques à la branche ne seront pas oubliées. Le fait que des personnes engagées comme Bruno Guzzo travaillent déjà aujourd'hui comme représentants actifs dans la formation professionnelle montre que nos voix sont entendues dans le cadre de Swissavant.

Hier könnte IHRE Anzeige stehen.

Mehr Infos unter: T +41 44 878 70 60,
perspective@swissavant.ch



Vielen Dank an unsere Inserenten.



Neues Messtechnik-Sortiment von Bosch

- Fünf elektrische Prüfgeräte für die Messung aller gängigen Stromgrößen: Berührungsloser Spannungsprüfer, zweipoliger Spannungstester, digitales Multimeter und zwei Strommesszangen.
- Dank hoher Schutzart (IP54 bis IP67), Gummi-Ummantelung und Stossfestigkeit für anspruchsvolle Anwendungen auf der Baustelle geeignet.
- Vereinfachte Handhabung durch invertiertes Display, Magnetaufhängung und «Dual Power»-Funktion.

Mit fünf elektrischen Prüfgeräten bietet Bosch erstmals Messtechnik speziell für Profis im Elektrowerkzeug an. Damit erhalten sie künftig alle nötigen Werkzeuge aus einer Hand – von isolierten Handwerkzeugen über Messtechnik und Elektrowerkzeuge wie Schrauber und Bohrmaschinen bis hin zu Spezialgeräten wie dem neuen akku-hydraulischen Trio aus Presswerkzeug, Kabelschneider und Lochstanze.

Das neue Sortiment umfasst einen berührungslosen Spannungsprüfer, einen zweipoligen Spannungstester, zwei Strommesszangen sowie ein digitales Multimeter.

Durch ihr stossabsorbierendes gummiertes Gehäuse und ihre hohe IP-Zertifizierung sind die Geräte besonders robust und für raue Arbeitsumgebungen auf der Baustelle ausgelegt.

www.bosch-professional.com



Bosch propose pour la première fois des appareils de mesure électrique spécialement conçus pour les professionnels de l'électricité. Ils pourront ainsi obtenir tous les outils nécessaires chez un même fournisseur: des outils manuels isolés, des appareils de mesure, des outils électriques comme les visseuses et les perceuses, ainsi que des outils spécialisés comme le nouveau trio hydraulique à batterie composé d'un outil de serrage,

d'un coupe-câble et d'un emporte-pièce. La nouvelle gamme comprend un détecteur de tension sans contact, un testeur de tension bipolaire, deux pinces ampèremètres et un multimètre numérique.

Grâce à leur boîtier en caoutchouc absorbant les chocs et à leur niveau de protection élevé (IP), ces appareils sont particulièrement robustes et conçus pour des environnements de travail difficiles sur les chantiers.

www.bosch-professional.com



Spannungsprüfer | Détecteur de tension
GVD 1000-17 Professional



Spannungstester | Testeur de tension
GVT 1000-15 Professional.



Strommesszange | Pince ampèremètre
GFM 1000-15 Professional



Strommesszange | Pince ampèremètre
GMC 600-15 Professional



Digitales Multimeter | Multimètre numérique
GDM 600-15 Professional



Weitere Infos
in Deutsch



Plus d'informations
en français

Neu: ZARGES Teletower

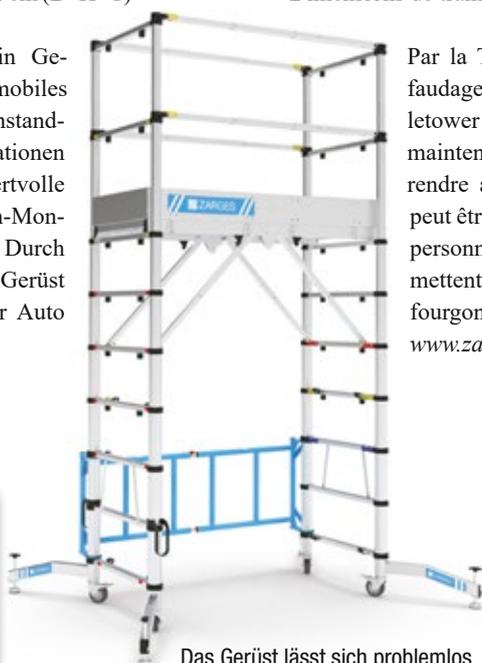
ZARGES hat sein Leitern- und Gerüstsortiment um den Teletower erweitert. Das mobile Gerüst lässt sich schnell von nur einer Person aufbauen und bequem im Kofferraum transportieren – ein zentraler Vorteil für Tätigkeiten, die ein hohes Mass an Flexibilität und Mobilität erfordern.

Die Fakten auf einen Blick:

- Plattformgrösse: 1,40 x 0,60 m
- Plattform mit Durchstiegsklappe und Bordbrettern
- 5 Standhöhen teleskopierbar von 1–2 m
- Arbeitshöhen von ca. 3 bis max. 4 Meter
- Aufbau durch nur eine Person in wenigen Minuten
- Mit Fingerspacern zwischen den Sprossen, für mehr Sicherheit
- Mobil einsetzbar dank leichtgängigen, feststellbaren Rollen
- Stabiler Stand durch Ausleger mit Grob- und Feineinstellung
- Passt problemlos durch Türen und in Aufzüge
- kompakte Transportmasse von nur 83×45×120 cm (B×H×T)

Mit dem Teletower erweitert ZARGES sein Gerüst-Sortiment um ein teleskopierbares und mobiles Klappgerüst. Besonders in der Wartung und Instandhaltung, wo Mitarbeitende täglich mehrere Stationen anfahren müssen, bietet der Teletower eine wertvolle Unterstützung. Durch die einfache Ein-Mann-Montage gelingt der Auf- und Abbau effizient. Durch das kompakte Transportmass lässt sich das Gerüst zudem problemlos in einem Transporter oder Auto befördern.

www.zarges.com



Das Gerüst lässt sich problemlos in einem Transporter oder Auto befördern.

L'échafaudage peut être transporté sans problème dans un camion ou une voiture.

Im zusammengeklappten Zustand ist der Teletower klein und kompakt, sodass er in jeden Aufzug passt.

En position repliée, le Teletower est petit et compact, ce qui lui permet de passer dans tous les ascenseurs.

Nouveau: ZARGES Teletower

ZARGES a élargi sa gamme d'échelles et échafaudages avec la Teletower. Cette tour télescopique mobile peut être montée rapidement par une seule personne et transportée facilement dans le coffre d'une voiture, ce qui en fait un atout majeur pour les travaux qui nécessitent une grande flexibilité et mobilité.

Les caractéristiques en un coup d'œil:

- Dimensions de la plateforme: 1,40 × 0,60 m
- Plateforme avec trappe d'accès et planches de bord
- 5 hauteurs d'échelle télescopiques, de 1 à 2 m
- Hauteurs de travail de 3 m environ à 4 m maximum
- Montage par une seule personne en quelques minutes
- Échelons avec écarteurs pour les doigts pour une sécurité accrue
- Roues pivotantes et verrouillables pour une mobilité accrue
- Stabilité garantie par bras télescopiques à ajustement gros et fin
- Passage facile par les portes et les ascenseurs
- Dimensions de transport compactes: 83×45×120 cm (L×H×P)

Par la Teletower, ZARGES élargit sa gamme d'échafaudages par une tour télescopique et mobile. La Teletower est particulièrement utile dans les travaux de maintenance et d'entretien, où les employés doivent se rendre à plusieurs stations chaque jour. La Teletower peut être montée et démontée efficacement par une seule personne. Ses dimensions de transport compactes permettent également de la transporter facilement dans un fourgon ou une voiture.

www.zarges.com



Die Ausleger mit Grob- und Feineinstellung ermöglichen einen stabilen Stand.

Les bras à réglage grossier et fin permettent une position stable.

Durchdachte Organisation und robuster Schutz

Milwaukee erweitert sein modulares Packout-System um zwei neue Handwerkzeugkoffer, die speziell auf die Anforderungen von Elektrikern und SHK-Installateuren zugeschnitten sind.

Die 62-teilige Elektriker-Variante und das 74-teilige Set für Installateure im SHK-Bereich bieten eine praxiserichtete Auswahl an Handwerkzeugen – jeweils organisiert in einem robusten, stapelbaren Packout-Koffer.

Durchdachte Ausstattung für den professionellen Einsatz

Der Elektriker-Koffer enthält unter anderem VDE-zertifizierte Schraubendreher, Abisolierzangen und Spannungsprüfer, während das SHK-Set mit Rohrзangen, Presszangen und weiteren spezialisierten Werkzeugen ausgestattet ist. Alle Werkzeuge sind so untergebracht, dass eine sichere und übersichtliche Aufbewahrung gewährleistet ist und auch beim Transport alles an seinem Platz bleibt.

Robuste Konstruktion für den Baustellenalltag

Die Packout-Koffer zeichnen sich durch ihre robuste Bauweise aus, die den Anforderungen auf Baustellen standhält. Das widerstandsfähige Gehäuse schützt die Werkzeuge vor äusseren Einflüssen, während die stapelbare Konstruktion eine einfache Integration in bestehende Packout-Systeme ermöglicht. Das erleichtert den Transport und die Lagerung der Ausrüstung erheblich.

Flexibilität und Anpassungsfähigkeit

Ein wesentliches Merkmal der neuen Sets ist ihre Modularität. Die verschiedenen Inlays und Unterteilungen im Koffer lassen sich variabel anpassen, um Platz für das bevorzugte Handwerkzeug zu schaffen. Die Koffer können mit allen Werkzeugkoffern, Boxen, Organizern, Taschen oder Rollwagen des Packout-Systems kombiniert werden, um den Anforderungen verschiedener Projekte gerecht zu werden. Dies bietet Fachkräften die Flexibilität, ihre Ausrüstung flexibel den jeweiligen Aufgaben anzupassen.

www.milwaukeetool.ch

Une organisation intelligente et une protection robuste

Milwaukee complète sa gamme de systèmes de Packout modulaire par deux nouvelles boîtes à outils pour électriciens et installateurs du secteur du chauffage et de la plomberie.

La variante pour électriciens, qui contient 62 outils, et le set de 74 outils pour les installateurs du secteur du chauffage et de la plomberie, proposent un choix d'outils adaptés aux besoins des professionnels, tous organisés dans une boîte à outils Packout robuste et empilable.

Un équipement intelligent pour une utilisation professionnelle

La boîte à outils pour électriciens contient notamment des tournevis certifiés VDE, des pinces à dénuder et des testeurs de tension, tandis que le set pour le chauffage et la plomberie est équipé de pinces pour tuyaux, de pinces à sertir et d'autres outils spécialisés. Tous les outils sont rangés de manière à garantir une sécurité et une visibilité optimales, ainsi qu'un maintien en place lors du transport.

Une construction robuste pour la vie quotidienne sur les chantiers

Les boîtes à outils Packout sont conçues pour résister aux conditions difficiles des chantiers. Le boîtier résistant protège les outils des influences extérieures, tandis que la construction empilable permet une intégration facile dans les systèmes Packout existants. Cette caractéristique facilite grandement le transport et le stockage des outils.

Flexibilité et adaptabilité

Un élément clé des nouveaux sets est leur modularité. Les différents compartiments et sous-compartiments de la boîte à outils peuvent être adaptés pour créer de l'espace pour les outils préférés des professionnels. Les boîtes à outils peuvent être combinées avec toutes les boîtes à outils, les boîtes, les organisateurs, les sacs et les chariots du système Packout, afin de répondre aux besoins de différents projets. Cette flexibilité permet aux professionnels d'adapter leur équipement aux tâches qu'ils doivent accomplir.

www.milwaukeetool.ch



Neue Titan-beschichtete Bi-Metall Sägeblätter von FEIN

Die neuen Sägeblätter überzeugen mit einer 4x längeren Lebensdauer, die sie zur idealen Wahl für anspruchsvolle Anwendungen macht. Erhältlich sowohl in Holz- als auch in Universalverzahnung.

Hervorragende Haltbarkeit und Leistung

Die neuen Bi-Metall Sägeblätter sind aus Bi-Metall gefertigt und mit einer TiN-Beschichtung veredelt, die ihre Lebensdauer im Vergleich zu herkömmlichen HCS-Sägeblättern um das Vierfache verlängert. Diese Beschichtung reduziert die Wärmeentwicklung während des Schneidens und sorgt für eine aussergewöhnliche Robustheit. Zudem sind sie unempfindlich gegen im Holz befindliche Nägel.

Vielseitige Einsatzmöglichkeiten

Erhältlich in zwei Varianten – mit Holz- oder Universalverzahnung – sind die neuen Sägeblätter perfekt für eine Vielzahl von Materialien geeignet. Die Holzverzahnung ist ideal für Holz, Gipskarton und Kunststoffe, während die Universalverzahnung für Bleche bis 2 mm, Aluminium-Profile, Kupferrohre, Holz, Gipskarton und Kunststoffe entwickelt wurde. Diese Vielseitigkeit macht die Sägeblätter zu einem unverzichtbaren Werkzeug für Profis und Heimwerker gleichermaßen.

Verfügbarkeit

Die neuen Titan-beschichteten Bi-Metall Sägeblätter sind ab sofort erhältlich und bieten eine hervorragende Ergänzung zum FEIN Multimaster Sortiment. Diese Innovation optimiert Arbeitsprozesse und bietet eine erhöhte Lebensdauer und Vielseitigkeit.

www.fein.ch

Nouvelles lames de scie bi-métal à revêtement en titane de FEIN

Les nouvelles lames de scie convainquent par une durée de vie 4x plus longue, ce qui en fait le choix idéal pour les applications exigeantes. Disponibles en denture bois et universelle.

Durabilité et performances exceptionnelles

Les nouvelles lames de scie bi-métalliques sont fabriquées en bi-métal et sont affinées avec un revêtement TiN qui multiplie leur durée de vie par quatre par rapport aux lames de scie HCS traditionnelles. Ce revêtement réduit le dégagement de chaleur pendant la coupe et assure une robustesse exceptionnelle. De plus, elles sont insensibles aux clous présents dans le bois.

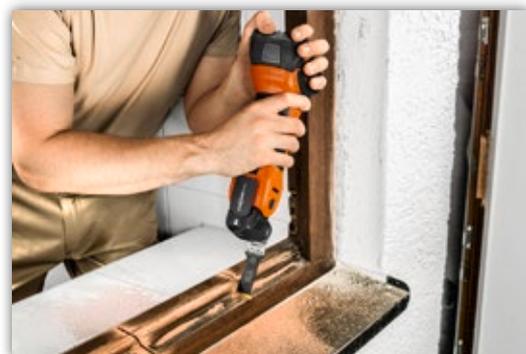
De nombreuses possibilités d'utilisation

Disponibles en deux variantes - avec denture bois ou universelle - les nouvelles lames de scie sont parfaitement adaptées à une grande variété de matériaux. La denture bois est idéale pour le bois, le placoplâtre et les matières plastiques, tandis que la denture universelle a été conçue pour les tôles jusqu'à 2 mm, les profilés en aluminium, les tubes en cuivre, le bois, le placoplâtre et les matières plastiques. Cette polyvalence fait de ces lames de scie un outil indispensable pour les professionnels comme pour les bricoleurs.

Disponibilité

Les nouvelles lames de scie bi-métal à revêtement en titane sont disponibles dès maintenant et constituent un excellent complément à la gamme FEIN Multimaster. Cette innovation optimise les processus de travail et offre une durée de vie et une polyvalence accrues.

www.fein.ch





peka übernimmt das Produkt «Hawa Forte»

Die peka-metall AG übernimmt von der Hawa Sliding Solutions AG die Schwerlastauszugsschiene «Hawa Forte». Ab Oktober 2025 wird das Produkt vollständig in das Sortiment von peka integriert – inklusive Produktion, Weiterentwicklung und Markenauftritt – und künftig unter dem Namen «peka Forte» vermarktet. Bis zur Übernahme im Oktober bleibt die Schiene wie gewohnt über Hawa und deren Fachhändler beziehbar.

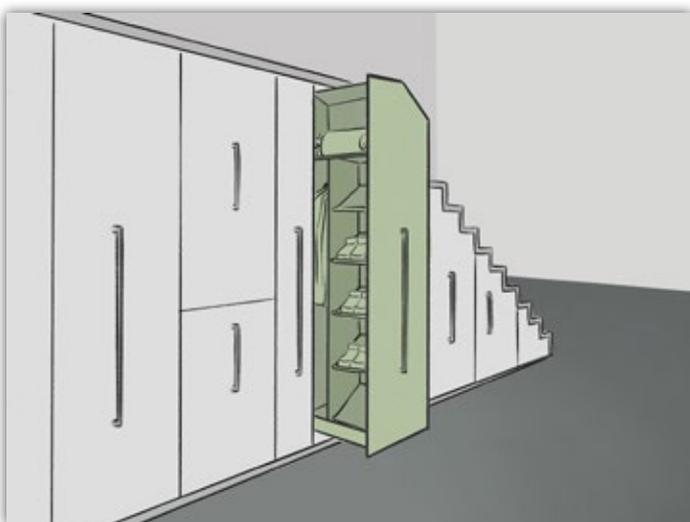
Bereits im Mai 2025 präsentiert peka das System erstmals auf der Interzum in Köln (DE) – noch unter der Marke Hawa. Damit erhalten Fachbesucher bereits vorab einen Einblick in das zukünftige peka-Produkt.

Vom Hawa Produkt zur peka-Lösung

Im Zuge einer strategischen Sortimentsgestaltung hat sich die Hawa Sliding Solutions AG entschieden, sich von der durch sie entwickelte Schwerlastführung «Hawa Forte» zu trennen. Mit der Übernahme wird das Sortiment der peka-metall AG ideal ergänzt.

Ab 1. Oktober 2025 geht die Forte-Schiene vollständig in die Hand von peka über: Sie wird im schweizerischen Mosen (LU) produziert, weiterentwickelt und unter dem neuen Namen «peka Forte» vermarktet. Für Kundinnen und Kunden bleibt die Verfügbarkeit über die gewohnten Fachhändler nahtlos gewährleistet. «Die Hawa Forte passt in jeder Hinsicht zu uns – sowohl technologisch als auch strategisch», sagt Beni Weber, CEO der peka-metall AG. «Dass sie ab Oktober als 'peka Forte' Teil unseres Sortiments wird, unterstreicht unseren Anspruch, die besten Stauraumlösungen für hochwertige Möbel- und Küchenanwendungen unter eigener Marke anzubieten. Die grossen Auszugstiefen und die hohe Belastbarkeit eröffnen unseren Kundinnen und Kunden neue Möglichkeiten in der Planung – mit viel Potenzial für kreative Lösungen.»

www.peka.com



peka reprend le produit «Hawa Forte»

peka-metall AG reprend la coulisse pour charges lourdes «Hawa Forte» de Hawa Sliding Solutions AG. À partir d'octobre 2025, le produit sera entièrement intégré dans l'assortiment de peka, y compris la production, le développement et la marque, et sera commercialisé sous l'appellation «peka Forte». Jusqu'à la reprise en octobre, le système coulissant peut toujours être commandé auprès de Hawa et de ses revendeurs spécialisés.

Dès mai 2025, peka présentera pour la première fois le système au salon Interzum de Cologne (DE) – toujours sous la marque Hawa. Les visiteurs professionnels pourront y découvrir le futur produit peka.

Du produit de Hawa à la solution de peka

Dans le cadre d'une réorientation stratégique de son assortiment de produits, Hawa Sliding Solutions AG a décidé de se séparer de la coulisse pour charges lourdes «Hawa Forte» qu'elle avait développée. Cette reprise complète parfaitement l'assortiment de peka-metall AG.

À partir du 1^{er} octobre 2025, la coulisse Forte passera entièrement entre les mains de peka: elle sera produite et perfectionnée à Mosen (LU), en Suisse, et désormais commercialisée sous l'appellation «peka Forte».

La distribution sera garantie sans interruption pour la clientèle par le biais des revendeurs habituels. «Hawa Forte nous convient à tous points de vue, tant sur le plan technologique que stratégique», déclare Beni Weber, CEO de peka-metall AG. «Son intégration dans notre assortiment à partir d'octobre sous l'appellation 'peka Forte' souligne notre volonté de proposer sous notre propre marque les meilleures solutions de rangement dans les meubles et cuisines haute de gamme. Les profondeurs importantes de la coulisse et sa capacité de charge élevée offrent à notre clientèle de nouvelles possibilités en matière de planification et un potentiel accru pour la conception de solutions créatives.»

www.peka.com

Das System für kreative Stauraumlösungen

«Hawa Forte» ist ein hochwertiges, flexibles Führungssystem für grosse Lasten bis 340 kg – ideal für individuelle Stauraumlösungen in Küche, Wohnraum, Ladenbau oder industrielle Applikationen.

Le système pour des solutions de rangement créatives

«Hawa Forte» est un système de guidage haut de gamme et flexible, conçu pour de lourdes charges jusqu'à 340 kg – idéal pour des solutions de rangement personnalisées dans la cuisine, le salon, l'agencement de magasins ou les applications industrielles.

Für exklusive Ansprüche

HOPPE präsentiert zwei neue Serien der duravert-Produktlinie. Die Serien Venezia und Firenze verbinden Design, Innovation und handwerkliches Können.

Venezia zeichnet sich durch ihre asymmetrische Form aus, die sich auf unterschiedliche Weise in Szene setzen lässt. Sie hat einen quadratischen, einseitig abgerundeten Griffhals, der zu einem flächigen Griffstück ausläuft. Ein vielseitiger, interessanter Griff, der sowohl zu zeitlosen wie auch zu luxuriösen Einrichtungsstilen passt.

Firenze besticht durch ihren runden Griffhals mit einem tropfenförmigen, symmetrischen Griff. Die sanfte Form wird von den abgerundeten Ecken der quadratischen Rosette zusätzlich betont. Ein harmonisch gestalteter Griff, dessen ausgewogenes Erscheinungsbild die Aufmerksamkeit auf sich zieht und zu genauerer Betrachtung einlädt.

Beide Serien bieten durch ihre hochwertige Verarbeitung aus massivem, geschmiedetem Messing eine besondere Anmutung.

Spezielle Oberflächen-Behandlung, einfache Montage und integrierte Basis-Sicherheit

Griffe der Serien Venezia und Firenze sind mit Resista ausgestattet – der Oberfläche mit sehr hohem Korrosions-Schutz. Die hochwertige Ausstrahlung der Beschläge bleibt auch bei intensivem Gebrauch oder in rauen klimatischen Bedingungen erhalten.

Mit dem bewährten HOPPE-Schnellstift können die Garnituren schnell, einfach und präzise montiert werden und sitzen stabil und spielfrei an der Tür. Die patentierte VarioFit-Technik sorgt bei Fenstergriffen für eine stufenlose Anpassung der Position des Vierkantstifts an die Tiefe des Fensterprofils. Dadurch lassen sich Einbautiefen von bis zu 10 mm überbrücken.

Mit Secustik verfügen die Fenstergriffe der Serien ausserdem über einen Sperr-Mechanismus gegen unbefugtes Verschieben des Beschlags von aussen – und damit über eine integrierte Basis-Sicherheit gegen Einbruch. www.hoppe.com



Venezia

Pour les exigences exclusives

HOPPE présente deux nouvelles séries de la ligne de produits duravert. Les séries Venezia et Firenze allient design, innovation et savoir-faire artisanal.

La ligne **Venezia** se distingue par sa forme asymétrique, offrant de multiples possibilités de mise en scène. Son design unique allie un col carré galbé d'un côté à une poignée rectiligne, créant un contraste subtil et moderne. Cette poignée polyvalente s'intègre parfaitement dans des espaces contemporains ou modernes, tout en ajoutant une touche de caractère.

La ligne **Firenze** séduit par sa poignée en forme de goutte. Ses lignes douces et épurées sont mises en valeur par les coins arrondis de sa rosace carrée. Résolument élégante, cette poignée douce et équilibrée attire le regard et invite au toucher, apportant une dimension raffinée à votre intérieur.

Les deux lignes bénéficient d'une finition exceptionnelle en laiton massif, conférant à chaque pièce une qualité unique et un cachet incomparable.

Traitement de surface spécial, montage facile et sécurité de base intégrée

Les poignées des lignes Venezia et Firenze sont dotées du revêtement Resista, offrant une protection anticorrosion très élevée. La haute qualité de ce revêtement reste ainsi intacte même en cas d'utilisation intensive ou dans des conditions climatiques extrêmes.

Les poignées de portes sont équipées du carré de montage rapide de HOPPE, garantissant ainsi un montage rapide, facile, sans jeu et durable sur la porte. La technologie brevetée VarioFit permet d'ajuster en continu la longueur du carré sur une plage de 10 mm pour s'adapter parfaitement à différents profils de fenêtre.

Avec la fonction Secustik, les poignées de fenêtre intègrent, en guise de sécurité de base, un mécanisme de verrouillage qui complique l'ouverture de la fenêtre par l'extérieur lors d'une tentative d'effraction.

www.hoppe.com



Firenze

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

Per sofort 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 Glattalbahn-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.

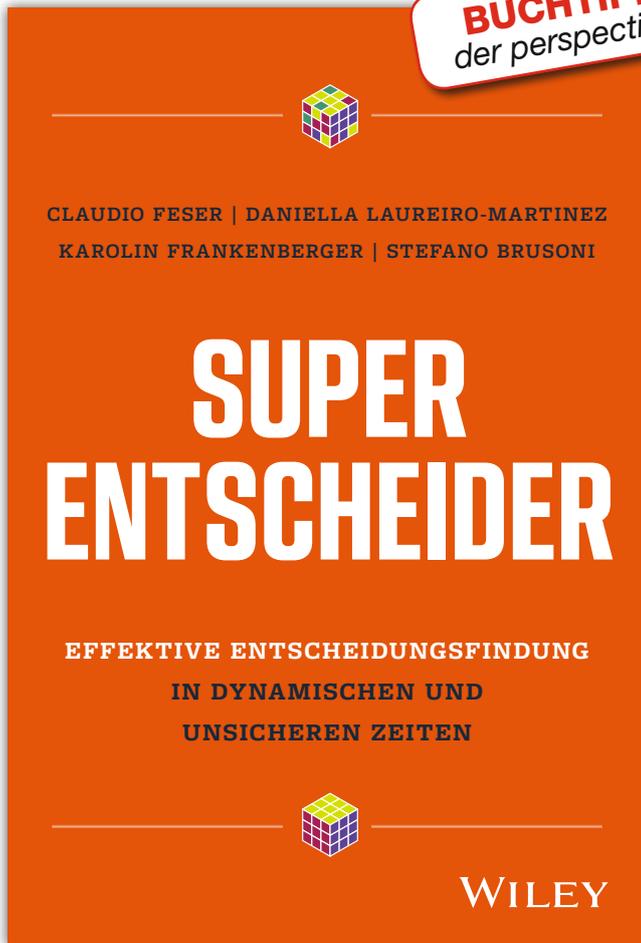
Swissavant
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

SWISSAVANT

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



BUCHTIPP
der perspective



256 Seiten
Hardcover (Masse: 244×170×15 mm)
ISBN: 978-3-527-51212-6
Erscheinungsdatum: 02.04.2025

Das Buch ist in drei Teile gegliedert. Im ersten Teil bietet es einen praktischen Rahmen für effektive Entscheidungen unter Unsicherheit. Im zweiten Teil des Buches werden Ansätze zur effektiven Umsetzung dieser Entscheidungen erörtert, so dass der Wandel auf allen Ebenen, vom Einzelnen bis zur Organisation, bewältigt werden kann. Schliesslich enthält das Buch Vorschläge, wie Führungskräfte die für die Entscheidungsfindung relevanten kognitiven Fähigkeiten bei sich selbst und bei Mitarbeitenden analysieren und verbessern können.

Schnellbesteller-Angebot für Leser*innen der *perspective*

Verbessern Sie die Entscheidungen, die Sie tagtäglich treffen, mithilfe neuester neurowissenschaftlicher Erkenntnisse drastisch!

Täglich treffen wir Hunderte von Entscheidungen, von kleinen – wie die Frage, was wir heute anziehen und wie wir zur Arbeit fahren – bis hin zu grossen – wie die Unternehmensstrategie und die Frage, ob ein Umstrukturierungsprogramm eingeleitet werden soll, das sich auf Tausende von Menschen auswirken kann. Studien zufolge verbringen Führungskräfte 40 Prozent ihrer Zeit damit, Entscheidungen zu treffen und die Wirksamkeit ihrer Entscheidungen bestimmt weitgehend die Ergebnisse der von ihnen geführten Unternehmen.

In diesem Buch liefert ein Team renommierter Forscher und Unternehmensberater eine Anwendung der neuesten neurowissenschaftlichen Erkenntnisse, um die schwierigsten Entscheidungen effektiv zu treffen – nämlich diejenigen, die wir in dynamischen Umgebungen treffen, in Situationen der Ungewissheit, wenn wir Ergebnisse vorhersagen müssen, uns aber relevante Informationen fehlen, die Zeit knapp ist und sich die Umgebung ständig verändert.

nur noch **42.00 CHF**

anstatt **52.50 CHF**
(20% Rabatt für Schnellbesteller*)

Bestellcoupon

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

Vorname/Name: _____

Firma: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Bitte gewünschte Anzahl Bücher
«**SUPER ENTSCHEIDER**» angeben.

_____ Ex.

*Sie erhalten bei Bestellungen bis zum
7. Juli 2025 **20% Schnellbestellrabatt**
auf den UVP von 52.50 CHF

Schnellbestellpreis: 42.00 CHF
Normalpreis: 52.50 CHF, zzgl. MwSt



Suva senkt Prämien erneut

Das Jahresergebnis 2024 beträgt 315 Millionen Franken. Zu diesem erfreulichen Geschäftsergebnis beigetragen hat vor allem ein gutes versicherungstechnisches Ergebnis. Dieses und ein überdurchschnittlich erfolgreiches Anlagejahr haben die finanzielle Lage der Suva nochmals gestärkt. Dies ermöglicht eine weitere Senkung der Nettoprämien, namentlich in der Nichtberufsunfallversicherung, sowie eine Fortführung der Erstattung von Kapitalertragsüberschüssen in der Höhe von 20 Prozent der Nettoprämien. Die Prämien für die Versicherten sind damit auf einem neuen Tiefststand. Gleichzeitig treibt die Suva Innovationen aktiv voran – in der Prävention, beim Schadenmanagement und in der Rehabilitation und Wiedereingliederung.

Suva abaisse à nouveau les primes

L'exercice 2024 se solde par un résultat réjouissant de 315 millions de francs provenant essentiellement d'un bon résultat technique doublé d'une année de placement particulièrement performante, qui ont encore renforcé la situation financière de la Suva et permettent un nouvel abaissement des primes nettes, notamment dans l'assurance contre les accidents non professionnels, de même que la poursuite du reversement d'excédents de produits du capital à hauteur de 20% des primes nettes. Les primes des assurés se situent ainsi à un niveau historiquement bas. Dans le même temps, la Suva promeut activement l'innovation dans les domaines de la prévention, de la gestion des cas, de la réadaptation et de la réinsertion.



Die Herren Weber und Niggli von der Suva und Andreas Rickenbacher, Präsident des Suva-Rates, an der Bilanz-Medienkonferenz 2024.

M. Weber et M. Niggli de la Suva et M. Andreas Rickenbacher, président du conseil de la Suva, à la conférence de presse sur le bilan 2024.

Das Vermögen der Suva ist vollumfänglich zweckgebunden. Es deckt die Verpflichtungen für rund 75 000 laufende Renten sowie künftige Heilkosten und Taggelder und weitere Versicherungsleistungen aus bereits geschehenen Unfällen und Berufskrankheiten und sorgt so dafür, dass künftige Generationen nicht für Kosten aus der Vergangenheit aufkommen müssen.

Le patrimoine de la Suva est intégralement affecté à un but précis. Il sert à couvrir les engagements pour quelque 75 000 rentes en cours, pour les futurs frais de traitement et indemnités journalières et pour d'autres prestations d'assurance découlant d'accidents et de maladies professionnelles déjà survenus, évitant ainsi aux générations futures d'avoir à assumer les coûts du passé.

Arbeit wird sicherer:

Unfallrisiko im Beruf erneut gesunken

2024 sanken die Berufsunfälle und Berufskrankheiten deutlich um 3,7 Prozent auf rund 180 000 Fälle. Die Nichtberufsunfälle stiegen um 2,2 Prozent auf rund 298 000 Fälle. In den letzten 10 Jahren konnte das Unfallrisiko in der Berufsunfallversicherung – neu registrierte Unfälle pro 1000 Versicherte – um 14 Prozent gesenkt werden.

Im Freizeitbereich, in dem die Aktivitäten der Schweizer Bevölkerung stark gestiegen sind, blieb die Unfallquote stabil. Die Suva bietet verschiedene Präventionsprogramme und Beratungen im Bereich der Arbeits- und Freizeitsicherheit an, die dazu beitragen, Unfälle und Berufskrankheiten zu verhindern. Gleichzeitig fördern Beratungs- und Schulungsmassnahmen die Sicherheitskultur in Unternehmen, sensibilisieren für Gefahren und motivieren zur Eigenverantwortung.

www.suva.ch

Le travail devient plus sûr:

nouvelle baisse du risque d'accident professionnel

En 2024, les accidents et maladies professionnels ont nettement diminué de 3,7% pour s'établir à environ 180 000 cas. Les accidents non professionnels ont augmenté de 2,2% et totalisent environ 298 000 cas. Au cours de la décennie écoulée, le risque d'accident (nouveaux accidents enregistrés pour 1000 personnes assurées) a diminué de 14% dans l'assurance contre les accidents professionnels.

Dans le secteur des loisirs, où les activités pratiquées au sein de la population ont fortement augmenté, le taux d'accidents est resté stable. Dans le domaine de la sécurité au travail et durant les loisirs, la Suva propose de nombreux programmes de prévention et des services de conseil qui contribuent à éviter des accidents et des maladies professionnelles. Les mesures de conseil et de formation appliquées en parallèle promeuvent la culture de la sécurité au sein des entreprises en misant sur la sensibilisation aux dangers et l'incitation à la responsabilité individuelle.

www.suva.ch

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

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

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir einen/eine

Mitarbeiter*in EDI und Datenmanagement mit prozessorientierter Denke

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

Ihre Hauptaufgaben:

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

Unsere Anforderungen:

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

Unser Angebot:

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

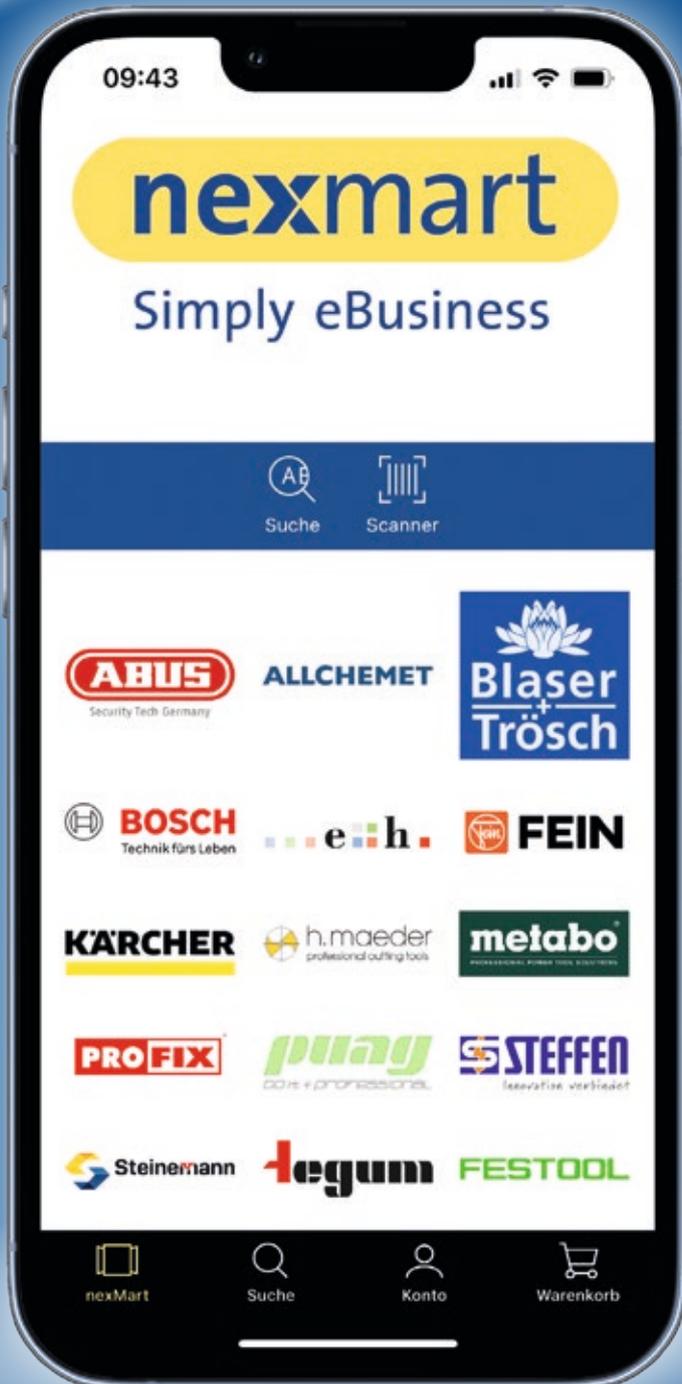
Erste interessante Einblicke erhalten Sie auch unter www.nexmart.swiss und www.nexmart.com.

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

kostenlos testen!

nexmart

Simply eBusiness



Ihre Vorteile:

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

Jetzt ohne Risiko für 3 Monate testen!

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



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

