

2006 Leistungsbericht - Rapport d'activités



VERBAND DES SCHWEIZERISCHEN EISENWAREN-
UND HAUSHALTARTIKELHANDELS (VSE)
ASSOCIATION SUISSE DU COMMERCE DE LA
QUINCAILLERIE ET DES ARTICLES DE MENAGE (AQS)

Das Leben schmeckt schön.



Nomos

Design Metz & Kindler

Editorial

Geschätzte Mitglieder aus Industrie und Handel, werte Damen und Herren!

Mit Freude und vielleicht auch mit etwas Stolz kann der Verband des Schweizerischen Eisenwaren- und Haushaltartikelhandels (VSE) mit der Publikation des Leistungsberichtes 2006 bereits zum dritten Mal in Folge in dieser Form von einem guten, wenn nicht gar sehr guten Verbandsjahr berichten. Die Art und Weise der seit 2004 eingeführten, zweisprachigen Berichterstattung fand sowohl bei den Mitgliedern aus Industrie und Handel wie aber auch bei den Partnern aus dem verbandspolitisch-relevanten Umfeld breite Zustimmung respektive grossen Beifall. Diese Zustimmung zum Konzept *des informativen Leistungsberichtes mit detaillierten Finanzinformationen* war es denn auch, welche den leitenden Vorstand des Verbandes veranlasst haben, erneut einen Leistungsbericht für das vergangene Jahr 2006 aufzulegen und damit die informative Trilogie des VSE zu komplettieren.

Der Leistungsbericht 2006 versucht erneut die mit dem Leitbild des VSE veröffentlichten verbandspolitischen Informationsziele wie «*Transparenz*», «*Nachvollziehbarkeit*» und «*Kontinuität*» in praxi umzusetzen und mit der Konzentration auf das Wesentlichste von den erbrachten (Dienst-)Leistungen im vergangenen Jahr 2006 zu berichten. In diesem Sinne erfüllt der Leistungsbericht 2006 auch die berechtigte Forderung der Modernen nach *einer leistungsorientierten Informationspolitik*, die angesichts der knappen Ressource «*Zeit*» die strategische Positionierung des VSE als parastaatliche Institution relativ *einfach* und *schnell* anhand der wahrgenommenen Aufgabenfelder vermittelt. Dies ist mit der vor Jahren eingeschlagenen Strategierolle des VSE als Branchendienstleister heute wichtiger denn je, wenn neben der Informationsabgabe an die Mitglieder aus Industrie und Handel zusätzlich *ein erweiterter Leserkreis von Nicht-Mitgliedern*, der sich insbesondere aus Leistungsbezügern und Partnern zusammensetzt, erreicht werden soll. Dabei unterstreicht natürlich die erneute partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den 9 Mitgliedern aus dem Grosshandels- und dem Industriebereich nachhaltig und erfahrbar den konkreten (Image-)Auftritt des VSE im verbandspolitischen Umfeld. In aller Regel beansprucht nämlich das Nicht-Mitglied einen individuellen Dienstleistungs- oder Produktbezug und vermag mangels Gesamtsicht dazumal den VSE als *genereller Branchendienstleister* nicht zu erkennen. Dies wird sich mit der kontinuierlichen Publikation von Leistungsberichten in den nächsten 5 – 7 Jahren (hoffentlich) massiv hin zu einem profilierten Branchendienstleister-Bild ändern!

Dass die Branchendienstleister-Strategie von Erfolg gekrönt sein wird und für die Mitglieder aus Industrie und Handel *sowie* für die Nicht-Mitglieder echte Mehrwerte geschaffen werden, war bereits vor 2 Jahren ansatzweise im damaligen

Leistungsbericht absehbar. Alle Arbeitsfelder des VSE haben im Zuge des kontinuierlichen (Leistungs-)Ausbaus einen soliden Beitrag zum ausgezeichneten Ergebnis 2006 beigetragen und lagen damit durchs Band leicht über den ehrgeizig budgetierten Erwartungen. Auffallend ohne Frage die um rund ein Viertel angestiegene Ertragsposition «*Verwaltungsertrag*», welche im wesentlichen die Bedeutungsrolle des VSE als Branchendienstleister widerspiegelt und in erfreulicher Art die solide, diversifizierte Finanzbasis 2006 ergänzt und abrundet. Apropos Zahlenwerk: Nüchtern betrachtet reflektiert der Finanzbericht mit den dazugehörigen Zahlen schlicht das permanente Bestreben in allen angestammten wie neuen Arbeitsfeldern Spitzenqualität und -leistungen bereitzustellen, damit alle Mitglieder, Partner und seit kurzem eben auch Nicht-Mitglieder weiterhin auf ein aktuelles und marktgerechtes Produkt- und Dienstleistungsportfolio des VSE zurückgreifen können.

Dieses permanente Bestreben nach Verbesserung und Optimierung des Portfolios gepaart mit dem gegebenem Verständnis für eine sich ständig verändernden Umwelt hilft, für die vorgeannten Anspruchsgruppen des VSE nachhaltig und langfristig Mehrwert und Nutzen zu schaffen, sodass letztlich dem VSE als Branchendienstleister auch die Berechtigungsgrundlage von dieser Seite her zugesprochen wird.

«*Das Nutzen stiften*» und «*den Mehrwert generieren*» lässt sich ohne ein engagiertes VSE-Team in Wallisellen keinesfalls verwirklichen und so gebührt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von der Geschäftsstelle an dieser Stelle ein besonderer Dank. Ein aufrichtiges Dankeschön ergeht sodann an den leitenden Vorstand, an alle Mitglieder sowie an Partner und Kunden des VSE für ihre entgegengebrachte Loyalität und ihre vertrauensvolle Unterstützung im vergangenen Jahr, denn nur so lässt sich effektiv und erfolgreich im Verbandsumfeld wirken.

Christoph Rotermund, Geschäftsführer VSE

Inhalt

Editorial	3
Präsidialwort	6
Generalversammlung 2006	9
Mutationen	10
Vorstand & VSE-Team	11
Branchenportal nexmart.ch	13
Projekte	17
Handelspartner des VSE	18
Berufsbildung	20
ASA Branchenlösung	24
Soziale Institutionen	28
Finanzen	31
Bilanz	36
Erfolgsrechnung	37
Bericht der Revisionsstelle	38

Impressum

Herausgeber:
Verband des Schweizerischen
Eisenwaren- und Haushaltartikel-
handels (VSE)
Postfach 27, 8304 Wallisellen
Telefon 044 878 70 50
Fax 044 878 70 55
E-Mail: info@vse-online.ch

Druck: Käser Druck AG,
8143 Stallikon

Jährliche Erscheinungsweise

Kernkompetenzen.

Kompetenz werden sie bemerken,
Qualität werden sie schätzen,
Kundennähe können sie spüren,
der gute Service wird sie überzeugen
und die Innovationen sind zu sehen...



...unter www.ebnat.ch

*Chers membres de l'industrie et du commerce,
Mesdames, Messieurs!*

C'est avec plaisir et non sans une touche de fierté que l'Association suisse du commerce de la quincaillerie et des articles de ménage (AQS) publie en 2006, pour la troisième fois successive, son rapport d'activités sous la présente forme pour rendre compte d'un bon, sinon très bon exercice. Cette forme de présentation bilingue du rapport d'activités, introduite pour la première fois en 2004, a été bien accueillie par les membres industriels et commerçants, mais a également obtenu les suffrages des partenaires de l'environnement politico-économique de l'Association. Aussi l'écho favorable rencontré par le concept d'un *rapport d'activités informatif contenant des renseignements financiers détaillés* a-t-il motivé derechef le comité directeur à choisir cette forme pour présenter le travail de l'AQS en 2006 et compléter sa trilogie informative.

Le rapport d'activités 2006 cherche une fois de plus à mettre en pratique les objectifs d'information déclarés de l'Association, à savoir «la transparence», «la clarté» et «la continuité», en se concentrant sur l'essentiel des prestations de service fournies durant l'exercice écoulé. A ce titre, le rapport d'activités 2006 remplit également l'exigence moderne et justifiée d'une *politique d'information basée sur la performance*, qui transmet de façon *simple* et *rapide*, sur la base de l'éventail des tâches assumées, le positionnement stratégique de l'Association comme institution paraétatique, compte tenu de la rareté de ce bien précieux qu'est «le temps». Cet objectif est aujourd'hui plus important que jamais, vu le rôle stratégique de prestataire de services de branche que l'AQS a choisi d'assumer depuis plusieurs années déjà. Il s'agit en effet d'informer non seulement les membres industriels et détaillants de notre Association, mais aussi un cercle plus large de lecteurs non-membres, composé notamment de bénéficiaires de prestations et de partenaires. Le renouvellement de la collaboration avec les 9 membres du secteur du commerce de gros et de l'industrie souligne de façon durable et perceptible la présence concrète de l'AQS dans l'environnement politico-associatif. En effet, en général, le non-membre ne sollicite qu'une prestation ou un produit déterminé et, faute de vue d'ensemble, ne peut pas percevoir à ce moment-là l'AQS comme *fournisseur général de prestations de branche*. Nous espérons que cette situation changera sensiblement au cours des cinq à sept prochaines années et que la publication des rapports d'activités fera mieux connaître l'Association sous son jour de fournisseur de prestations de branche!

Que cette stratégie de fournisseur de prestations de branche aboutirait et qu'elle fournirait de véritables plus-values aux membres industriels et commerçants, certes, mais aussi aux non-membres, ressortait déjà des grandes lignes du rapport d'activités publié il y a 2 ans. Tous les domaines d'activité de l'AQS ont apporté, grâce à une extension continue des pres-

tations, une contribution solide à l'excellent résultat de 2006, dépassant légèrement et sans exception les attentes pourtant déjà ambitieuses du budget. Le résultat le plus frappant est sans aucun doute la position «Revenus de l'administration», augmentée d'environ un quart, qui reflète pour l'essentiel le rôle significatif de l'AQS comme fournisseur de services de branche et complète de façon réjouissante la base financière diversifiée et solide de l'exercice 2006. A ce propos, considérés objectivement, les chiffres du rapport financier expriment simplement le souci permanent d'excellence dans tous les champs d'activités, tant traditionnels que nouveaux, pour que tous les membres et, depuis peu, les partenaires non-membres puissent continuer à faire appel à un portefeuille de produits et de services qui corresponde aux besoins actuels du marché.

Ce souci permanent d'amélioration et d'optimisation du portefeuille allié à la compréhension d'un environnement en changement constant permet à l'AQS de créer durablement et à long terme des plus-values et une utilité pour les groupes susdits, si bien que l'Association pourra également justifier de son existence sur la base de ses prestations pour les branches apparentées.

Il n'est guère possible de «créer de l'utilité» ni «d'engendrer de la plus-value» sans pouvoir s'appuyer sur une équipe engagée. Aussi les collaboratrices et collaborateurs du centre opérationnel de Wallisellen méritent-ils notre reconnaissance toute spéciale. Nos sincères remerciements s'adressent également au comité directeur, à tous les membres ainsi qu'aux partenaires et clients de l'AQS pour leur fidélité et leur confiance témoignée durant l'exercice écoulé. Ces derniers sont la raison d'être et l'instrument d'une activité d'association couronnée de succès.

Christoph Rotermund, Directeur de l'AQS

Sommaire

Editorial	5
Le mot du président	6
Assemblée générale 2006	9
Mutations	10
La comité de direction et l'équipe de l'AQS	11
Portail de la branche nexmart.ch	13
Projets	17
Partenaires commerciaux de l'AQS	18
Formation professionnelle	20
Solution de branche MSST	24
Institutions sociales	28
Finances	31
Bilan	36
Compte d'exploitation	37
Rapport de l'organe de révision	38

Präsidentialwort - Le mot du président

Geschätzte Verbandsmitglieder,
Werte Berufskolleginnen und -kollegen!

2006 war ein Jahr der Impulse!

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren im letzten Jahr in vielen Branchen und Segmenten – auch für die zwischen dem Staat und der Wirtschaft agierenden Wirtschaftsverbände – so gut wie schon lange nicht mehr. Dies gilt auch für den Verband des Schweizerischen Eisenwaren- und Haushaltsartikelverbandes (VSE) und mithin für den Grossteil seiner Mitglieder aus Industrie und Handel. Wie immer im Wirtschaftsleben sind die guten Marktresultate und bereitgestellten (Dienst-)Leistungen selten ein reines Zufallsprodukt des planlosen Agierens, sondern fussen auf markt- und kundengerechter Denke, die eingebettet in einer beharrlich verfolgten Strategie sich schliesslich in guten Produkten wie nachgefragten Dienstleistungen verankern kann und so gesehen die Verantwortung der erzielten Resultate zu tragen hat. Dies gilt für am Markt positionierte Unternehmungen gleichermaßen wie für Wirtschaftsverbände, die sich zusätzlich schon seit längerer Zeit einem stark veränderten sozial-gesellschaftlichem Umfeld gegenübersehen.

Der VSE hat jedoch ein in allen Belangen gutes Verbandsjahr hinter sich und erntet, nein beginnt erst zu ernten, was vor rund sieben Jahren ganz im Geiste der „Branchendienstleister-Strategie“ gesät wurde. Neben dem Jahrzehnten, allseits anerkannten professionellem Engagement in der Schweizer Berufsbildung spielt seit jüngerer Zeit die wertschöpfende Dienstleistungsbereitschaft des VSE für andere, nicht unmittelbar im angestammten Mitgliederkreis zu findende Akteure, Unternehmen und Institutionen eine länger je mehr zentralere Rolle. Die imposante Entwicklung des im Zahlenspiegel speziell auf eine 10-jährige Zeitachse gestellten «Verwaltungsertrags» spricht hier eine klare und nachvollziehbare Sprache. Der stark erhöhte operative Mittelzufluss im Jahre 2006 steht indessen nicht nur für ein der Nachfrage entsprechendes Dienstleistungsportfolio, denn die mit der „Branchendienstleister-Strategie“ verbundene *geistige Öffnung des Verbandes für partnerschaftliche Kooperationen* oder *für Effizienz steigernde Arbeitsgemeinschaften* ermöglichte das gezielte Erschliessen von neuen (Ausbildungs-)Märkten und die Kontaktaufnahme mit einer neuen Kundschaft. Eine Kundschaft, die notabene ausserhalb des angestammten Wirkungskreises anzusiedeln ist und damit dem VSE gerade im letzten Jahr signifikant mehr neue Geschäftsbeziehungen auf allen Tätigkeitsebenen bescherte. Aus dieser Optik widerspiegelt der höhere, finanzielle Mittelzufluss eben die geschickt durch Kooperationen verbreiterte Operationsbasis des VSE und schliesslich das gute Endresultat im Jahre 2006, wenngleich hier selbstverständlich der aktuell gute Lauf der Schweizer Wirtschaft mitzuzählen ist.

Cher membres de notre association,
chers collègues!

2006 a été une année des impulsions!

Il y a longtemps que les conditions cadre économiques n'ont plus été aussi bonnes que l'an dernier pour de nombreuses branches et secteurs ainsi que pour les associations professionnelles déployant leur activité entre l'Etat et l'économie privée. Cette constatation vaut également pour l'Association suisse du commerce de la quincaillerie et des articles de ménage (AQS) et pour la majorité de ses membres commerçants ou industriels. Comme toujours, dans la vie économique, la qualité des résultats commerciaux et des services fournis sont rarement fortuits. Ils résultent d'une manière de penser en fonction du marché et des clients qui, incorporée dans une stratégie suivie avec persévérance, produit finalement les services et les prestations souhaitées. C'est donc à celles-ci qu'il faut attribuer les résultats obtenus. Cette observation vaut pour les entreprises commerciales comme pour les associations professionnelles qui, depuis longtemps déjà, sont confrontées à une mutation en profondeur de leur environnement sociopolitique.

L'exercice écoulé a été, sous tous les rapports, une année satisfaisante pour l'AQS. Celle-ci récolte, ou plutôt commence seulement à cueillir les fruits de ce qu'elle a semé, depuis sept ans environ, dans le cadre de sa «stratégie de prestataire de services» pour la branche. Certes, son engagement dans la formation professionnelle en Suisse, qui remonte déjà à plusieurs décennies, lui a valu et lui vaut l'estime générale. Mais plus récemment, l'AQS a commencé à jouer un rôle de plus en plus central dans les prestations de services à valeur ajoutée pour des milieux qui dépassent le cercle restreint des membres. Le développement imposant des «revenus de l'administration», tel qu'il est reporté sur l'axe temporel de 10 ans, parle un langage clair et compréhensible. Les recettes opérationnelles substantielles en 2006 ne résultent toutefois pas seulement d'un portefeuille de services correspondant à la demande. Car la stratégie de «prestataire de services de la branche», alliée à un *esprit d'ouverture de l'Association pour les coopérations avec d'autres partenaires* au sein de *communautés de travail visant à augmenter l'efficacité* a permis d'ouvrir de nouveaux marchés (notamment dans le domaine de la formation) et de prendre contact avec une nouvelle clientèle. Cette clientèle, située au-delà du rayon d'action traditionnel, a procuré l'an dernier à l'AQS un nombre significatif de nouvelles relations d'affaires sur tous les plans d'activité. Dans cette perspective, l'augmentation des revenus reflète cet habile élargissement de la base opérationnelle de l'Association par des coopérations, engendrant un résultat favorable bien au-delà de la bonne conjoncture de l'économie suisse.

En résumé, on peut parler de l'exercice écoulé comme d'une année d'impulsions. Cette expression indique clairement

Präsidentwort - Le mot du président

Bei einem zusammenfassenden Rückblick auf das abgeschlossene Jahr 2006 kann sinnbildlich von *einem Jahr der Impulse* gesprochen werden, lässt sich doch mit dem aus dem Latein stammenden Begriff genau das umschreiben, was der VSE intensiv und ehrgeizig versuchte:

In den bisherigen wie neuen Tätigkeitsfeldern für Mitglieder und neue Kunden *etwas Neues anzustossen* oder *in Angriff zu nehmen*, um mit zielgerichtetem Krafteinsatz und wohl dosierter Geschwindigkeit ein in einem erweitertem (Verbands-) Umfeld anerkannter Branchendienstleister zu sein. Sollte dieses ambitionöse Unterfangen des erfolgreichen Impulssetzens gelungen sein und der im Titelbild dynamisch visualisierter Impulssatz aus der mechanischen Physik für den VSE zutreffen, dann hätte der Vorstand des Verbandes den Leistungsauftrag von Seiten der Mitglieder aus Industrie und Handel auch im abgelaufenen Jahr zum Nutzen aller erneut korrekt umgesetzt. Es obliegt an dieser Stelle letztlich allen Mitgliedern den Wahrheitskern dieser Schlussaussage aus ihrer persönlichen Sicht der Dinge einzuschätzen und zu beurteilen.

In einer sich immer schneller verändernden Welt ist die im vergangenen Jahr stets angetroffene Unterstützung bei den Partnern oder bei den Mitgliedern und die offene, partnerschaftliche Kommunikationsbereitschaft keine Selbstverständlichkeit. Deshalb gebührt hier allen Personen, Unternehmen und schliesslich auch den staatlichen Institutionen, die in irgendeiner Weise mit dem VSE einen Kontakt oder eine Geschäftsbeziehung hatten, ein aufrichtiges Dankeschön. Die formulierten Ziele konnten aber, da wird man sich unisono vorbehaltlos einig sein, nur erreicht werden, weil der VSE über eine leistungsfähige Geschäftsstelle in Wallisellen verfügt und die engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Zusammenarbeit mit dem Geschäftsführer Christoph Rotermond tagtäglich ihre branchenspezifischen Kenntnisse und die hohe Begeisterung für die anfallende (Verbands-) Arbeit zum Mehrwert für alle Mitglieder aus Industrie und Handel pflichtbewusst eingebracht haben. Aus diesem Grund gebührt dem VSE-Team für den überdurchschnittlichen Einsatz und für die mitgliederorientierte Arbeitshaltung ein besonderer Dank.

Schliesslich möchte ich es aber nicht versäumen, mich auch bei den Mitgliedern des Vorstandes für die stets tatkräftige Unterstützung und hohe Loyalität während des vergangenen Verbandsjahres wie aber auch bei den Mitgliedern aus Industrie und Handel selbst aufrichtig zu bedanken.

Hans-Peter Sahli, Präsident VSE

l'ambition que l'AQS a poursuivie intensivement: devenir un prestataire de services reconnu de la branche, dans les anciens comme dans les nouveaux domaines, pour les membres comme les nouveaux clients, en entreprenant ou en lançant de nouvelles activités, par l'application ciblée de ses forces et à une vitesse savamment dosée dans un environnement d'association plus vaste. Si cette entreprise ambitieuse qui consiste à donner des impulsions devait avoir réussi, si l'expression d'impulsion, tirée de la physique mécanique, visualisée de façon dynamique dans le titre, devait s'avérer exacte pour l'AQS, le comité de votre Association aurait une fois de plus traduit de manière correcte, au cours de l'année écoulée et pour le plus grand bénéfice de tous, le mandat de prestations qui lui a été confié par ses membres industriels et commerçants. Il appartient ici en définitive à ceux-ci d'apprécier et de juger le fond de vérité de cette dernière affirmation, selon leur vision personnelle de la situation.

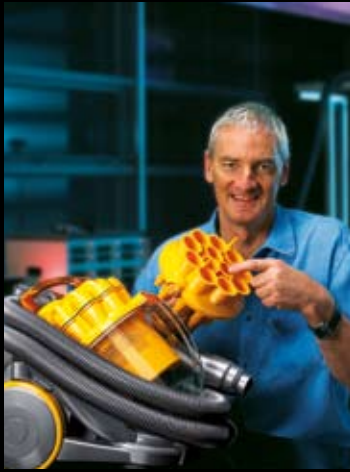
Dans un monde qui change toujours plus vite, le soutien constant rencontré l'an dernier auprès des partenaires ou des membres et la disposition à communiquer dans un esprit d'ouverture et de partenariat ne vont pas de soi. C'est pourquoi il convient ici d'exprimer à toutes les personnes, aux entreprises et finalement aussi aux institutions étatiques qui ont été, d'une manière ou d'une autre, en contact ou en relation avec l'AQS, nos sincères remerciements. Les objectifs formulés ne pourront toutefois être atteints, nous sommes bien tous d'accord à ce sujet, que parce que l'AQS dispose, à Wallisellen, d'un centre opérationnel efficace et de collaboratrices et de collaborateurs engagés et consciencieux qui, en collaboration avec Christoph Rotermond, notre directeur, mettent chaque jour leurs connaissances spécifiques de la branche et leur enthousiasme pour le travail d'association au service de la plus-value qui en résulte pour tous les membres de l'industrie et du commerce. Pour cette raison, nos remerciements s'adressent tout spécialement à l'équipe de l'AQS, pour son effort supérieur à la moyenne et son attitude de travail axée sur les membres.

Pour terminer, je ne voudrais pas manquer de remercier sincèrement les membres du comité de leur soutien efficace et constant et de leur grande loyauté au cours de l'exercice écoulé, et enfin aussi les membres industriels et commerçants.

Hans-Peter Sahli, Président de l'AQS

dyson

entwickelt Produkte die besser funktionieren



"1978 ärgerte ich mich über meinen Staubsauger. Die Poren des Beutels verstopften schnell mit Staub und folglich nahm die Saugkraft stark ab. So entschloss ich mich, eine neue Staubsaugertechnologie zu entwickeln, um das Problem zu lösen.

15 Jahre und mehr als 5000 Prototypen später konnte ich den Dyson DCO1 mit der patentierten Dyson Dual Cyclone Technologie vorstellen. Den ersten Staubsauger ohne Saugkraftverlust.

Jetzt haben wir die Root Cyclone Technologie entwickelt. Mit einer noch höheren konstanten Saugkraft wird noch mehr Schmutz und Staub aufgenommen - Raum für Raum."

James Dyson

Die neuen DC20 stowaway mit der patentierten Dyson Root Cyclone™ Technologie für saubere Abluft und HEPA Dauerfiltration* verfügen über ein praktisches System zur Aufbewahrung des Zubehörs.

Für die Reinigung unterschiedlicher Bodenbeläge werden je nach Gerät zusätzliche Bodendüsen mitgeliefert.

*ausgenommen DC20 origin



DC 20 dyson stowaway

Kein Durcheinander beim Verstauen.

Neueste patentierte Root Cyclone™ Technologie. Kein verstopfen, kein Saugkraftverlust.

Macht sich zum Aufbewahren klein.



DC 16 dyson root 6

Der einzige Akkusauger ohne Saugkraftverlust.

Patentierte Dyson Root Cyclone™ Technologie.

Der Dyson DC16 root 6 ist der einzige Handstaubsauger mit konstanter Saugleistung. Bis zu 3x schnellere Ladezeit. 21,6 Volt Lithium-Ionen Akku. Einfaches Entleeren per Knopfdruck.



www.dyson.ch

Der Staubsauger ohne Saugkraftverlust.

dyson

Generalversammlung - Assemblée générale

Schlank und effizient: Die GV 2006 des VSE in Luzern

Volle Kraft voraus!

Kontinuität auf hohem Niveau – damit lassen sich Aktivitäten und Ausrichtung des VSE derzeit am ehesten beschreiben. Der Verband zeigte sich in Bestform und offerierte seinen Mitgliedern über die zügige Behandlung der statutarischen Geschäfte hinaus zwei wertvolle Informationsimpulse.

Die 96. ordentliche Generalversammlung des VSE von Anfang April 2006 vermittelte das Bild eines in bewegten Gewässern sicher gesteuerten, kraftvollen Containerschiffs.

Auf Kurs, mit einer Ladung verschiedenster Aufgaben und Verantwortungen an Bord, die es kontinuierlich vorwärts zu bringen gilt. Der moderne „Frachter VSE“ bedient sich zeitgemässer Navigationssysteme (Zukunftsforschung: Zusammenarbeit mit dem GDI), sucht und findet neue Fahrinnen (E-Commerce: nexMart, simap), hat eine eigene Flagge gehisst (Leistungsbericht) und verbraucht immer weniger Treibstoff (Mitgliederbeitrag: Zum 21. Mal nominal beibehalten). Was will man da als VSE-Mitglied mehr?

Die gut besuchte 96. ordentliche Generalversammlung 2006 des VSE im KKL Luzern hatte neben den statutarischen Geschäften – im Bild die einstimmige Abnahme der Jahresrechnung pro 2005 – am Nachmittag zwei interessante Fachreferate zu den Themen „Wege aus dem Billigsumpf“ und „simap.ch – einfach, wirtschaftlich und sicher“.



Leistungsbericht ok – Finanzen ok – Budget ok

Die statutarischen Geschäfte der GV gaben nicht viel zu reden und wurden vom Präsidenten rasch und effizient behandelt. Der „Leistungsbericht“ (früher Jahresbericht) des VSE soll laut Hans-Peter Sahli darauf hinweisen, dass der VSE nicht Pflichten erfüllt, sondern seinen Leistungsauftrag proaktiv wahrnimmt: „Der Ausbildungsverbund mit Partnerorganisationen, die Fachhandelsmesse Hardware (14. bis 16. Januar 2007) und das Erfolgsprodukt nexMart haben dem VSE ein leistungsstarkes und fortschrittliches Profil verliehen.“ – Kassier Christian Fiechters Kommentare zur Finanzsituation fielen ebenso erfreulich aus. Vor allem Massnahmen zur Senkung der Risiken hätten das Finanzjahr 2006 geprägt.

Efficace et sans fioritures: L'AG 2006 de l'AQS à Lucerne

En avant toute!

Continuité à haut niveau, voilà ce qui décrit le mieux les activités et l'orientation actuelle de l'AQS. L'Association s'est montrée dans sa meilleure forme et a offert à ses membres, au-delà des affaires statutaires, deux précieuses impulsions sous forme d'informations.

La 96^e assemblée générale ordinaire de l'AQS, qui s'est tenue au début d'avril 2006, donnait l'image d'un puissant cargo porte-conteneurs dirigé d'une main sûre dans des eaux agitées, tenant son cap, avec, à bord, un chargement de tâches et de responsabilités variées qu'il faut continuellement mener à bien. Le «cargo AQS» se sert de systèmes de navigation modernes (futurologie: collaboration avec le GDI), il cherche et trouve de nouveaux chenaux de navigation (commerce électronique: nexMart, simap), il a hissé son propre pavillon (rapport d'activités) et consomme de moins en moins de carburant (les contributions des membres sont restées nominalement inchangées pour la 21^e année d'affilée). Que veut-on de plus, en tant que membre de l'AQS?

La 96^e assemblée générale ordinaire de l'AQS a réuni une nombreuse participation au KKL Lucerne en 2006. Après avoir traité le matin les points figurant statutairement à l'ordre du jour, comme ici l'adoption à l'unanimité des comptes de l'exercice 2005, les membres détaillants et fournisseurs ont pu suivre l'après-midi deux exposés techniques intéressants sur «Comment s'extraire du bon marché» et «simap.ch – simple, économique et sûr».

Rapport d'activités, finances et budget: tous approuvés

Les affaires statutaires de l'AG n'ont pas donné lieu à beaucoup de discussions et le président les a traitées efficacement. Selon lui, le «rapport d'activité» (autrefois rapport annuel) attire l'attention sur le fait que l'AQS n'accomplit pas une tâche, mais remplit son mandat de prestations de façon proactive: «La communauté de formation avec des organisations partenaires, le salon professionnel spécialisé Hardware (14 au 16 janvier 2007) et le produit à succès nexMart ont donné à l'AQS un profil performant et progressiste».

Les commentaires du caissier, Christian Fiechter, ont été tout aussi positifs. L'exercice 2005 a été marqué avant tout par une réduction des risques.

Mutationen - Mutations

Ein- und Austritte Mitglieder und Lieferanten per Ende 2006

Eintritte Mitglieder	Datum/Date
Frei Haushalt, 9443 Widnau	15.04.2006
Frischknecht Lachen GmbH, 8853 Lachen	05.01.2007
Kammermann Elektrowerkzeuge AG, 4901 Olten	07.09.2006
Stilvoll, 9500 Wil	15.06.2006

Austritte Mitglieder

Heinrich Brenner, 3940 Steg	08.02.1992
H. Jenni-Abt, 7310 Bad-Ragaz	14.12.1978
Theo Trüeb-Sommer, 6281 Hochdorf	10.03.1964
H. Rechtsteiner, 3775 Lenk im Simm	08.01.1979
Imelda Hegglin, 6313 Menzingen	12.02.1968
Martin Schumacher, 8820 Wädenswil	19.07.1980
Schlüssel Fischer AG, 8021 Zürich	13.05.1966
Hubert Ebnetter, 9464 Rüti	10.03.1964
Albert Weber, 8716 Schmerikon	27.02.1981

Eintritte Lieferanten

Brill Gartengeräte GmbH, D-58456 Witten	01.01.2007
A. & J. Stöckli AG, 8754 Netstal	01.01.2006
Tuflex Befestigungstechnik, 8704 Herrliberg	01.01.2006
Hunter Douglas (Schweiz) GmbH, 9545 Wängi	01.01.2006
Atlas Copco Tools (Schweiz) AG, 2557 Studen	01.01.2006
Edak AG, 8447 Dachsen	01.01.2006
EK Swiss AG, Niedergösgen	01.01.2007
Verwo Acquacut AG, Reichenberg	01.01.2007

Austritte Lieferanten

Kundert Vario AG, 8633 Wolfhausen	01.11.1991
Petos Handels. 8853 Lachen	01.11.2002
Berndorf LU, 6014 Littau	15.11.1971
A. Kleiner AG, 3607 Thun	01.06.1972
Franz Sonderegger, 5453 Busslingen	16.12.1991
Götschi GmbH, 4414 Füllinsdorf	01.03.2001

Adhésion et démission des membres et fournisseurs pour fin 2006

Adhésion membres	Date d'adhésion ou de démission
Frei Haushalt, 9443 Widnau	15.04.2006
Frischknecht Lachen GmbH, 8853 Lachen	05.01.2007
Kammermann Elektrowerkzeuge AG, 4901 Olten	07.09.2006
Stilvoll, 9500 Will	15.06.2006

Démission membres

Heinrich Brenner, 3940 Steg	08.02.1992
H. Jenni-Abt, 7310 Bad-Ragaz	14.12.1978
Theo Trüeb-Sommer, 6281 Hochdorf	10.03.1964
H. Rechtsteiner, 3775 Lenk im Simm	08.01.1979
Imelda Hegglin, 6313 Menzingen	12.02.1968
Martin Schumacher, 8820 Wädenswil	19.07.1980
Schlüssel Fischer AG, 8021 Zürich	13.05.1966
Hubert Ebnetter, 9464 Rüti	10.03.1964
Albert Weber, 8716 Schmerikon	27.02.1981

Adhésion fournisseurs

Brill Gartengeräte GmbH, D-58456 Witten	01.01.2007
A. & J. Stöckli AG, 8754 Netstal	01.01.2006
Tuflex Befestigungstechnik, 8704 Herrliberg	01.01.2006
Hunter Douglas (Schweiz) GmbH, 9545 Wängi	01.01.2006
Atlas Copco Tools (Schweiz) AG, 2557 Studen	01.01.2006
Edak AG, 8447 Dachsen	01.01.2006
EK Swiss AG, Niedergösgen	01.01.2007
Verwo Acquacut AG, Reichenberg	01.01.2007

Démission fournisseurs

Kundert Vario AG, 8633 Wolfhausen	01.11.1991
Petos Handels. 8853 Lachen	01.11.2002
Berndorf LU, 6014 Littau	15.11.1971
A. Kleiner AG, 3607 Thun	01.06.1972
Franz Sonderegger, 5453 Busslingen	16.12.1991
Götschi GmbH, 4414 Füllinsdorf	01.03.2001

Der Vorstand - Le comité de direction

Der VSE-Vorstand 2006
(von links):
Jean-Daniel Rochat,
Beisitzer;
Sonja Fusaro,
Vizepräsidentin;
Christian Fiechter,
Kassier;
Andreas Müller,
Beisitzer;
Hans-Peter Sahli,
Präsident



Le comité de l'AQS 2006
(de g.à dr.):
Jean-Daniel Rochat,
assesseur;
Sonja Fusaro,
vice-présidente;
Christian Fiechter,
caissier;
Andreas Müller,
assesseur;
Hans-Peter Sahli,
président

Der Vorstand des VSE ist das Exekutivorgan des Verbandes und kam für die Geschäftsbesorgungen im abgelaufenen Jahr quartalsweise zusammen.

Die nachstehenden Vorstandsmitglieder sind für die Amtsdauer 2002 – 2006 gewählt:

Hans-Peter Sahli, Präsident; i.Fa. Sahli Sicherheits AG, Birmensdorf;
Sonja Fusaro, Vizepräsidentin, i.Fa. Sala SA, Biasca;
Christian Fiechter, Kassier, i.Fa. SFS Services AG, Heerbrugg;
Andreas Müller, Beisitzer, i.Fa. Muff Haushalt, Sissach;
Jean-Daniel Rochat, Beisitzer, i.Fa. Rochat et Fils SA, Nyon.

Organe exécutif de l'Association, le comité s'est réuni chaque trimestre durant l'exercice écoulé pour s'occuper des affaires de l'AQS.

Les personnes suivantes ont été élues au comité pour la période 2002 - 2006:

Hans-Peter Sahli, président; p/a Sahli Sicherheits AG, Birmensdorf;
Sonja Fusaro, vice-présidente, p/a Sala SA, Biasca;
Christian Fiechter, caissier, p/a SFS Services AG, Heerbrugg;
Andreas Müller, assesseur, p/a Muff Haushalt, Sissach;
Jean-Daniel Rochat, assesseur, p/a Rochat et Fils SA, Nyon.

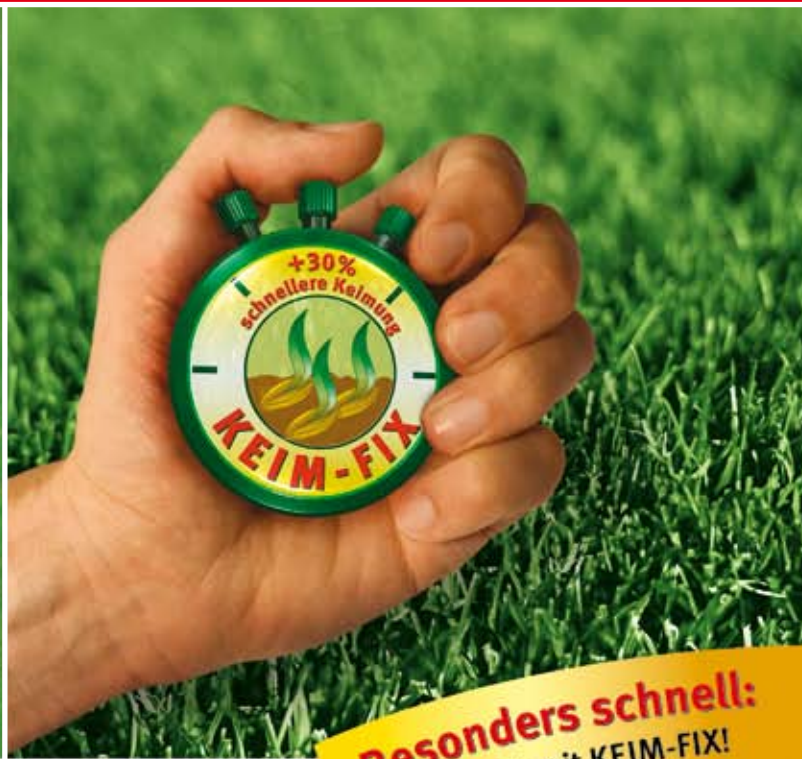
Das engagierte VSE-Team im Dienste der Mitglieder aus Industrie und Handel darf dank täglichem Kontakt zur Mitgliederbasis auf ein informatives wie spannendes, aber auch arbeitsreiches Jahr 2006 zurückblicken.



Schon heute freut sich das motivierte, 9-köpfige VSE-Team (v. links) mit Andrea Riedi, Redaktionsassistentin; Ursula Fierz, Mitgliederbetreuung; Antonia Fölmli, Buchhaltung; Aynur Oezdemir, Lernende; Christoph Rotermund, Geschäftsführer, René Schwarzenbach, *perspective*; Evelyne Roderer, Assistentin des Geschäftsführers; Alexandra Santeler, Event- und Projektorganisation und Daniel Heusser, Aus- und Weiterbildung, für die Mitglieder im kommenden Jahr 2007 tätig zu sein. (Es fehlt auf dem Bild Frau Lily Jetter, die Nachfolgerin von Frau Ursula Fierz ist und sich bereits sehr gut in das breitgefächerte Aufgabengebiet der Mitgliederbetreuung eingearbeitet hat).

L'équipe dévouée de l'AQS au service des membres industriels et commerçants peut, grâce à un contact quotidien avec la base, jeter un regard en arrière sur une année 2006 aussi informative que passionnante mais également chargée.

Aujourd'hui déjà, les 9 membres de l'équipe motivée du centre opérationnel se réjouissent d'être au service des membres de l'Association en 2007. De gauche à droite: Andrea Riedi, assistante de rédaction; Ursula Fierz, chargée du suivi des membres; Antonia Fölmli, comptable; Aynur Oezdemir, apprentie; Christoph Rotermund, directeur; René Schwarzenbach, *perspective*; Evelyne Roderer, assistante de direction; Alexandra Santeler, organisation des manifestations et projets, Daniel Heusser, formation et perfectionnement professionnels. (Lily Jetter, qui a succédé à Ursula Fierz dans le suivi des membres et s'est déjà bien familiarisée avec son vaste domaine d'activité, manque sur la photo).



Besonders schnell!
Exklusiv mit KEIM-FIX!

Von Natur inspiriert

Mit einer Spitzengeschwindigkeit von 120 km/h ist der Gepard das schnellste Landtier!

Damit Sie Ihren Rasen sehr schnell reparieren können, hat WOLF-Garten die »Turbo« Nachsaat mit KEIM-FIX entwickelt. Es beschleunigt die Keimung des Saatguts um bis zu 30%!

Dabei fungiert KEIM-FIX als Starthilfe und fördert ein dichtes Breitenwachstum. Lästiges Höhenwachstum wird dank des hochwertigen Saatgutes von WOLF-Garten vermieden, so dass Sie von 40% weniger Schnittgut anfall und geringerem Mäh Aufwand profitieren.



Branchenportal - nexmart.ch - Portail de la branche

Das Schweizer Branchenportal nexmart.ch hat zwei Erfolgsjahre hinter sich und weiterhin beste Aussichten für das 3. Geschäftsjahr 2006/07

„Wir eilen von Rekord zu Rekord!“

Die zweite ordentliche Generalversammlung der nexMart Schweiz AG manifestierte, was selbst Optimisten nur vage hoffen konnten. Das Branchenportal nexmart.ch wächst schneller als erwartet und ist aus dem geschäftlichen Geschehen rund um den Schweizer Eisenwarenhandel nicht mehr wegzudenken. Die weiteren Strategiestritte zur vollen Elektronisierung der Branche sind schon heute definitiv formuliert und werden zügig angegangen.

Über Erwarten liegender Portalhandelsumsatz, „ausgezeichnete Zahlen“, zufriedene Gesichter und praktisch keine Fragen: Diese Merkmale prägten die 7. Betreiberversammlung und die 2. Generalversammlung zum Branchenportal nexmart.ch. Das Portal hat sich als Drehscheibe für den Informations- und Bestellfluss fest im Schweizer Markt etabliert und demonstriert mit seinem konstanten Wachstum (Umsätze, Bestellzahlen, angebundene Fachhändler) seinen dem Zeitgeist und den wirtschaftlichen Bedingungen entsprechenden Wert. Mit Freude konnte der Präsident des nexMart-Verwaltungsrates, Hans-Peter Sahli, die Entwicklung kommentieren und zu Händen der Generalversammlung festhalten: „Wir eilen von Rekord zu Rekord!“

Le portail suisse de la branche nexmart.ch a enregistré deux excellentes années et les perspectives pour l'exercice 2006/07 sont prometteuses

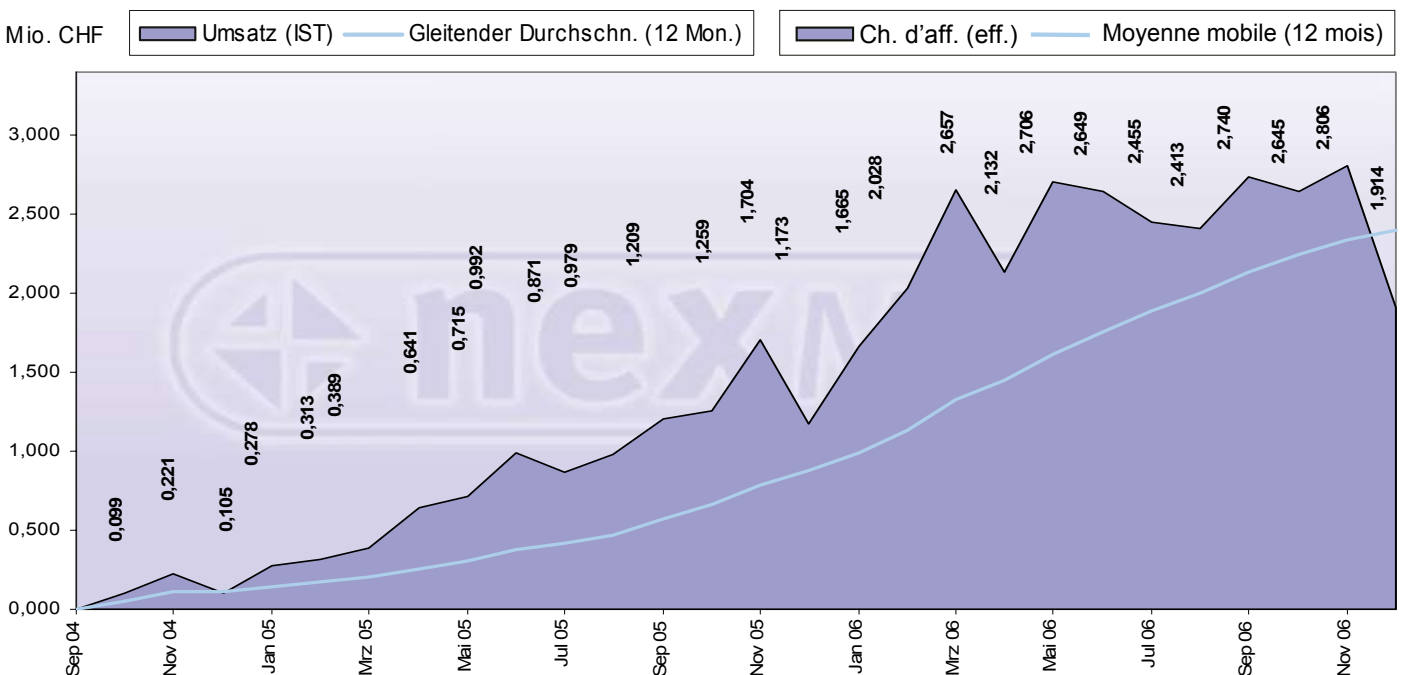
«Nous volons de record en record!»

La deuxième assemblée générale ordinaire de nexMart Schweiz AG a rendu manifeste ce que même les plus optimistes osaient à peine espérer. Le portail de la branche nexmart.ch croît plus vite que prévu et le commerce suisse spécialisé en quincaillerie et articles de ménage est devenu inconcevable sans lui. Les prochaines étapes stratégiques pour le passage intégral à l'électronique dans la branche sont déjà formulées définitivement aujourd'hui et prises en main de façon expéditive.

Les chiffres d'affaires réalisés par l'intermédiaire du portail de la branche dépassent les attentes. Les chiffres sont excellents, les visages satisfaits et pratiquement personne ne pose de question.

Tel était le climat de la 7^e assemblée des exploitants du portail de la branche et de la 2^e assemblée générale de nexmart.ch. Le portail s'est établi comme plaque tournante du flux d'informations et de commandes du marché suisse. Sa croissance continue (chiffre d'affaires, nombre de commandes, commerçants spécialisés affiliés) démontre qu'il répond à un besoin de notre époque et aux conditions économiques. Le président du conseil d'administration de nexMart, Monsieur Hans-Peter Sahli, s'est réjoui de pouvoir constater le développement favorable, en déclarant: «Nous volons de record en record».

Portalstatus Dezember 2006 – Portalumsatz IST (CH) in Mio. CHF



Etat du portail en décembre 2006 – Chiffre d'affaires du portail (CH) en mio CHF

Branchenportal - nexmart.ch - Portail de la branche

Eine Million Daten – drei Millionen Monatsumsatz

Mittlerweile stehen 38 Marken als Betreiber hinter dem Portal. Die entsprechenden Lieferanten haben ihre Produkte mit über 1 Mio. Daten auf dem Portal hinterlegt. Landesweit zählen über 150 Handelshäuser zu den regelmässigen Bestellern via Portal und 47 Fachhändler bestellen dank einer intern vollintegrierten Warenwirtschaft automatisiert über diese Plattform.

Monatlich verarbeitet das Portal zudem weit über 23'000 Positionen – schnell, fehlerfrei und rund um die Uhr. Der Monatsumsatz aller getätigten Transaktionen lag im November 2006 bei einem Rekord von rund 2,8 Mio. Franken.

Laut VR-Präsident Hans-Peter Sahli wachse mit diesen Zahlen auch der Druck auf weitere Lieferanten, sich ebenfalls an der modernen Handelsplattform zu beteiligen. Gleichzeitig rief Sahli die Portalbetreiber dazu auf, sich intensiv um die Anbindung zusätzlicher Handelshäuser zu kümmern: „Räumen Sie das in der Branche kursierende Ammenmärchen von den Kosten für die Fachhändler endgültig aus: Abgesehen von Datenaufbereitung und Schnittstelle steht das Portal seinen Nutzern absolut kostenfrei zur Verfügung!“

Stephan Büsser gab als Vizepräsident des Verwaltungsrates einen Ausblick auf das strategische Vorgehen zur weiteren Verankerung von nexmart.ch in der Branche.

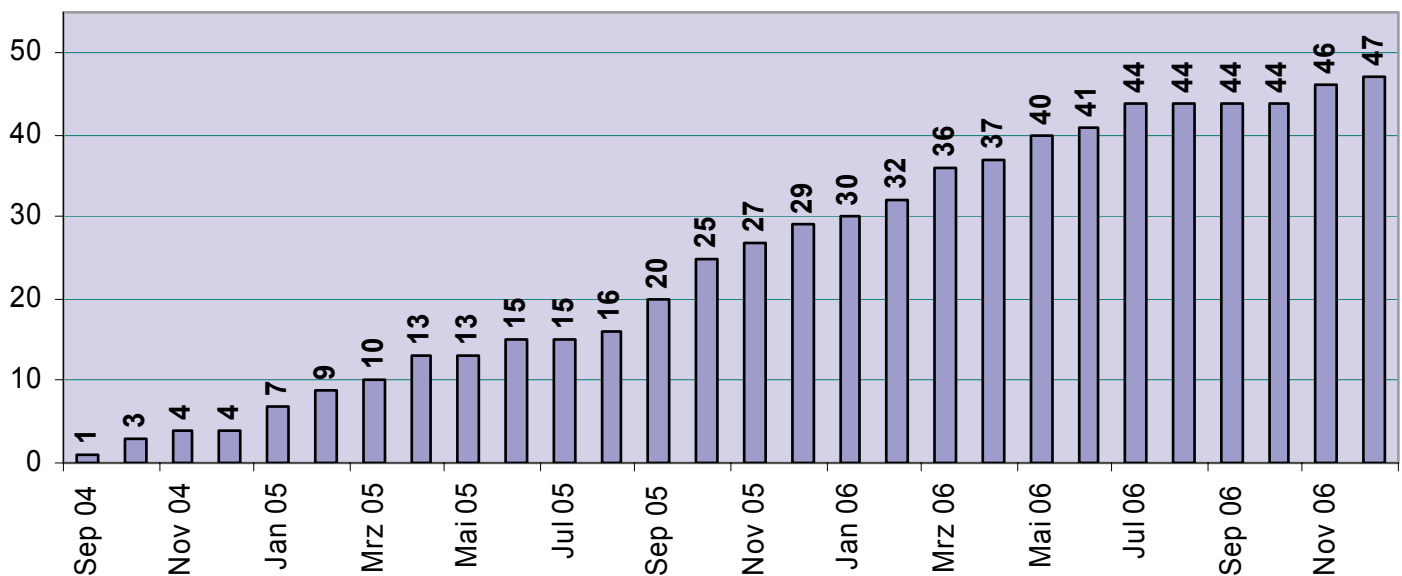
Un million de données – trois millions de chiffre d'affaires mensuel

En attendant, le portail est exploité par 38 grandes marques. Les fournisseurs correspondants ont mis en mémoire leurs produits, soit plus d'un million de données. Dans toute la Suisse, plus de 150 entreprises commerciales passent régulièrement des commandes par l'intermédiaire du portail. 47 commerçants spécialisés passent leurs commandes automatiquement grâce à une intégration complète dans leur système de gestion des marchandises. Chaque mois, plus de 23'000 positions transitent par le portail, vite, sans erreur et 24 heures sur 24. Le chiffre d'affaires mensuel cumulé de toutes les transactions effectuées en novembre 2006 a atteint environ 2,8 millions, soit un nouveau record. Selon le président du Conseil d'administration, Monsieur Hans-Peter Sahli, ces chiffres accroissent également la pression sur de nouveaux fournisseurs de rejoindre cette plateforme commerciale moderne. En même temps, Monsieur Sahli a invité les exploitants du portail à se préoccuper du raccordement de nouvelles maisons de commerce. «Il faut se défaire des contes de bonne femme qui circulent dans la branche et selon lesquels les coûts seraient élevés pour les commerçants spécialisés.

Excepté la préparation des données et l'interface, le portail est disponible à titre absolument gratuit pour ses utilisateurs!»

Anzahl angebundene Fachhändler Schweiz

47 angebundene Fachhändler bestellen automatisiert über nexMart aus der eigenen Software heraus.



Nombre de commerçants affiliés en Suisse

47 commerçants affiliés commandent de façon automatique par l'intermédiaire de nexMart à partir de leur propre logiciel de commande.

Branchenportal - nexmart.ch - Portail de la branche

Demnach müsse das Portal – aber auch das Portal als Marke (nexmart.ch) zum eigentlichen Branchenstandard und Leistungsführer für die Marktteilnehmer werden. Es gelte, neue Portalbetreiber und neue Nutzer zu gewinnen und – vor allem! – die E-Commerce-Quote bei den Nutzern zu steigern. Inskünftig sei aber für den Handel Zusatznutzen über die Kernfunktion der Bestellwesens hinaus zu implementieren – beispielsweise der Webservice oder die papierlose Faktura!

nexMart CHF Faktenüberblick 12/2006

Teilnehmende Marken	38
Regelmässige Besteller	150
Angebundene Fachhändler	47
Anzahl Produktdaten	1'000'000
Transaktion pro Monat	23'324

Elektronische Signatur als nächster Schritt

Was meinte Stephan Büsser, Vize-Präsident des Verwaltungsrates, mit „Zusatznutzen“? Es geht um den Themenbereich der elektronischen Signatur. Die vollelektronische Abwicklung und Archivierung des Zahlungsverkehrs ist der nächste Schritt in logischer Konsequenz zum elektronisierten Bestell- und Informationswesen.

Damit entfallen weitere Arbeitsgänge und Datenerfassungsprozesse und die gesetzlich vorgeschriebene Archivierung der Geschäftsaktivitäten wird ebenfalls steuerkonform vorgenommen respektive angeboten. Knackpunkt ist die Datensicherheit, die Unbefugte fernhält und Manipulationen ausschliesst bzw. nachweisbar macht. – Es liegen darüber hinaus im Bereich des Finanzverkehrs weitere Spar- und Rationalisierungspotenziale brach, die von der nexMart Schweiz AG nun gezielt zum Nutzen der Marktteilnehmer angegangen werden. Die neue Stossrichtung zum Gesamtanbieter von E-Business-Lösungen oder zum ganzheitlichen E-Business-Berater rund um den Fachhandel fasste Andreas Vorig, Geschäftsführer der nexMart GmbH & Co. KG, mit den Worten zusammen: „Wir wollen nicht nur ein Branchenportal für den Schweizer Fachhandel betreiben, sondern den Fachhandel als E-Business-Dienstleister gesamthhaft stärken.“

Monsieur Stephan Büsser, vice-président du conseil d'administration, a donné un aperçu de la procédure stratégique pour ancrer davantage nexmart.ch dans la branche. Selon lui, le portail en tant que tel, mais aussi en tant que marque, doit devenir un véritable standard de la branche et un leader en matière de prestations pour les opérateurs du marché. Il s'agit donc de gagner de nouveaux exploitants du portail et de nouveaux utilisateurs et surtout d'augmenter le taux du commerce électronique chez les utilisateurs.

nexMart CH tableau des faits 12/2006

Marques participantes	38
Acheteurs réguliers	150
Commerçants affiliés	47
Nombre de références produits	1'000'000
Transactions par mois	23'324

A l'avenir, il faudra donner, au-delà de la fonction centrale des commandes, une utilité supplémentaire sous la forme, par exemple, d'un service web ou de facturation sans papier!

La signature électronique comme prochaine étape

A quoi pensait Stephan Büsser, en parlant d'utilité supplémentaire? Il pensait au domaine de la signature électronique. Le déroulement entièrement électronique du trafic des paiements et de son archivage constitue logiquement l'étape suivante complétant les commandes et l'information électronique. Cette extension supprimera d'autres cycles d'opérations et processus de saisie de données, tout en proposant l'archivage des activités de l'entreprise de façon conforme aux prescriptions de la législation fiscale. La sécurité des données constitue le point crucial: tenir à l'écart les personnes non habilitées et exclure les manipulations ou au contraire les rendre visibles. En outre, dans l'intérêt des utilisateurs, nexMart Schweiz AG veut exploiter systématiquement de nouveaux potentiels d'économie et de rationalisation dans le secteur des transactions financières. Andreas Vorig, directeur de nexMart GmbH & Co. KG, a résumé en quelques mots la nouvelle orientation politique par laquelle nexMart vise à devenir un fournisseur global de solutions de commerce électronique ou un conseiller en services du commerce électronique lié au commerce spécialisé: «Nous ne voulons pas seulement exploiter un portail de branche en faveur du commerce spécialisé suisse, mais renforcer celui-ci dans son ensemble, en notre qualité de prestataire de services du commerce électronique.»



Qualität im Visier

Wer nachhaltigen Erfolg haben will, der muss seinen Blick auf Schweizer Qualitätsstandards richten. Denn dort steckt oft mehr dahinter, als was man sieht.

Jahrelange Erfahrung unseres Teams und das Streben nach dem Optimum haben zu einer Schweizer Innovation geführt: die Wasserwaagen der Marke ASPHALT™ mit der einmalig stabilen Verankerung des Libellenblocks, fest verbunden mit der Messfläche. Dieser Einbau ist weltweit so einzigartig, dass wir Ihnen unsere 10 Jahre dauernde Genauigkeitsgarantie geben können.

Wenn Sie also Wert auf Qualitätswerkzeuge legen, dann passt ASPHALT™ zu Ihnen. Profitieren Sie von Schweizer Qualitätsstandards und informieren Sie sich heute noch über das neue Wasserwaagensortiment von ASPHALT™.

ASPHALT™ – Wasserwaagen für den Profi, der auf Qualität setzt.



Projekte - Projets

Die elektronische Rechnung ermöglicht den Einstieg in den digitalen Geschäftsverkehr.

Die papierlose Faktura ist Herausforderung und Chance zugleich!

Der Finanzchef eines führenden Dienstleistungskonzerns hat anlässlich einer Informationsveranstaltung zum E-Invoicing-Thema, also zur elektronischen Rechnungsabwicklung, eine klare Zielmarke abgegeben und öffentlich erklärt, dass in den nächsten zwei Jahren über 50 Prozent aller Lieferantenrechnungen ausschliesslich in elektronischer Form zu verarbeiten seien. Die elektronische Rechnungsabwicklung oder mit dem Fachausdruck «E-Invoicing» genannt kommt also definitiv und wird auch die gesetzlichen Anforderungen – insbesondere jener der Eidgenössischen Mehrwertsteuerabteilung – vollumfänglich erfüllen. Bei jährlich schätzungsweise über 380 Mio. Rechnungen ist das Einsparpotenzial auf B2B-Ebene mit rund 70 bis 80 Prozent an Kostensenkungsmöglichkeiten geradezu enorm und in absoluten Zahlen mit zirka 280 Mio. Schweizer Franken eine nicht zu vernachlässigende Kostengrösse. Dabei sind die wegfallenden Lohn-, Such- und Lagerkosten, die während des gesamten Rechnungsprozesses anfallen, noch gar nicht mit eingerechnet und dürften in der Endsumme noch einen Faktor 2 oder 3 ausmachen, sodass die elektronische Rechnungsabwicklung ein Einsparpotenzial im Total von gegen 0,8 bis 1 Mia. Schweizer Franken aufweist – Tendenz selbstredend steigend. E-Invoicing ist also zunächst einmal die logische Weiterentwicklung des elektronischen Bestellprozesses und mit Blick auf die Kosten ein sehr attraktiver dazu!

Die eingehenden Rechnungen verursachen bei der Bearbeitung hohe Kosten und nur wer die noch händisch auszuführenden Arbeitsschritte wie Rechnungen kontrollieren, visieren und freigeben sowie schliesslich bezahlen vollautomatisiert ersetzen kann, installiert firmeninterne E-Business-Prozesse, die sich allemal bezahlt machen. Hier schafft einmal die Zeit für den sonst stets unter Druck stehenden Unternehmer, sobald nämlich die Prozesse in Zusammenhang mit der Rechnungsabwicklung abgebildet werden können, wird substantiell Geld eingespart.

Die nexMart Schweiz AG als kompetenter und kompletter E-Business-Berater wird diese Prozesse gesetzeskonform zu äusserst kostengünstigen Konditionen anbieten und damit erneut die starke Innovationskraft im E-Business-Bereich unter Beweis stellen. Der vorliegende Sonderdruck zum Thema E-Invoicing richtet sich an alle zukunftsorientierten Unternehmer, die sich eine kompetente Entscheidungsgrundlage wünschen und in kurzer Zeit sich einen Überblick über E-Invoicing erarbeiten möchten. – Bei weiterführenden Fragen zum gesamten E-Business-Komplex kann sich jedermann an die Geschäftsstelle der nexMart Schweiz AG wenden.

Christoph Rotermund, Geschäftsführer VSE

La facture électronique permet d'accéder à l'ère des relations commerciales numériques.

La facture sans papier représente simultanément un défi et une chance!

A l'occasion d'une manifestation d'information consacrée à la facturation électronique, le directeur financier d'un grand groupe prestataire de services a fixé un objectif clair et a déclaré publiquement que dans les deux prochaines années plus de 50 pour-cent de toutes les factures des fournisseurs seraient désormais traitées exclusivement sous forme électronique. La facturation électronique, «e-invoicing» en jargon technique, va donc s'implanter définitivement, car elle remplit également et intégralement les exigences légales, en particulier celles de la division principale de la taxe sur la valeur ajoutée de l'administration fédérale des contributions. Avec un volume annuel de 380 millions de factures, les économies potentielles au niveau interentreprises sont de l'ordre de 70 à 80 pour cent, ce qui représente la somme non négligeable de 280 millions de francs suisses.

Ce chiffre ne comprend pas les frais salariaux, de recherche et d'archivage qui s'accumulent pendant tout le processus de la facturation, et qui devraient représenter un facteur 2 ou 3. En fin de compte, le potentiel d'économies réalisables grâce à la facturation électronique devrait représenter une somme totale de 0,8 à 1 milliard de francs suisses, avec tendance à la hausse. Dans une première étape, la facturation électronique représente le prolongement logique du processus de commande électronique, un prolongement tout à fait attrayant vu les économies réalisables.

La réception des factures occasionne des frais de traitement élevés. Seul celui qui peut remplacer les séquences manuelles de contrôle, de visa, d'autorisation et de paiement par un processus entièrement automatique installera dans son entreprise des processus de gestion électronique qui se rembourseront par eux-mêmes. Pour une fois, le temps travaille en faveur des chefs d'entreprises qui, sinon, sont toujours sous pression. En effet, dès que les processus liés à la gestion des factures peuvent être reproduits (sous forme électronique), des économies substantielles sont réalisées.

nexMart Schweiz AG, à titre de conseiller compétent en gestion électronique intégrée, sera en mesure de proposer ces processus conformément à la loi à des conditions extrêmement favorables, prouvant une fois de plus sa force innovatrice dans ce secteur. Le présent tiré à part consacré à la facturation électronique s'adresse aux chefs d'entreprises capables de préfigurer l'avenir et qui souhaitent se procurer à bref délai une base de décision fondée et une vue d'ensemble sur le e-invoicing. Pour approfondir le sujet, le lecteur pourra s'adresser au Centre opérationnel de nexMart Schweiz AG.

Christoph Rotermund, directeur de l'AQS



A&M Electric Tools (Schweiz) AG
 Webergutstrasse 5, 3052 Zollikofen
 Tel. 031 911 61 61, Fax 031 911 61 47
 www.aeg-pt.de, www.milwaukee.com

Leistungsbericht 2006 Rapport d'activités

Partenaires commerciaux de l'AQS



8340 Hinwil, www.allchemet.ch
 Tel. 043 843 22 22, Fax 043 843 22 33



EK/servicegroup
 Elpke 109, DE-33605 Bielefeld
 Tel. 0049 521 2092 234
 Fax 0049 521 2092 993234



Jakob AG, Drahtseilfabrik
 CH-3555 Trubschachen
 Tel. 034 495 10 10, Fax 034 495 10 25
 eMail: seil@jakob.ch
 www.jakob.ch



Bleuel Electronic AG
 8103 Unterengstringen
 Tel. 044 751 75 75, Fax 044 751 75 00
 www.bleuel.ch



Ever-Plast AG, 5464 Rümikon
 Tel. 056 267 01 01 – Fax 056 267 01 92
 ever-plast@everplast.com
 www.ever-plast.com



Kaba AG, Total Access Schweiz
 Wetzikon - Rümliang - Crissier
 Telefon 0848 85 86 87
 www.kaba.ch



Robert Bosch AG, 4501 Solothurn



FORBO CTU, Zweigniederlassung der
 Forbo International SA, 5012 Schönenwerd
 Tel. 062 858 31 11, Fax 062 858 31 00



Kärcher AG, 8108 Dällikon
 Infoline: 0844 850 863, Fax: 0844 850 865
 info.verkauf@kaercher.ch, www.kaercher.ch



DOM AG
 Sicherheitstechnik
 Breitenstrasse 11
 8852 Altendorf
 Tel. 055 451 07 07
 Fax 055 451 07 00
 www.dom-sicherheitstechnik.com



Gardena (Schweiz) AG, 8157 Dielsdorf
 Tel. 044 860 26 66, Fax 044 860 27 42
 info@gardena.ch, www.gardena.ch



Der Schlüssel zu Ihrer Welt.
 Sicherheitssysteme mechanisch-elektronisch,
 Untere Schwandenstr. 22, 8805 Richterswil
 Tel. 044-787 34 34, Fax 044-787 35 35
 info@keso.com – www.keso.com



DORMA Schweiz AG, 9425 Thal
 Tel. 071 886 46 46, Fax 071 886 46 56
 info@dorma.ch, www.dorma.ch



GEZE Schweiz AG
 Bodenackerstrasse 79, 4657 Dulliken
 Tel. 062 285 54 00, Fax 062 285 54 01
 www.geze.com



KS TOOLS AG, 8484 Weisslingen
 Tel. 052 203 44 00, Fax 052 203 44 01
 info@kstools.ch – www.kstools.ch



e+h Services AG, 4658 Däniken
 Tel. 062 288 61 11, Fax 062 288 61 06
 www.eh-services.ch



Glatz AG
 Neuhofstrasse 12 . 8500 Frauenfeld
 Switzerland . T: +41 52 723 64 64
 F: +41 52 723 64 98 . www.glatz.ch



m&b VERKAUFSSUPPORT
 m&b AG Verkaufssupport, 5647 Oberrüti
 Tel. 041 741 77 66, Fax 041 741 65 20
 www.verkaufssupport.ch



Bürstenfabrik Ebnat-Kappel AG
 Tel +41 71 992 62 62 | www.ebnat.ch



Glutz AG
 Segetzstrasse 13, 4502 Solothurn
 Tel. 032 625 65 20, Fax 032 625 65 35
 verkauf@glutz.com, www.glutz.com



Makita SA, 1027 Lonay
 Tel. 021 811 56 56, Fax 021 811 56 78
 info@makita.ch, www.makita.ch

Handelspartner des VSE



MEGA GOSSAU AG
Langfeldstrasse 6, 9201 Gossau
Tel. 071 388 91 11, Fax 071 388 91 91
info@mega.ch, www.mega.ch



Steinemann AG, 9230 Flawil
Tel. 071 394 14 14, Fax 071 394 14 43



Le Creuset Swiss AG, 5612 Villmergen
Tel. 056 610 00 30, Fax 056 610 00 34
info@lecreuset.ch



MSL Schloss- und Beschlägefabrik AG
4245 Kleinlützel, www.msl-lock.com



TAFF TOOL AG
Limmatstrasse 2 • 8957 Spreitenbach
Tel. 056 418 11 11 • Fax 056 418 11 12
info@taff-tool.com • www.taff-tool.com



Saeco AG, 4702 Oensingen
Tel. 062 388 10 20, Fax 062 388 10 25
www.saeco.ch



nexMart Schweiz AG
Neugutstrasse 12, 8304 Wallisellen
www.nexmart.ch



Tool AG
Tämperlistrasse 5
8117 Fällanden
Tel. 044 806 59 59
Fax 044 806 59 69
tool@tool-ag.ch



Spring Switzerland GmbH
8360 Eschlikon TG
Tel. 071 973 76 00
Fax 071 973 76 29
info@spring.ch
www.spring.ch



Fixe Ideen für Profis.
Profix AG, 4414 Füllinsdorf www.pro-fix.ch
Telefon 061 906 60 40, Fax 061 906 60 49



Tooltechnic Systems (Schweiz) AG
8953 Dietikon
Tel. 044 744 27 27, Fax 044 744 27 28
www.festool.ch



A. & J. Stöckli AG, 8754 Netstal
Tel. 055 645 55 55, Fax 055 645 54 55
www.stockliproducts.com



Widenholzstrasse 8 8304 Wallisellen
Tel. 044 877 33 33 Fax 044 877 33 22
e-mail: info@rieffel.ch www.rieffel.ch



MAKERS OF THE ORIGINAL SWISS ARMY KNIFE
Victorinox
Schmiedgasse 57, 6438 Ibach
Tel. 041 818 12 11, Fax 041 818 15 11
info@victorinox.ch, www.victorinox.com



tesa Bandfix AG
Industriestrasse 19, 8962 Bergdietikon
Tel. 044 744 32 47, Fax 044 744 32 58
www.tesa.ch



SFS unimarket AG DistributionsService
Thaler Strasse 67
CH-9424 Rheineck
T +41 71 886 28 28
F +41 71 886 28 30

SFS unimarket AG Befestigungstechnik
Emmenweidstrasse 56
CH-6020 Emmenbrücke
T +41 41 209 65 00
F +41 41 209 65 65



WOLF-Garten Schweiz AG
Nordringstrasse 16, 4702 Oensingen
Tel. 062 388 04 50, Fax 062 388 04 60
info@ch.wolf-garten.com



Villeroy & Boch CreaTable AG
5600 Lenzburg 1, www.villeroy-boch.com
Tel. 062 886 38 38, Fax 062 886 38 58



sia Abrasives Industries AG
8501 Frauenfeld
Tel. 052 724 41 11, Fax 0800 800 544
www.sia-abrasives.com
sia.ch@sia-abrasives.com



WMF Schweiz AG
8953 Dietikon 2
Tel. 043 322 93 93
Fax 043 322 93 99
info@wmf.ch
www.wmf.ch

Berufsbildung - Formation professionnelle

Detailhandelsreform realisiert – erste zwei üK im Jahr 2006 mit Erfolg abgehalten

Im Rahmen der Umsetzung der neu strukturierten Ausbildung im Detailhandel fanden im Jahr 2006 in Lostorf (SO) die ersten zwei überbetrieblichen Kurse (üK) für die Lernenden von insgesamt vier Ausbildungsbranchen statt.

Die Zusammenarbeit des VSE mit dem Verband des Schweizerischen Farbenfachhandels (VSF) sowie dem Verband der Schweizerischen Elektro-Installationsfirmen (VSEI) führte auf Antrieb zum Erfolg.

Das Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) verlangt im Zuge der Ausbildungsreform im Detailhandel, dass alle anerkannten Berufe eine strukturierte, landesweit einheitliche Fachausbildung im Rahmen von überbetrieblichen Kursen in das Curriculum integrieren. Ziel dieser Ausbildung ist die breite Absicherung des fachlichen Know-hows aller Lernenden einer Branche, unabhängig von der Ausprägung ihres Lehrbetriebs. Für den VSE und die zwei Branchen „Haushalt“ und „Eisenwaren“ stellte dies kein Problem dar, erfüllten doch die bisherigen, aus eigener Initiative erarbeiteten und bewährten Lehrlingsseminarien präzise diese gesetzlichen Forderungen. Wie aber gehen kleine Branchen, die von den Bundesvorgaben sowohl kapazitätsmässig wie in personeller Hinsicht überfordert sind, damit um?

Man sollte und möchte, kann aber nicht!

Mit der Handelsbranche „Farben“ – der Verband des Schweizerischen Farbenfachhandels (VSF) umfasst etwas mehr als 50 Mitgliedsbetriebe – liess sich eine Lösung verfolgen, die mit den ersten zwei üK in Lostorf für alle Beteiligten zu erfreulichen Perspektiven führte. Das aus den Forderungen des BBT resultierende Dilemma kleiner Verbände ist eigentlich einfach: Zum einen will man seiner Branche den fachlich gut ausgebildeten Nachwuchs sichern. Zum anderen besteht das BBT auf der landesweit standardisierten Fachausbildung, ohne die eine Anerkennung des Ausbildungsberufes entfallen würde. Das wiederum würde die Attraktivität und Stärke der Branche massiv schwächen. Bei einer kleinen Anzahl Lernender – im Farbenfachhandel stehen derzeit landesweit 18 junge Menschen in der Ausbildung (mit Lehrbeginn August 2005) – lassen sich die vorgegebenen üK jedoch nicht wirtschaftlich realisieren. Was also ist zu tun?

Partnerschaft als Chance

Unter der Führung des VSF-Präsidenten, Thomas Lachenmeier (Basel), sah sich der VSF in der Folge nach einem starken Partner um, der über die zur Durchführung der üK erforderlichen Kapazitäten verfügt. Mit dem VSE habe man laut Lachenmeier den idealen Partner gefunden, um die Fachausbildung der Nachwuchskräfte im Farbenfachhandel nach BBT-Vorgaben

La réforme de la formation dans le commerce de détail est devenue réalité: les premiers deux cours interentreprises (CI) ont eu lieu avec grand succès

Dans la foulée de l'application de la restructuration de la formation dans le commerce de détail, les premiers deux cours interentreprises (CI) ont eu lieu en 2006 à Lostorf (SO) pour les apprentis de quatre branches.

La collaboration entre l'AQS et l'Association suisse des commerçants en peinture ASCP et avec l'Association Suisse des installateurs électriciens USIE débouche d'emblée sur un succès. L'Office fédéral de la Formation professionnelle et de la technologie OFFT exige, dans le cadre de la réforme de la formation dans le commerce de détail, que toutes les professions reconnues intègrent une formation professionnelle structurée, unifiée à l'échelon national dans leur curriculum. Le but de cette formation est de garantir un large savoir-faire professionnel à tous les apprenants d'une branche, indépendamment des caractéristiques de leur entreprise d'apprentissage. Aucun problème pour l'AQS et les deux branches «articles de ménage» et «quincaillerie», dont les séminaires d'apprentis, élaborés de sa propre initiative et qui avaient fait leurs preuves, répondaient exactement à cette exigence. Comment vont procéder les petites branches, dont les capacités sont dépassées par les exigences fédérales?

On devrait, on veut, mais on ne peut pas ...

L'exemple du commerce spécialisé en peinture, dont l'association professionnelle compte une cinquantaine de membres en Suisse, a permis d'élaborer une solution qui, lors des premiers deux cours interentreprises à Lostorf, a offert des perspectives réjouissantes pour toutes les parties concernées. Le dilemme résultant des exigences de l'OFFT pour les petites associations est simple: d'une part, elles voudraient assurer une bonne formation de la relève professionnelle de la branche, d'autre part l'OFFT insiste sur une formation standardisée à l'échelon national, faute de quoi le métier de formation n'est plus reconnu. L'attrait et la force de la branche s'en trouveraient considérablement réduits. Les CI exigés ne peuvent pas être réalisés d'une façon économiquement rationnelle avec un aussi petit nombre d'apprenants: dans le commerce de peinture, dans toute la Suisse, 18 jeunes ont commencé l'apprentissage en 2005. Que faut-il donc faire?

Le partenariat comme chance

Sous la direction de son président, Thomas Lachenmeier, de Bâle, l'ASCP a donc cherché un partenaire solide disposant des capacités nécessaires pour organiser des CI. De l'avis de son président, l'ASCP a trouvé dans l'AQS un partenaire idéal pour assurer la formation de la relève professionnelle conformément aux cahiers des charges de l'OFFT. «Nous avons des alterna-

Berufsbildung - Formation professionnelle

sicherzustellen: „Wir hatten Alternativen, haben uns aber von der soliden Erfahrung des VSE überzeugen lassen.“ Die nun erstmals durchgeführten üK des VSE für die Branche „Farben“ bestätigen die Entscheidung des VSF, den Weg gemeinsam mit dem VSE zu beschreiten. Weil man seitens der Farbenfachhändler sehr viel eigene Pionierarbeit leisten musste (Anpassung eines Lehrbuches aus Österreich, Referentensuche, Stoffpläne erarbeiten etc.) waren Beratung und organisatorische Unterstützung durch den VSE umso wertvoller. Der VSF und VSE haben

tives, mais nous nous sommes laissés convaincre par la solide expérience de l'AQS». Les premiers deux cours interentreprises à Lostorf ont confirmé l'ASCP dans sa décision de coopérer avec l'AQS. Étant donné que l'ASCP a dû fournir elle-même un travail de pionnier important (adaptation d'un manuel autrichien, recherche d'intervenants, élaboration de plans de matières d'enseignement etc.), les conseils et le soutien de l'AQS en matière d'organisation ont été d'autant plus précieux. En collaborant, l'AQS et l'ASCP ont prouvé que même avec



mit der Zusammenarbeit ein Beispiel geliefert, wie auch bei beschränkten Ressourcen eine allseitig überzeugende Lösung gefunden werden kann. – In die üK der Branche „Haushalt“ des VSE werden die Detailhandelslernenden aus dem Elektrofach dazu stossen. Hierbei können sogar – im Gegensatz zur Branche „Farben“ – 50 % der Themen gemeinsam vermittelt werden. Weitere Kooperationen im Rahmen der vom BBT definierten und vom VSE als Lead-Verband koordinierten Branchengruppe „Bauen und Wohnen“ werden mit Sicherheit folgen. Die gesamten Anstrengungen zu Gunsten einer soliden Ausbildung tragen zur Stärkung des Fachhandels als Quelle hochwertiger Beratungs- und Verkaufsdienstleistungen bei.

Guter Start

Was für den VSE und seine Mitarbeitenden – insbesondere für den Leiter Berufsbildung Daniel Heusser – Routinearbeit ist, war für die Referenten und Verantwortliche des VSF ein Lernstück. Die ersten zwei üK forderten von allen Beteiligten den Mut, Neuland zu betreten. Claudia Strübin, Mitglied der

des ressources limitées, il est possible de trouver des solutions convaincantes pour toutes les parties. Dans les CI de l'AQS de la branche «ménage» est intégrée la branche «électroménager» et 50 % des thèmes peuvent être dispensés ensemble. D'autres coopérations entre l'AQS comme association leader au sein du groupe de branches «construction et habitation» suivront. L'effort global en faveur d'une formation solide contribue à renforcer le commerce spécialisé comme source de prestations de haute qualité dans le domaine des conseils et des services dans la vente.

Un bon départ

Ce qui constitue un travail de routine pour l'AQS et ses collaborateurs, en particulier pour Daniel Heusser, chef de la formation professionnelle, a été une nouvelle expérience pour les intervenants et les responsables de l'ASCP. Le premier CI a exigé, de la part de toutes les parties concernées, le courage de franchir le pas. Claudia Strübin, responsable des cours pour les futurs commerçants en peinture, s'est exprimée ainsi au

Berufsbildung - Formation professionnelle

Kursleitung für die Branche „Farben“: „Kurse wie diese üK hat es in unserer Branche noch nie in dieser Form gegeben. Wir haben sehr viel Spuarbeit für die Branche geleistet und Weichen gestellt, um die bisher von Betrieb zu Betrieb individuelle Fachausbildung zu vereinheitlichen und den Vorgaben des BBT anzupassen. Die Ausbildung zum Farbenfachhändler ist nun als anerkannter Beruf gesichert.“ Und wie läuft's ganz konkret in Lostorf? „Für uns sehr, sehr gut. Wir haben motivierte Referenten und interessierte Lernende. Selbstverständlich müssen noch Feinkorrekturen angebracht werden, aber die Richtung stimmt. Die Kursarbeit ist streng, macht aber viel Freude.“ – Verglichen mit den Lehrlingsseminariern weht im Übrigen für die üK-Teilnehmenden ein neuer Wind: Die Leistungsziele sind streng definiert und die Lernkontrollen – Tages- und Abschlusstests – wirken sich neu auf die Schlussqualifikation (= Lehrabschlussprüfung) aus. Entsprechend stellt Daniel Heusser eine deutlich gesteigerte Lern- und Einsatzbereitschaft fest, was die gesamte Atmosphäre in Lostorf positiv beeinflusst: „Wir beobachten eine Motivationssteigerung bei unserem Berufsnachwuchs, was sich wiederum auf die Referenten aufbauend auswirkt. Es läuft also rund!“

Claudia Strübin, Mitglied der Kursleitung für die Branche „Farben“ im üK in Lostorf: „Mit dem üK für Farbenfachhändler bieten wir einen attraktiven, anerkannten Lehrberuf und sichern gleichzeitig das Branchen-Know-how.“

Die Sicht des VSF-Präsidenten Thomas Lachenmeier

Lachenmeier äusserte sich erfreut und erleichtert über den gelungenen Start der ersten zwei üK seiner Branche in Zusammenarbeit mit dem VSE: „Die neuen Vorschriften des BBT sind zwar sinnvoll, aber in der Umsetzung aufwändig. Diesen Aufwand hätten wir im Alleingang nicht bewältigen können.“ Die Branchengruppe „Bauen und Wohnen“ hat den Weg zur Kooperation mit dem VSE geöffnet, den zu gehen an einer a. o. GV des VSF mit überwältigendem Mehr beschlossen wurde. „Als Alternative hatten wir nur die Abschaffung der Ausbildung zum Farbenfachhändler gehabt. Und das wäre mehr als schade gewesen.“ Die Begeisterung hielt an, so dass Lachenmeier genügend Helfer zur fachlichen Vorbereitung der üK fand. „Überzeugt haben uns das professionelle Auftreten sowie die Erfahrung des VSE als branchennaher Handelsverband mit einem unbestreitbaren Leistungsausweis.“

Die Zusammenarbeit zwischen dem VSF und dem VSE läuft auf zwei Ebenen: Zum einen innerhalb der Branchengruppe „Bauen und Wohnen“ und zum anderen im Rahmen der üK. „Wir haben die üK-Vorbereitung sehr wirkungsvoll erlebt und das Projekt mit wenigen gemeinsamen Sitzungen aus der Taufe gehoben. Ich würde die Zusammenarbeit mit dem VSE als fair, offen und effizient charakterisieren.“

sujet des premiers deux CI: «Nous n'avons encore jamais eu de cours sous cette forme. Nous avons fourni un gros travail de défrichage pour la branche en posant des jalons pour unifier la formation professionnelle qui variait jusqu'ici d'une entreprise à l'autre, afin de nous adapter aux exigences de l'OFFT. La formation de commerçant en peintures est désormais assurée comme métier reconnu.» Comment vont les cours à Lostorf? «Très, très bien pour nous. Nous avons des intervenants motivés et des apprentis intéressés. Bien entendu, il faudra encore faire des adaptations de détail, mais l'orientation générale est la bonne. Le travail est dur, mais il donne beaucoup de satisfaction.» Comparé aux séminaires d'apprentis, il règne une autre ambiance aux CI pour les participants: les objectifs déterminants sont strictement définis, et les contrôles du degré d'assimilation de la matière apprise, sous la forme de tests quotidiens et d'un test final, ont désormais une influence sur la note de fin d'apprentissage. Aussi Daniel Heusser constate-t-il une nette augmentation de l'attention et de la disponibilité des personnes en formation, ce qui influence positivement l'ambiance à Lostorf. «Nous constatons une augmentation de la motivation auprès de notre relève professionnelle, ce qui exerce un effet constructif sur les intervenants. Un cercle vertueux, en somme!»

Claudia Strübin, responsable des CI des commerçants en peinture à Lostorf: «Les CI offrent à la fois un métier d'apprentissage reconnu et garantissent le savoir-faire de la branche.»

L'avis du président de l'ASCP Thomas Lachenmeier

Lachenmeier s'est montré satisfait et soulagé du bon départ pris par les premiers CI dans sa branche en collaboration avec l'AQS. «Les nouvelles prescriptions de l'OFFT sont certes judicieuses, mais chères dans leur application. A nous seuls, nous n'aurions jamais pu engager une pareille dépense». Le groupe de branches «construction et habitation» a ouvert la voie à une coopération avec l'AQS, qui a été décidée lors d'une assemblée générale extraordinaire de l'ASCP à une majorité écrasante. «Comme alternative, nous aurions dû envisager la suppression de la formation de commerçant en peinture. Et cela aurait été dommage». L'enthousiasme s'est maintenu, si bien que Monsieur Lachenmeier a trouvé suffisamment de collaborateurs pour préparer les CI. «Ce qui nous a convaincus, ce sont le travail professionnel et l'expérience de l'AQS comme association de commerçants avec une expérience incontestable.» La coopération entre l'ASCP et l'AQS se déroule à deux niveaux: d'abord à l'intérieur du groupe de branches «construction et habitation» et d'autre part dans le cadre des CI. «Nous avons beaucoup apprécié l'efficacité de la préparation des CI et mis le projet en route avec un très petit nombre de réunions. Je qualifierais la collaboration avec l'AQS comme équitable, franche et efficace.»

GEZE schließt Türen eleganter

Der integrierte Türschließer Boxer bewegt Türen wie von Zauberhand, denn er ist elegant im Türblatt eingebaut. Jetzt gibt es ihn auch als ISM-Varianten für zweiflügelige Türen. ISM steht für „Integrierte Mechanische Schließfolgeregelung“ – ab jetzt auch für alle GEZE Türschließer der bewährten 5000er-Reihe erhältlich.

GEZE Boxer



GEZE Boxer ISM

GEZE Schweiz AG • Bodenackerstrasse 79 • 4657 Dulliken • Telefon: 062-285 54 00 • Telefax: 062-285 54 01
E-mail: schweiz.ch@geze.com • Internet: www.geze.com



BEWEGUNG MIT SYSTEM

ASA Branchenlösung - Solution de branche

Tätigkeitsbericht 2006

Allgemeines

Das Jahr 2006 war für die eingeschriebenen Mitglieder der VSE-ASA-Branchenlösung ein sogenannt obligatorisches Kursjahr. Entsprechend ausgedehnt verliefen sodann die Tätigkeiten in diesem Jahr.

Ebenso wurden wiederum gegen 20 Betriebe aus der VSE-ASA-Branchenlösung durch das Sicherheitsinstitut im Jahre 2006 auditiert.

Audits

Im Berichtsjahr wurden 11 Audits durchgeführt. Nachfolgend die wichtigsten Feststellungen, die Raum für Verbesserung bieten:

Bei vielen Firmen sind die PC-Arbeitsplätze nicht optimal eingerichtet. Es muss mit stark seitlich gedrehtem Kopf und Oberkörper gearbeitet werden. Bei drei Firmen sind die Traggewichte der Gestelle nicht angeschrieben. Zum Teil (3x) werden auch angefahrene Träger und Traversen nicht ausgetauscht. Es werden auch (3x) Paletten in sehr schlechtem Zustand eingelagert. Ferner sind in einem Fall die Tablare nicht gegen das Herausfallen gesichert.

In einem Betrieb sind noch Stühle mit vier Rollen im Einsatz. Bei einigen Gabelstaplern ist keine Rückhaltevorrichtung vorhanden. Bei diversen Deichselstaplern ist ein Eingriff in mechanisch bewegte Teile möglich. Beim Kontrollieren der Batteriesäure wird selten eine Brille getragen. Der Abstand von mindestens einem Meter zwischen Ladegerät und brennbarem Material wird oft unterschritten. Es fehlen bei den Ladestationen Gebotssignale (Brillentragepflicht, Brillen, Augenwaschflaschen oder Augenduschen).

Beim Umgang mit Gefahrstoffen wird oft keine Brille verwendet. Es fehlen Sicherheitsdatenblätter. In einem Betrieb werden ätzende Chemikalien ohne Gefahrstoff-Kennzeichnung und ohne Warnhinweis verkauft.

Beim Arbeiten an Ständer-Bohrmaschinen wird nur zum Teil eine Brille getragen.

Es sind relativ viele Stolperstellen vorhanden (Kabel bzw. Material im Laufweg).

Es sind noch nicht konforme Druckluftpistolen im Einsatz (> 3,5 bar und mit Einlochdüsen).

Es sind zum Teil keine Stosshölzer vorhanden. Schubladenschränke sind zum Teil (3x) nicht verankert und haben keine Auszugsperrn.

Unterstützungsleistungen der Fachstelle

Im Berichtsjahr wurden fünf Anfragen bezüglich dem neuen Chemikalienrecht beantwortet. Drei Fragen wurden im Zusammenhang mit der Gefahrgutbeauftragtenverordnung beantwortet. Eine Beratung erfolgte hinsichtlich Fluchtwege.

Rapport d'activités 2006

Généralités

L'année 2006 a été, pour les membres inscrits à la solution de branche AQS-MSST, une année de cours obligatoires, raison pour laquelle les activités ont été très étendues. Environ 20 entreprises de la solution de branche AQS-MSST ont été auditées par l'institut de sécurité en 2006.

Audits

Durant l'année de référence, 11 audits ont été effectués. Voici les principaux domaines susceptibles d'améliorations:

Dans de nombreuses entreprises, les postes de travail à l'ordinateur ne sont pas aménagés de manière optimale. Il faut travailler avec la tête et le torse tournés latéralement. Dans trois entreprises, la charge utile n'était pas indiquée sur les étagères. Des lisses et des traverses endommagées à la suite de heurts n'avaient pas été remplacées (3x). Des palettes en très mauvais état étaient entreposées (3x). Dans un cas, des rayons mal assurés auraient pu tomber.

Une entreprise utilise encore des chaises à 4 roulettes.

Certains chariots élévateurs n'ont pas de dispositif de retenue. Sur divers chariots élévateurs à timon, il est possible d'engager la main entre les pièces mécaniques mobiles. On ne porte que rarement de lunettes de protection lors du contrôle de l'acide des batteries. La distance d'au moins un mètre entre chargeur de batteries et matériel inflammable n'est souvent pas respectée. Des panneaux de prescription manquent sur les chargeurs de batterie (port de lunettes obligatoire, lunettes, bouteilles pour rincer les yeux ou douche oculaire).

Pour manipuler des produits dangereux, on met trop rarement des lunettes. Les fiches techniques de sécurité manquent. Dans une entreprise, des produits chimiques caustiques étaient vendus sans identification du produit dangereux et sans remarque d'avertissement.

Le port de lunettes pour travailler avec des perceuses à colonne n'est que partiellement respecté.

Il y a de nombreux endroits où l'on risque de trébucher (câble ou matériel dans le passage).

Des pistolets à air comprimé non conformes sont encore utilisés (> 3,5 bars et avec injecteur monotrou).

Souvent, il n'y a pas de poussoirs. Dans trois cas, des armoires à tiroirs n'étaient pas fixées au sol ou au mur et ne possédaient pas d'arrêts de coulisse.

Prestations d'assistance du centre technique

Le centre technique a répondu à cinq demandes concernant la nouvelle loi sur les produits chimiques. Trois autres concernaient l'ordonnance sur les conseillers à la sécurité. Une demande concernait les sorties de secours.

ASA Branchenlösung - Solution de branche

Basiskurse

Im Berichtsjahr wurden zwei Basiskurse in deutscher Sprache durchgeführt. Teilnehmer waren vorwiegend Firmen, die in Folge von Personalmutationen eine neue KOPAS ausbilden lassen mussten. Es hat nun auch einige Unternehmen aus der Westschweiz, die eine neue KOPAS im Basiskurs ausbilden lassen sollten. Der VSE wird versuchen, anfangs 2007 einen Basiskurs in französischer Sprache durchzuführen.

Cours de base

Deux cours de base ont eu lieu en langue allemande. Les participants provenaient surtout d'entreprises qui devaient former de nouveaux COSEC en raison de mutations de personnel. Il y a aussi quelques entreprises de Suisse romande qui devraient faire former de nouveaux COSEC. L'AQS va donc essayer d'organiser un cours de base en français au début 2007.



Fortbildungskurse

Wie üblich werden jeweils in den geraden Kalenderjahren obligatorische Fortbildungskurse dezentral in allen drei Landessprachen durchgeführt. Es konnten wiederum über 80 % aller eingeschriebenen Mitglieder erfolgreich geschult werden.

Die Akzeptanz seitens der Mitglieder steigt kontinuierlich. Viele Betriebe haben bereits einiges initiiert und umgesetzt. Leider gibt es aber auch noch einige Betriebe, bei denen die Akzeptanz noch überhaupt nicht vorhanden ist. Auch gibt es immer noch viele KOPAS, die gerne einiges im Betrieb initiieren möchten,

Cours de perfectionnement

Les cours de perfectionnement obligatoires sont organisés comme d'habitude de manière décentralisée durant les années paires dans les trois langues nationales. Plus de 80 % de tous les membres inscrits ont été formés avec succès.

L'acceptation de la part des membres est en augmentation constante. De nombreuses entreprises ont déjà lancé et appliqué certaines mesures. Malheureusement, il reste encore quelques entreprises qui n'affichent aucune acceptation. Il y a aussi un bon nombre de COSEC qui voudraient volontiers mettre en œuvre les mesures dans l'entreprise mais qui déplorent le manque de sensibilisation

ASA Branchenlösung - Solution de branche

jedoch die Sensibilisierung in der Geschäftsleitung vermissen. Der VSE empfiehlt aus diesem Grunde allen kleineren und mittelgrossen Betrieben, die Funktion der KOPAS einer Person aus der Geschäftsleitung zu übertragen, damit die Entscheidungswege kürzer werden.

Die diesjährigen Fortbildungskurse galten den folgenden Themen:

- Das neue Chemikalienrecht;
- Experimentalvortrag über die Feuergefährlichkeit bestimmter Produkte;
- Einführung eines effizienten Absenzenmanagements;
- Ergonomie;
- Erkenntnisse aus dem VSE-Fünffjahresbericht;
- Die neusten Statistiken zu den Nichtberufsunfällen;
- Die brancheneigene und betriebseigene Ausfalltagestatistik;
- Vortrag „Gesund bleiben durch Bewegung und Sport“
- Analyse: Warum sind wann welche Mitarbeitenden krank?

Referenten waren in deutscher Sprache die Herren Rolf Glaus (Sicherheitsinstitut) und Daniel Heusser (VSE), in französischer Sprache Herr Gandini (Sicherheitsinstitut, Neuchâtel) und in italienischer Sprache Herr Andrea Gervasoni (Sicherheitsinstitut, Lugano).

Kursbewertungen seitens der Teilnehmer wurden wiederum durchgeführt. Sie fielen mehrheitlich sehr positiv aus. Einige Teilnehmer hätten sich noch eine vertiefte Schulung im Bereiche des neuen Chemikaliengesetzes gewünscht. Zu diesem Thema sind noch Detailfragen vorhanden. Ebenso geben Sicherheitsdatenblätter immer wieder Anlass zu Diskussionen. Vor allem der Thematik der Sicherheitsdatenblätter sollte weiterhin Beachtung geschenkt werden.

Ausfalltage

Ergebnisse der Umfrage für die Jahre 2001 bis 2005.

Die Umfrage ergibt das folgende Ergebnis (nach SUVA AT30):

Ausfalltage pro Mitarbeiter und Jahr	2001	2002	2003	2004	2005
Berufsunfall	0,35	0,40	0,30	0,10	0,30
Nichtberufsunfall	0,80	0,75	1,30	1,00	1,00
Krankheit	3,70	3,35	2,60	3,70	3,90
Total Branchendurchschnitt	4,85	4,50	3,55	4,80	5,20

Die Rücklaufquote betrug dieses Jahr 70 %. Deshalb können die oben erwähnten Erhebungen als repräsentativ betrachtet werden. Damit wir jedoch möglichst alle Rückmeldungen erhalten, müssen die Meldeformulare auch weiterhin so einfach wie möglich gestaltet sein.

de la direction à ce sujet. C'est pourquoi l'AQS recommande à toutes les petites et moyennes entreprises de confier la fonction du COSEC à un membre de la direction pour accélérer les prises de décisions.

Les cours de perfectionnement de cette année se rapporteront aux sujets suivants:

- la nouvelle loi sur les produits chimiques;
- exposé expérimental sur l'inflammabilité de certains produits;
- introduction d'une gestion des absences efficace;
- ergonomie;
- conclusions du rapport quinquennal de l'AQS;
- les plus récentes statistiques des accidents non professionnels;
- la statistique des jours d'absence propre à la branche et à l'entreprise;
- exposé «Rester en bonne santé par l'exercice et le sport»
- analyse: les collaborateurs malades: lesquels, quand, pourquoi?

Les intervenants en allemand ont été Messieurs Rolf Glaus (Institut de sécurité) et Daniel Heusser (AQS), en français Monsieur Gandini (Institut de sécurité, Neuchâtel) et en italien Monsieur Andrea Gervasoni (Institut de sécurité Lugano). Les participants aux cours ont à nouveau été invités à évaluer les cours. Leur opinion était en majorité très positive. Certains participants auraient souhaité une formation encore plus approfondie dans le domaine de la nouvelle loi sur les produits chimiques. Il y a encore des questions de détail à résoudre à ce sujet. Les fiches techniques de sécurité donnent aussi souvent lieu à des discussions. Il faudra continuer à prêter attention aux fiches techniques de sécurité.

Jours d'absence

Le sondage effectué concernant les années 2001 à 2005 donne les résultats suivants (selon SUVA AT30):

Nombre de jours d'absence par collaborateur et année	2001	2002	2003	2004	2005
Accident professionnel	0,35	0,40	0,30	0,10	0,30
Accident non professionnel	0,80	0,75	1,30	1,00	1,00
Maladie	3,70	3,35	2,60	3,70	3,90
Total Moyenne de la branche	4,85	4,50	3,55	4,80	5,20

Le taux de réponse s'élevait cette année à 70 %. Pour cette raison, les résultats indiqués ci-dessus peuvent être considérés comme représentatifs. Pour recevoir si possible tous les formulaires en retour, ils doivent être conçus de façon aussi simple que possible.

ASA Branchenlösung - Solution de branche

Die Berufsunfälle bewegen sich auf relativ konstant tiefem Niveau. Hier ist wohl nicht mehr sehr viel zu verbessern. Bei den Nichtberufsunfällen konnte in den letzten Jahren keine Verbesserung erzielt werden, ebenso bewegen sich die Ausfalltage infolge Krankheit per 2005 auf einem neuen Höchststand, die dann in der Folge eben auch den Branchendurchschnitt im Gesamten auf einen neuen Rekord steigen liess. Es muss versucht werden, vor allem die Ausfalltage infolge Krankheit zu senken. Erste Massnahmen wurden bei den diesjährigen Kursen bereits eingeleitet, die Akzeptanz scheint jedoch noch unbefriedigend zu sein.

Alle teilnehmenden KOPAS an den Fortbildungskursen erhalten ihre eigene Ausfalltagestatistik, ergänzt mit den oben erwähnten Zahlen des Branchendurchschnittes.

Analyse der Krankheitsfälle in den Betrieben

Weil die Ausfalltage infolge Krankheiten stetig steigen, wurden anlässlich der diesjährigen Fortbildungskurse alle KOPAS eingeladen, sich dieser Thematik zu widmen. Damit jedoch gezielte Massnahmen zur nachhaltigen Verbesserung dieser Situation eingeleitet werden können, muss zuerst eruiert werden, warum wann welche Mitarbeitenden krank sind. Es wird dazu vom VSE ein neues Erhebungsformular erarbeitet, welches den KOPAS erlaubt, mit wenig Aufwand diese Analyse vorzunehmen. Man könnte dann bereits für die nächsten Fortbildungskurse im Jahre 2008, gestützt auf diese Ergebnisse, den Kurs entsprechend gestalten, idealerweise unter Mitwirkung des Arbeitsmediziners, Herrn Dr. Rolf Abderhalden.

Verschiedenes

Grundsätzlich ist der VSE mit dem Umsetzungsstand sehr zufrieden, auch wenn es immer noch viele Betriebe gibt, deren KOPAS alle zwei Jahre die Kurse besuchen und ansonsten nichts tun. Zu kontrollieren oder Betriebe individuell diesbezüglich zu unterstützen, liegt nicht im Kompetenzbereich des VSE und ist auch nicht Bestandteil der VSE-ASA-Branchenlösung. Die KOPAS sollten nach den erfolgten Kursen in der Lage sein, selbstständig einfachere Arbeiten im Bereiche der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes im Betrieb anzugehen. Bei komplexeren Fragestellungen steht das Sicherheitsinstitut gerne zur Verfügung.

Um eine weitere Sensibilisierung der KOPAS im Bereiche der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes voranzutreiben, würde es der VSE sehr begrüßen, wenn der Arbeitsmediziner, Herr Dr. R. Abderhalden, anlässlich der Fortbildungskurse im Jahr 2008 persönlich einen halben Tag bestreiten würde. Der VSE ist überzeugt, dass damit die Professionalität und das Bestreben nach ernsthaften Überlegungen noch gesteigert werden könnte.

Daniel Heusser, dipl. Arbeitssicherheitsfachmann Eig V

Les accidents professionnels se situent à un niveau si bas et constant qu'il sera difficile de l'améliorer. En matière d'accidents non professionnels, aucune amélioration n'a pu être obtenue ces dernières années. Les jours d'absence pour cause de maladie ont, par contre, atteint un niveau record en 2005, ce qui s'est ensuite répercuté sur la moyenne de la branche qui a aussi atteint un nouveau record. Il faut chercher à abaisser le nombre de jours d'absence pour cause de maladie. Les premières mesures ont déjà été introduites lors des cours de cette année, leur acceptation semble cependant être encore insatisfaisante.

Tous les COSEC participant aux cours de perfectionnement reçoivent la statistique des jours d'absence de leur propre entreprise, complétée par la moyenne précitée de la branche.

Analyse des cas de maladie dans les entreprises

Vu que les jours d'absence pour cause de maladie sont en augmentation constante, les COSEC ont été invités à traiter ce sujet lors des cours de perfectionnement de l'année en cours. Mais pour que des mesures ciblées puissent être introduites pour améliorer durablement cette situation, il faut d'abord déterminer quels collaborateurs sont malades, quand et pourquoi. Dans ce but, l'AQS élabore un nouveau formulaire de recensement pour permettre au COSEC d'effectuer facilement cette analyse. On pourrait alors concevoir les prochains cours de perfectionnement de 2008 autour de ces résultats, idéalement en collaboration avec le Docteur Rolf Abderhalden, médecin du travail.

Divers

En général, l'AQS est très satisfaite de la situation en matière d'application, même s'il reste un grand nombre d'entreprises qui ne font qu'envoyer leur COSEC aux cours tous les deux ans. Ce n'est pas dans les compétences de l'AQS de contrôler ou de soutenir les entreprises individuellement dans ce domaine et cela ne fait pas non plus partie de la solution de branche AQS-MSST. Après les cours, les COSEC devraient être capables d'entreprendre de manière autonome des travaux simples dans le domaine de la sécurité au travail et de la protection de la santé dans l'entreprise. En cas de questions plus complexes, l'institut de sécurité se tient volontiers à disposition.

Pour faire progresser davantage la sensibilisation des COSEC dans le domaine de la sécurité au travail et de la protection de la santé, l'AQS souhaiterait que le médecin du travail, le Docteur R. Abderhalden, participe personnellement aux cours de perfectionnement de l'an 2008 pendant une demi-journée. L'AQS est persuadée que, par ce moyen, le professionnalisme et les réflexions approfondies pourraient encore être augmentés.

Daniel Heusser, expert en sécurité au travail avec diplôme fédéral

Soziale Institutionen - Institutions sociales

Jahresbericht der AHV-Ausgleichskasse Verom und deren übertragenen Aufgaben

Zusätzlich zum wachsenden Volumen der bearbeiteten Alltagsgeschäfte galt es im Jahr 2006 insbesondere die internen Ablaufprozesse zu analysieren und zielführende Massnahmen im Hinblick auf die mittelfristig eintretenden Gesetzesänderungen sowie die neue Sozialversicherungsnummer zu ergreifen. Im Bereich der 2. Säule wurde erstmals die Rechnungslegung gemäss Swiss GAAP Fer26 angewandt. Ebenfalls zum ersten Mal erfolgte im Juni 2006 die Rückvergütung des seit 2001 geäußerten Fonds „Gewinnbeteiligung“ an die berechtigten Kassenmitglieder und ebenso zurückvergütet wurde die Gewinnbeteiligung der Krankentaggeldversicherung. Die Bruttoleistung der Ausgleichskasse Verom übertraf den Benchmark nach Pictet93, sodass die vom Vorstand beschlossenen Wertschwankungsreserven sowie die durch das BSV vorgeschriebenen Reserven vollständig realisiert werden konnten.

Das seit Ende 2005 voll funktionierende PartnerWeb ist eine Erfolgsgeschichte, denn zwischenzeitlich wird diese B2B-Lösung nahezu von 30 % der Kassenmitglieder genutzt. Das passwortgeschützte Portal ermöglicht die elektronische Versichertenanmeldung und die jährlich anstehende Lohndeklaration, was sowohl dem Kassenmitglied als auch der Kasse selbst eine administrative Erleichterung bringt und inskünftig sicherlich noch vermehrt zum Einsatz kommen wird.

Der Vorstand unter der Leitung des Präsidenten Costantino Chiesa hat die gemäss Kassenreglement zugewiesenen Geschäfte, (u.a. die Genehmigung der Jahresrechnung, Jahresbericht, Budget) behandelt und verabschiedet. Im Weiteren befasste er sich u.a. mit dem Verzinsungssatz hinsichtlich der Kapitalien von den kantonalen FAK-Sektionen, dem strategischen Erweiterungsgedanken bezüglich möglicher Kassenfusion, einem Outsourcing der EDV, der Auslagerung der Wertschriftenbewirtschaftung sowie der Absicherung des Kassenpersonals im Sozialversicherungsbereich.

Im personellen Bereich gab es kaum Veränderungen, doch nimmt die Ausgleichskasse Verom zum ersten Mal in ihrer Geschichte eine Ausbildungsfunktion wahr, indem ein KV-Lernender neu im Sommer 2006 offiziell die 3-jährige Berufsausbildung in Angriff nahm. Des Weiteren übernimmt die Verom-Ausgleichskasse die Pilotphase der einzuführenden neuen Sozialversicherungsnummer.

Dank einem zukunftsorientierten Vorstand und den einsatzwilligen Mitarbeitenden ist es möglich solche Vorleistungen, welche bereits kurzfristig der eigenen Institution zu Gute

Rapport d'activités de la Caisse de compensation AVS Verom

En plus du volume croissant des affaires ordinaires, il a en fallu, en 2006, analyser particulier les processus internes et prendre des mesures susceptibles de conduire au but visé dans la perspective des changements législatifs dont l'entrée en vigueur est attendue à moyen terme et de saisir le nouveau numéro des assurances sociales. Dans le domaine du 2^e pilier, la Caisse a appliqué pour la première fois la présentation des comptes selon Swiss GAAP Fer26. Pour la première fois également, le fonds «Participation aux excédents» accumulé depuis 2001, a été remboursé aux ayants-droits membres de la Caisse. De même, la participation aux excédents de l'assurance indemnités journalières a été remboursée. La performance brute de la Caisse d'assurance Verom a dépassé l'indice de référence selon Pictet93, si bien que les réserves de fluctuation de valeur décidées de par le comité et les réserves prescrites par l'OFAS ont pu être entièrement réalisées.

Le ParterWeb, qui fonctionne intégralement depuis fin 2005 est un plein succès, car entre temps, cette solution interentreprises est utilisée par près de 30 % des membres de la Caisse. Le portail protégé par un mot de passe permet d'annoncer les assurés et de faire la déclaration annuelle de salaires, ce qui allège le travail administratif des membres de la Caisse ainsi que celui de la Caisse elle-même, et qui sera assurément appliqué encore davantage à l'avenir.

Le comité, sous la direction de son président, Costantino Chiesa, a traité et approuvé les affaires dont la compétence lui incombe selon le règlement de la Caisse (notamment l'approbation des comptes annuels, le rapport annuel, le budget). En outre, il s'est occupé notamment du taux d'intérêt rémunérant les capitaux des sections cantonales des CAF, de l'extension stratégique dans l'optique d'une fusion possible des caisses, de l'externalisation des services informatiques, de l'externalisation de la gestion des titres ainsi que de la protection du personnel de la Caisse dans le secteur des assurances sociales.

Dans le secteur du personnel, il n'y a pas eu de changements notoires, mais pour la première fois de son histoire, la Caisse de compensation Verom assure une fonction formatrice: en été 2006, un apprenti employé de commerce a commencé sa formation professionnelle de 3 ans. En outre, la Caisse Verom se charge de la phase pilote du nouveau numéro d'assurances sociales en prévision de son introduction prochaine.

Grâce à un comité axé sur l'avenir et des collaborateurs engagés, il est possible de mettre en oeuvre des prestations anticipées qui profitent à court terme à la Caisse elle-même. Que les

Soziale Institutionen - Institutions sociales

kommen, in Angriff zu nehmen und zu bewältigen. Dazu gilt es an dieser Stelle den Beteiligten ein herzliches Dankeschön auszusprechen. Ein Dankeschön gebührt ebenfalls den Gründerverbänden, allen Geschäftspartnern sowie insbesondere jenen Mitgliedern, welche die neue Technologie „Partnerweb“ einsetzen.

*Roger Marty
Geschäftsführer*

personnes concernées trouvent ici l'expression de nos cordiaux remerciements. Notre reconnaissance va également aux associations fondatrices, à tous nos partenaires commerciaux ainsi qu'en particulier à tous les membres qui appliquent la nouvelle technologie du «partnerweb».

*Roger Marty
Directeur*

Der seit Jahrzehnten gültige und von allen Seiten akzeptierte Generationenvertrag zwischen der arbeitenden Bevölkerung und den Rentnern kommt länger je mehr auf den Prüfstein: In rund 20 bis 25 Jahren werden bei unveränderter Sachlage rund zwei bis zweieinhalb Erwerbstätige, je nach Migration, für einen Rentner aufkommen müssen und dies wird, wenn die Politik in absehbarer Zeit keine mehrheitsfähigen Lösungen präsentieren kann, zu spannungsgeladenen (Polit-)Diskussionen führen. Die Politik ist heute mehr denn je gefordert, mehrheitsfähige sowie tragbare Lösungen in relativ kurzer Zeit zu erarbeiten, damit der Generationenvertrag im Geiste des Erfinders mit verschiedenen Parameteränderungen auch inskünftig weitergeführt werden kann.

Unter den Dienstleistungen „Soziale Institutionen“ bietet der VSE seinen Aktivmitgliedern und Lieferanten ein umfassendes Paket, bestehend aus Ausgleichskasse, Unfall- und Krankenversicherungen, Familienausgleichskassen aber auch dann massgeschneiderte BVG-Lösungen, an.



Le contrat entre les générations de la population active et les retraités, en vigueur depuis des décennies et accepté par tous, est placé de plus en plus souvent sur la pierre de touche: dans quelque 20 à 25 ans, si la situation ne change pas, environ 2 à 2,5 personnes actives, selon la migration, devront subvenir à un retraité, ce qui conduira, si la politique ne parvient pas à présenter, dans un délai utile, de solutions capables de rallier une majorité, à un débat politique orageux.

Sous la rubrique «Institutions sociales», l'AQS offre à ses membres actifs et à ses fournisseurs une gamme étendue de prestations, comprenant la caisse de compensation AVS, des assurances accidents et maladie, des caisses d'allocations familiales mais aussi des solutions LPP sur mesure.

**Avez-vous
déjà pris rendez-vous
avec l'avenir?**

**Kennen Sie
das Branchenportal
der Schweizer
Eisenwarenhändler?**



www.nexmart.ch

nexMart Schweiz AG, Neugutstrasse 12, 8304 Wallisellen, Telefon 044 878 70 50

Finanzen - Finances

Allgemeines

Die Jahresrechnung 2006 ist für den Verband des Schweizerischen Eisenwaren- und Haushaltartikelhandels (VSE) sehr erfreulich ausgefallen und erstmals darf festgehalten werden, dass der erzielte Zahlenkranz des VSE die strategisch gute Positionierung des Verbandes als Branchendienstleister zu widerspiegeln vermag oder mit anderen Worten: Die erbrachten «Aktivitäten & Leistungen» des Jahres 2006 korrespondierten tatsächlich mit dem Finanzspiegel.

Bei einem Gesamtumsatz von 2,730 Mio. CHF und einem Ausgabentotal von 2,685 Mio. CHF wurde ein Überschuss von 45 TCHF erzielt, welcher wie im Vorjahr der Rückstellung «Anschaffungen» zugeschlagen wird. Die Qualität des aufgelegten Zahlenmaterials 2006 darf im historischen Vergleich als *einmalig* gelten und zwar sowohl unter dem Aspekt der *Nachhaltigkeit* wie auch hinsichtlich der berechtigten Forderung nach einer *Diversifikation*. Damit entpuppt sich die vor rund 7 Jahren eingeschlagene «Branchendienstleister-Strategie» als richtig und die in der Vergangenheit getätigten, nicht unwesentlichen (Finanz-)Vorleistungen des VSE finden jetzt ihren positiven Niederschlag beim ausgewiesenen Zahlenmaterial 2006.

Die aufgelegte Jahresrechnung 2006 des VSE gibt schliesslich auch finanzielle Sicherheit und eine berechtigte Portion Vertrauen, die Arbeiten zum Nutzen aller Verbandsmitglieder aus Industrie & Handel in bisher gewohntem Stil fortführen zu können.

Die von der Generalversammlung gewählte Revisionsstelle OBT AG, 8005 Zürich, hat die Jahresrechnung 2006 standesgemäss geprüft und empfiehlt der Generalversammlung 2007 die Jahresrechnung 2006 vorbehaltlos zu genehmigen und den damit betrauten Personen Entlastung zu erteilen.

Der offizielle Prüfungsbericht ist am Ende dieses Leistungsberichtes zu finden.

Erläuterungen zur Bilanz per 31.12.2006

Im Vorjahresvergleich hat die Bilanzsumme des VSE per 31. Dezember 2006 um 255 TCHF auf 2,989 Mio. CHF zugenommen. Die substantielle Zunahme ist mehrheitlich in dem um 46 % angestiegenen Wertschriftenportfolio von 992 TCHF begründet und in Anbetracht der vorgenommenen Abschreibungen auf «EDV/Mobiliar» (25 TCHF) und auf «Liegenschaften» (75 TCHF) darf von soliden Bilanzrelationen per Ende Dezember 2006 gesprochen werden.

Auf der Aktivseite sind die höheren Positionen bei den «Debitoren» und dem «Interferex-Verrechnungskonto» mit den Arbeiten und Vorleistungen in Zusammenhang mit der Fachhandelsmesse Hardware 2007 begründet, währenddem das Anheben der Delkredere-Position eher im Sinne einer

Généralités

Les comptes annuels de 2006 présentent, pour l'Association suisse du commerce de la quincaillerie et des articles de ménage (AQS), des résultats extrêmement satisfaisants. Il est permis de constater que pour la première fois, les chiffres réalisés reflètent le bon positionnement de l'Association comme prestataire de service de la branche. En d'autres termes, les activités déployées et les prestations fournies durant l'exercice 2006 correspondent aux résultats financiers.

Avec un chiffre d'affaires total de 2,730 mio. CHF et des dépenses globales de 2,685 mio. CHF, il reste un excédent de 45 KCHF qui, comme lors de l'avant-dernier exercice, sera affecté aux provisions pour acquisitions. La qualité des chiffres présentés en 2006 peut être considérée comme *unique* en comparaison historique, tant sous l'aspect de la *durabilité* que sous l'exigence de la *diversification*. De ce fait, la stratégie de «prestataire de services de la branche» appliquée depuis sept ans environ se révèle judicieuse. Les prestations (notamment financières) anticipées fournies dans le passé par l'AQS ont des retombées positives, ce que traduisent les chiffres présentés en 2006.

Les comptes annuels 2006 de l'AQS confèrent également la sécurité financière permettant d'envisager avec confiance la poursuite, dans le style actuel, de l'activité de l'Association en faveur de tous ses membres commerçants et industriels.

L'OBT AG, 8005 Zurich, l'organe de révision élu par l'assemblée générale, a révisé les comptes annuels de 2006 conformément au standing. Elle recommande à l'assemblée générale de 2007 d'approuver sans réserve les comptes de 2006 et d'en donner décharge aux personnes responsables.

Le rapport de révision officiel figure à la fin de ce rapport d'activité.

Commentaire du bilan au 31.12.2006

Comparée à l'exercice précédent, la somme du bilan de l'AQS au 31 décembre 2006 a augmenté de 255 KCHF pour atteindre 2,989 mio. CHF. Cette augmentation substantielle est due principalement à l'augmentation de 46 % du portefeuille de titres, qui a passé à 992 KCHF. Compte tenu des amortissements effectués sur les postes «informatique et mobilier» (25 KCHF) et «immeubles» (75 KCHF), ce bilan présente une structure extrêmement saine.

A l'actif, l'augmentation des postes «Débiteurs» et «Compte courant Interferex» est liée aux travaux et aux prestations anticipées en relation avec le salon professionnel Hardware 2007. En revanche, l'augmentation de la position «Du croire» relève plutôt de la cosmétique de bilan. L'évolution des affaires de l'AQS ayant dépassé les attentes, un amortissement spécial de 25 KCHF a été effectué, contrairement à la politique des

Finanzen - Finances

Bilanzkosmetik zu verstehen ist. Da der Geschäftsverlauf für den VSE über den Erwartungen lag, wurde entgegen der in der Vergangenheit gepflegten Abschreibungspraxis eine Sonderabschreibung von plus 25 TCHF, also insgesamt 75 TCHF, auf der verbandseigenen Liegenschaft vorgenommen, mithin liegt mehr als eine marktgerechte Liegenschaftsbewertung vor und bei fortgesetztem, gutem Wirtschaftsverlauf kann eine weitere Reduktion der hypothekarischen Belastung ins Auge gefasst werden. Dies natürlich mit dem deklarierten Ziel den Fremdfinanzierungsgrad – wie bis anhin – auf komfortablen 60 Prozent halten zu können.

Die Passivseite ist im Vergleich zum Vorjahr massgeblich von den zwei nachstehenden Veränderungen geprägt: Bei den Kreditoren mit einem Plus von 53,8 % auf Total 162 TCHF ist mit der gleichen Begründung wie bei den Debitoren auf die Fachmesse zu verweisen und die transitorischen Abgrenzungen enthalten auf Vergleichsbasis einerseits höhere Ausgaben für Steuern, Revision und Personalsuche (*perspective*), wie andererseits die periodengerechte Verbuchung von staatlichen Subventionen für die Vorleistungen und Arbeiten im Ausbildungsbereich.

Die an der Bilanzsumme gemessene Kapitalausstattung von 30 % darf schliesslich als angemessen taxiert werden und unterstreicht das gute Finanzfundament des Verbandes. Der erzielte Einnahmeüberschuss von fast 45 TCHF soll erneut der Rückstellung «Anschaffungen» zugeschlagen werden.

Erläuterungen zur Erfolgsrechnung 2006

Im Vergleich zum Vorjahr konnte der Jahresumsatz 2006 um immerhin 38,5% auf Total 2,730 Mio. CHF gesteigert werden, was sogar im Budgetvergleich noch einer Steigerung von gegen 5 % entspricht. Der markante Umsatzsprung ist auf die erstmals integrierten Umsätze im Aus- und Weiterbildungsbereich von plus 573 TCHF zurückzuführen und zweitens, in Verbindung mit der ansehnlichen Steigerung des Verwaltungsertrages zu sehen, welcher von 211 TCHF auf insgesamt 379 TCHF angestiegen ist. Dies bedeutet ein prozentualer Anstieg von 79,4 %! Die Umsatzsteigerungen waren aber mehr oder weniger budgetiert und so darf ganz generell bei einem Vergleich eine sehr hohe Budgetkonformität 2006 auf der Ertrags- wie auf der Aufwandsseite festgestellt werden. Dies hängt mit zwei strukturellen Gegebenheiten zusammen: Der vor zwei Jahren eingeführte Jahresrhythmus bei den VSE-Financen erlaubt eine *markant höhere Planungssicherheit* und zudem sind die Geschäftsfelder des Verbandes systembedingt «sehr stabil». Damit soll zum Ausdruck gebracht werden, dass der jährliche Ertragsstrom sowie die dazugehörigen Aufwendungen nicht nur relativ genau budgetierbar sind, sondern sich in hohem Masse auch gegenseitig bedingen und die Erfolgsrechnung damit einnahmen- wie ausgabenseitig prägen.

amortissements pratiquée dans le passé, portant à 75 KCHF le total des amortissements sur l'immeuble de l'Association. Aussi, la valeur de l'immeuble correspond désormais largement aux prix du marché. Si la bonne conjoncture économique se poursuit, on pourra envisager une nouvelle réduction de la charge hypothécaire, dans le but déclaré de maintenir le financement par les capitaux étrangers, comme par le passé, au niveau supportable de 60 %.

Par comparaison avec l'exercice précédent, les passifs sont marqués principalement par deux changements. L'augmentation de 53,8 % du poste «Créanciers» à un total de 162 KCHF est dû, comme dans les débiteurs, au salon professionnel Hardware. Par comparaison, les comptes de régularisation contiennent d'une part des dépenses plus élevées en matière d'impôts, de révision et de recherche de personnel (*perspective*) et d'autre part le rattachement comptable à l'exercice concerné des subventions étatiques pour les prestations anticipées et les travaux effectués dans le secteur de la formation.

La dotation en capital de 30 % du total du bilan peut être qualifiée d'adéquate. Elle souligne la bonne base financière de l'Association. L'excédent d'un peu moins de 45 KCHF réalisé sera une fois de plus affecté à la «Provision pour acquisitions».

Commentaires du compte d'exploitation 2006

Par comparaison avec l'année précédente, le chiffre d'affaires de 2006 a pu être porté à 2,730 mio. CHF au total, soit une hausse appréciable de 38,5 %, ce qui représente néanmoins une augmentation de 5 % par rapport au budget. Ce saut accusé dans le chiffre d'affaires est dû à l'intégration, pour la première fois, du chiffre d'affaire de 573 KCHF réalisé dans le domaine de la formation et du perfectionnement professionnels. En deuxième lieu, cette augmentation résulte de la considérable augmentation des revenus de l'administration, qui ont passé de 211 KCHF à un total de 379 KCHF, soit une hausse de 79,4 %! Toutefois, ces augmentations étaient plus ou moins budgetées. De ce fait, on peut constater une grande conformité des résultats avec le budget en 2006, tant du côté des recettes que de celui des dépenses. Deux facteurs concourent à cet état de fait. Il y a d'abord le rythme annuel introduit dans les finances de l'AQS il y a deux ans, qui permet d'établir des budgets nettement plus précis. En outre, les domaines d'activité de l'Association sont par essence «très stables». Cette constatation exprime le fait que le budget des flux annuels des recettes et des dépenses qui s'y rapportent peut être établi de façon relativement précise, mais que les recettes et les dépenses sont fortement liées entre elles et caractérisent donc le compte d'exploitation, tant du côté des recettes que de celui des dépenses.

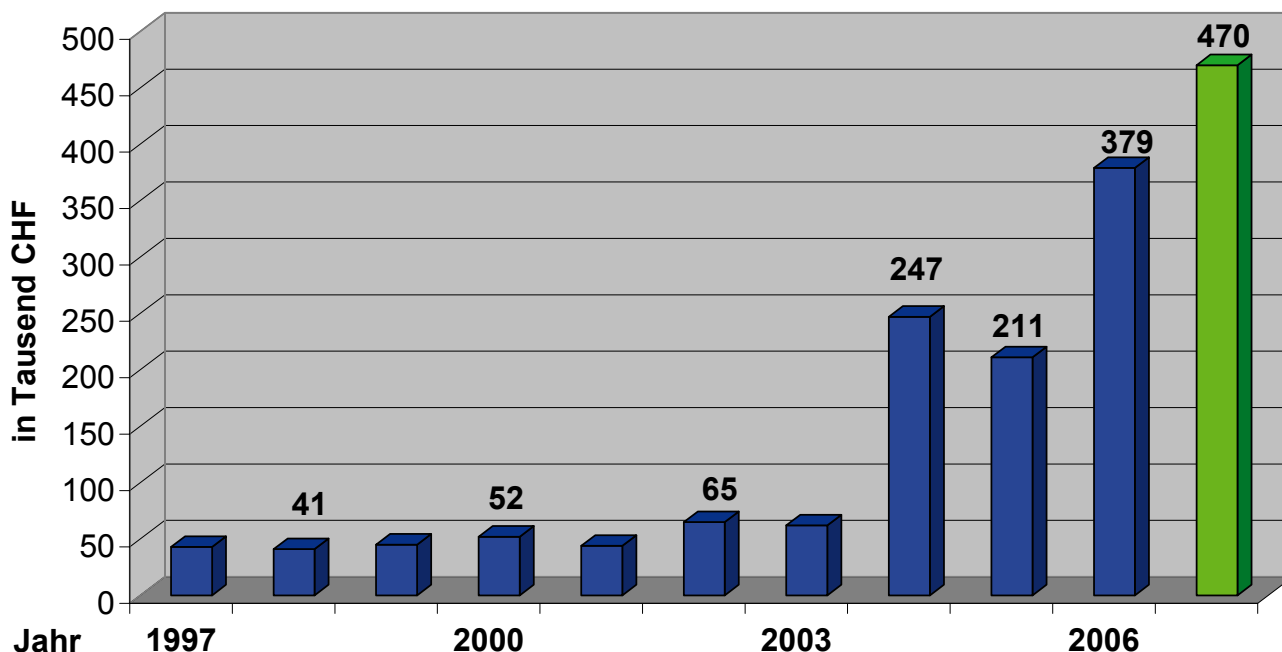
Finanzen - Finances

Trotz der aussergewöhnlich guten Wirtschaftslage liegen die Mitgliedereinnahmen 2006 mit 474 TCHF erneut unter dem Vorjahreswert (480 TCHF) und bei einem 12-Jahresvergleich sieht man sich einem satten Minus von 18,2 % (minus 103 TCHF) gegenüber. Der Konzentrations- und Konsolidierungsprozess in unserer Branche hinterlässt also unmittelbar seit Jahren, wenn nicht gar Jahrzehnten, unübersehbare Spuren in den Erfolgsrechnungen des VSE. Erfreulich sind dagegen die Umsätze im Ausbildungsjahr bei der «EKAS-Branchenlösung» und beim «Verwaltungsertrag», denn beide Ertragspositionen kommen mit plus 9 % bzw. plus 26,3 % über die jeweiligen Budgetzahlen zu liegen und tragen so immerhin mehr als ein Fünftel zum Gesamtumsatz des Jahres 2006 bei. Bei den

Malgré une situation économique exceptionnellement favorable en 2006, les contributions des membres (474 KCHF) sont une fois de plus inférieures à celles de l'exercice précédent (480 KCHF). Une comparaison sur 12 ans révèle une réduction considérable de 18,2 % (diminution de 103 KCHF). Le processus de concentration et de consolidation dans notre branche laisse donc des traces manifestes depuis plusieurs années, voire décennies, dans les comptes d'exploitation de l'AQS. En revanche, il est réjouissant de constater que les chiffres d'affaires ont augmenté durant l'année de formation, tant pour la «solution de branche CFST» que pour les «Revenus de l'administration», car les deux postes ont dépassé leurs budgets respectifs de 9 % et de 26,3 %, et ils contribuent

VSE in seiner Bedeutungsrolle als Branchendienstleister

Ein 10-Jahresvergleich bei der Ertragsposition «Verwaltungsertrag», in Tausend CHF, zeigt sehr eindrücklich die Entwicklung des Verbandes in seiner strategischen Bedeutungsrolle als nationaler Branchendienstleister, der in verschiedenen Tätigkeitsfeldern auch neue Kunden und Dienstleistungsbezügler gewinnen konnte. Insgesamt wuchs dabei der generierte Verwaltungsertrag im Durchschnitt pro Jahr rund 40 TCHF, wobei die enge Kooperation mit der nexMart Schweiz AG in den vergangenen 3 Jahren augenscheinlich einen Ertragsprung auslöste.



L'AQS dans son rôle de prestataire de services pour la branche

En comparant sur 10 ans le poste «Revenus de l'administration», en milliers de francs, on prend conscience de l'importance prise par l'Association dans son rôle de prestataire national de services pour la branche, qui lui a permis de gagner de nouveaux clients et bénéficiaires de prestations dans différents champs d'activité. Au total, les revenus de l'administration se sont accrus de quelque 40 KCHF par an. L'étroite collaboration avec nexMart Suisse SA au cours des trois dernières années s'est traduite par une augmentation spectaculaire.

Finanzen - Finances

Handelswaren konnte die Handelsspanne mit 58 % auf dem langjährigen, ordentlichen Durchschnittsniveau gehalten werden, da insbesondere «Leistungen & Lieferungen» an Nicht-Mitglieder spürbar angestiegen sind und so ist mit Blick auf die Marge dank konsequenter Verrechnung von «Nichtmitglieder-Zuschlägen» für einen entsprechenden Ausgleich gesorgt.

Die Ausgabenseite korrespondiert erneut verhältnismässig genau mit den jeweiligen Ertragspositionen und liefert damit den Beweis für eine nachhaltige wie umsichtige Ausgabenpolitik. Der gezielte Einsatz der knappen Finanzressourcen lässt sich sodann beim positionsbezogenen Budgetvergleich ablesen und auffällig mit zu begründenden, zweistelligen Abweichungen sind nur die drei Ausgabenpositionen «Generalversammlung», «Verwaltungsaufwand» und «Abschreibungen».

Die sehr gute und in diesem Ausmass nicht erwartete GV-Beteiligung 2006 ist für das 27,8 %-ige Überschreiten verantwortlich, was letztlich ja wünschenswert ist. Die im Budgetvergleich um 29,6 % höher liegenden Verwaltungskosten widerspiegeln die Ersatzinvestition einer neuen Serverumgebung auf der Geschäftsstelle und die Anschaffung eines modernen Verpackungsautomaten, damit die anfallende Papier- und Briefflut effizient abgearbeitet werden kann. Schliesslich sprach sich neben den bud-

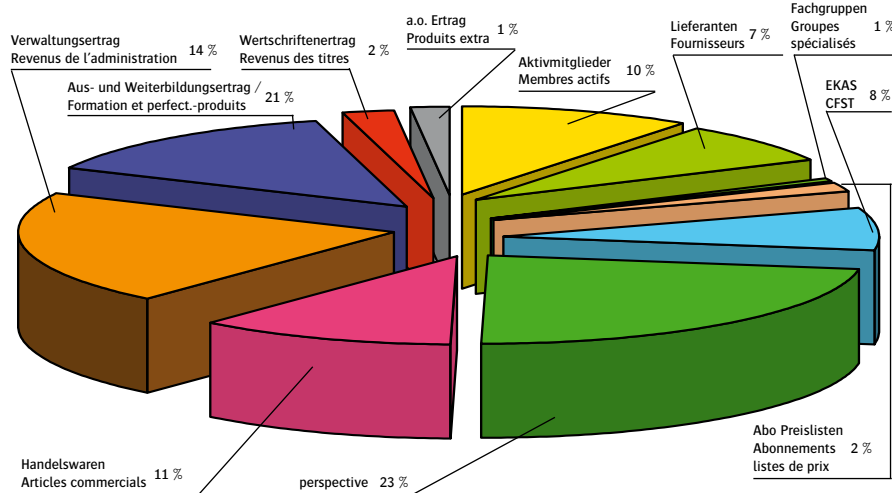
ainsi pour plus d'un cinquième au chiffre d'affaires total de l'exercice 2006. Dans les articles commerciaux, la marge de 58 % a pu être maintenue au niveau de la moyenne correcte en longue durée. En effet, les «Prestations et fournitures» à des non-membres ont sensiblement augmenté. La facturation systématique de «majorations pour non-membres» a permis de compenser les marges.

Les dépenses correspondent une fois de plus assez exactement aux recettes, fournissant ainsi la preuve d'une politique durable et prudente en matière de dépenses.

La mise en œuvre judicieuse des ressources financières disponibles ressort en particulier de la comparaison des différents postes avec le budget. Il n'y a en effet que trois écarts frappants à deux chiffres exigeant une explication, à savoir les postes «Assemblée générale», «Dépenses d'administration» et «Amortissements». L'excellente participation inattendue à l'assemblée générale de 2006 a entraîné un dépassement du budget de 27,8 %, ce qui est en fin de compte réjouissant. Les dépenses d'administration supérieures au budget reflètent l'investissement de remplacement dans un nouveau serveur au centre opérationnel et l'acquisition d'un empaqueuse automatique afin de pouvoir traiter efficacement le flux de papier et de lettres. Enfin, compte tenu

Ertragsstruktur 2006

Die Ertragsstruktur im abgelaufenen Jahr wurde durch die nicht unerheblichen Umsätze im Aus- und Weiterbildungsbereich erweitert und damit die Transparenz der Verbandsaktivitäten erneut erhöht: Rund 1/5 aller Einnahmen von immerhin 2,730 Mio. CHF stammen aus dem Aus- und Weiterbildungsbereich und zusammen mit den drei weiter ausgebauten Ertragspfeilern des VSE, nämlich Handelswaren (11 %), perspective (23 %) und Verwaltungsertrag (14 %) sind bereits 69 % aller Einnahmen des vergangenen Jahres, also immerhin 1,880 Mio. CHF, aufgelistet. Auffallend und sehr erfreulich ohne Frage der im Vorjahresvergleich mit plus 79 % auf Total 379 TCHF angestiegene Verwaltungsertrag, der die nachhaltige Entwicklung des VSE in seiner Aufgabe als Branchendienstleister wohl am besten wiederzugeben vermag. Die Mitgliederbeiträge tragen dann mit 17 % ebenfalls substanzuell zum Jahresetat 2006 bei, wobei aufgrund des markant höheren Umsatzes 2006 ein prozentualer Rückgang im Vorjahresvergleich von 7 Basispunkten zu registrieren ist. Die Ertragsstruktur des VSE darf insgesamt als breit abgestützt und ausgewogen gelten.



Structure des revenus 2006

Au cours de l'exercice écoulé, la structure des revenus s'est modifiée. Elle comprend désormais les recettes non négligeables du secteur de la formation et du perfectionnement professionnels. La transparence des activités de l'Association s'en trouve derechef augmentée. Près de 1/5 du montant total de 2,730 mio. CHF de recettes provient du secteur de la formation de base et continue. Au total, avec les trois autres piliers du chiffre d'affaires de l'AQS que sont les articles commerciaux (11 %), perspective (23 %) et les revenus administratifs (14 %), cela représente déjà 69 % de toutes les recettes de l'exercice écoulé, soit 1,880 mio CHF.

Il est frappant et satisfaisant de constater que les revenus administratifs sont en hausse de 79 % par rapport à l'exercice précédent, soit un montant total de 379 KCHF. Ce résultat exprime assurément de façon claire le développement durable de l'AQS dans sa fonction de prestataire de services de la branche. Les contributions des membres fournissent également un apport substantiel aux comptes annuels 2006. En proportion, toutefois, en raison de la hausse marquée du chiffre d'affaires de 2006, leur part en pour-cent a diminué d'environ 7 points de base. La structure des revenus de l'AQS est donc solidement étayée et équilibrée.

Finanzen - Finances

getierten Abschreibungen in der Höhe von 75 TCHF der Vorstand angesichts des guten Geschäftsverlaufes für eine zusätzliche Sonderabschreibung über 25 TCHF aus, sodass im Gesamten eine um ein Drittel höher liegende Abschreibungssumme im Verhältnis von 1:3 auf den EDV-Anlagen und auf der verbandseigenen Liegenschaft zur Anwendung gelangte.

Ausblick 2007

Das im Anhang publizierte Budget 2007 verspricht weiterhin Zuversicht für das anstehende Verbandsjahr und so ist unter der Voraussetzung von gleich bleibenden Mitgliederbeiträgen ein kleines Umsatzplus von 2,6 % auf Total 2,8 Mio. CHF veranschlagt worden.

Weiteres organisches Wachstum im Dienstleistungsbereich (plus 24 %), Stichwörter sind hier namentlich: nexMart & Kooperationen mit anderen Institutionen, und dann die gezielte Erweiterung des Ausbildungsangebotes für die Lernenden (plus 16 %) werden die wichtigsten Wachstumsmotoren für das 115. Verbandsjahr des VSE sein. Das im Anhang detailliert wiedergegebene Budget 2007 ist wie in all den Jahren zuvor an der Generalversammlung zur Diskussion und Genehmigung aufzulegen.

de la bonne marche des affaires, le comité a décidé de procéder, en plus à des amortissements budgetés de 75 KCHF, à des amortissements supplémentaires extraordinaires de 25 KCHF. Ainsi, le montant total des amortissements augmenté d'un tiers a été affecté dans une proportion de 1:3 aux installations informatiques et à l'immeuble de l'Association.

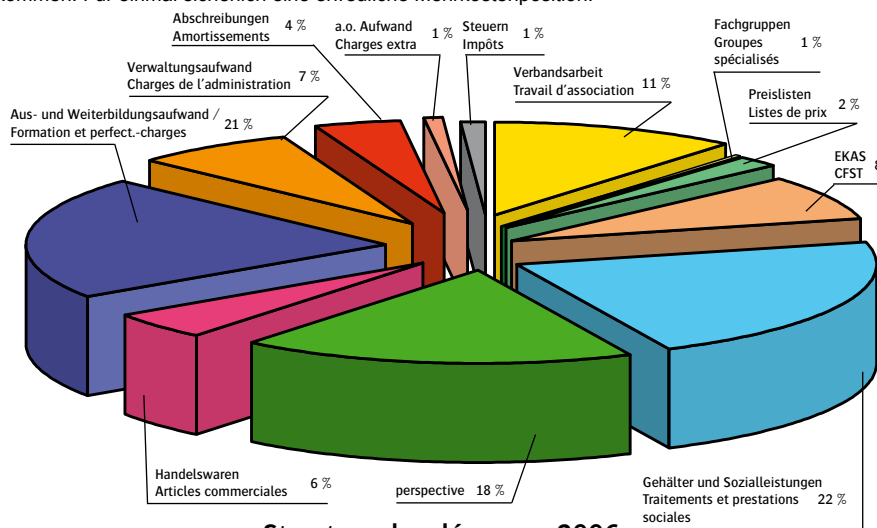
Perspectives pour 2007

Le budget 2007 annexé est optimiste à l'égard de l'exercice qui vient de débiter et prévoit, à condition que les contributions des membres restent inchangées, une faible augmentation du chiffre d'affaires de 2,6 % à 2,8 mio CHF.

Une croissance organique supplémentaire est attendue dans le secteur des prestations de service (plus 24 %), provenant notamment de nexMart et des coopérations avec d'autres institutions, ainsi que de l'extension systématique de l'offre pour les personnes en formation (plus 16 %). Ce seront là les principaux moteurs de croissance pour le 115^e exercice de l'AQS. Le budget 2007 détaillé publié en annexe sera soumis à l'assemblée générale pour discussion et pour approbation, comme lors des exercices précédents.

Aufwandsstruktur 2006

Die Gesamtausgaben haben sich aufgrund der neu aufgeführten Ausgabenposition «Aus- und Weiterbildung» und des erwarteten Ausgabenanstiegs bei den zwei Positionen «Verwaltungsaufwand» und «EKAS-Ausgaben» budgetkonform um beinahe 37 % auf insgesamt 2,685 Mio. CHF erhöht. Den drei höheren Ausgabenpositionen können erfreulicherweise auch zwei tiefere Kostenblöcke als budgetiert gegenübergestellt werden: Dank einer weiterhin moderaten Zinslandschaft liegt nämlich der Liegenschaftsaufwand 1/3 tiefer als budgetiert und mit 30 TCHF liegen die Kosten sogar 25 % tiefer als im Vorjahr. Die Ausgaben für «Verbandsarbeit» erreichten ebenfalls nicht das veranschlagte Niveau, sodass zusammengefasst eine sehr hohe Budgetkonformität bei den Ausgaben 2006 festgestellt werden darf, denn ein Budgetvergleich zeigt lediglich eine Abweichung von plus 3,3 Prozentpunkten oder in absoluten Zahlen und 85 TCHF. Eine dritte, ins Auge stechende Aufwandsposition sind die vorgenommenen Abschreibungen, welche dank dem guten Geschäftsverlauf eine „Sonderabschreibung“ auf der Liegenschaft von zusätzlich 25 TCHF beinhalten und im Budgetvergleich damit *gewollt* 1/4 höher auf insgesamt 100 TCHF zu liegen kommen. Für einmal sicherlich eine erfreuliche Mehrkostenposition.



Structure des dépenses 2006

En raison du nouveau poste de dépenses «Formation et perfectionnement professionnels» et de la hausse attendue des dépenses dans les deux rubriques «charges d'administration» et «Dépenses CFST», les dépenses globales ont augmenté de presque 37 % pour atteindre un total de 2,685 mio CHF, conformément au budget. A ces trois postes de dépenses en hausse s'opposent heureusement deux blocs de coûts en baisse par rapport au budget. Grâce au faible taux d'intérêt, les dépenses relatives à l'immeuble sont inférieures de 1/3 au budget, le montant de 30 KCHF étant même inférieur de 25 % à celui de l'an dernier. Les dépenses pour le «Travail d'association» n'ont pas non plus atteint le montant prévu, si bien que prises dans leur ensemble, on peut constater que les dépenses de 2006 sont conformes au budget, car une comparaison budgétaire ne révèle qu'un écart de 3,3 % de plus, équivalant à 85 KCHF en chiffres absolus.

Une troisième position saillante des dépenses est celle des amortissements. En effet, les résultats réjouissants ont permis d'effectuer un «Amortissement extraordinaire» de 25 KCHF sur l'immeuble, soit 1/4 de plus que le budget. Ce poste se situe donc *intentionnellement* à 100 KCHF. Il s'agit assurément là du cas rare d'un dépassement réjouissant des dépenses.

Bilanz - Bilan per 31. Dez. 2005 / 2006

Aktiven	2005	2006	Actifs
Flüssige Mittel	18'755.64	23'514.91	Liquidités
Debitoren	141'091.45	198'356.25	Débiteurs
Delkredere	-7'382.50	190'356.25	Du croire
Guthaben Verrechnungssteuer	2'707.26	2'497.98	Avoirs fiscaux
Transitorische Aktiven	240'347.95	181'596.00	Actifs transitoires
Wertschriften	678'262.00	992'004.00	Titres
Interferex AG Verr.kto	35'216.80	73'863.05	Cte crt Interferex SA
EDV / Mobiliar	25'001.00	1.00	EDV / Mobilier
Lehrbücher	1.00	1.00	Livres d'enseignement
Liegenschaft	1'600'000.00	1'525'000.00	Immeubles
Beteiligung Interferex AG	1.00	1.00	Copropriété Interferex SA
	2'734'001.60	2'988'835.19	
Passiven	2005	2006	Passifs
Kreditoren	106'849.75	161'801.35	Créanciers
Transitorische Passiven	19'975.10	126'051.30	Passifs transitoires
Hypotheken	1'000'000.00	1'000'000.00	Hypothèques
Rückstellung für Anschaffungen	38'775.71	47'895.52	Réserve pour investissements
Förderungsfonds	448'156.27	448'156.27	Fonds de développement
Dispositionsreserve	50'491.00	100'491.00	Réserve à disposition
Rückstellung Fachgruppen	76'888.40	76'888.40	Réserve groupes spécialisés
Rückstellung Eisenw. Kat.	100.00	100.00	Réserve catalogue de ferrements
Ausbildungsfonds	49'824.42	48'827.13	Fonds de formation
Reservefonds	25'115.07	25'115.07	Fonds de réserve
Kapital 1.1.2005/2006	908'706.07	908'706.07	Capital 1.1.2005/2006
Überschuss 2005/2006	9'119.81	44'803.08	Excédent 2005/2006
	2'734'001.60	2'988'835.19	
Vorschlag zur Verwendung des Ertragsüberschusses	2005	2006	Proposition d'affectation de l'excédent
Zuweisung an Diverse	9'119.81	44'803.08	Attribution à divers
Zuweisung an Eigenkapital	-		Attribution au capital propre
Total Ergebnisüberschuss	9'119.81	44'803.08	Excédent des produits totaux

Erfolgsrechnung - Compte d'exploitation

Ertrag	2005 Ist	2006 Budget	2006 Ist	2007 Budget	Produits
Eintrittsgebühren	5'967.40	3'000.00	1'460.00	3'000.00	Primes d'entrée
Aktivmitglieder	278'052.90	272'000.00	272'502.50	275'000.00	Membres actifs
Lieferanten / Passivmitglieder	201'883.00	205'000.00	201'486.80	210'000.00	Fournisseurs / Membres passifs
Abonnemente «perspective»	13'844.40	15'000.00	15'309.70	14'000.00	Abonnements «perspective»
Inserate «perspective»	606'953.25	620'000.00	606'039.90	570'000.00	Insertions «perspective»
Aus- & Weiterbildungs-Ertrag	0.00	560'000.00	573'310.00	665'000.00	Formation et perfectionnement
Abonnemente Preislisten	58'282.00	42'000.00	43'190.80	40'000.00	Abonnements listes de prix
EKAS - Branchenlösung	156'384.75	200'000.00	218'311.60	125'000.00	CFST - Solution de branche
Fachgruppen	17'000.00	8'000.00	16'000.00	15'000.00	Groupes spécialisés
Verwaltungsertrag	211'261.10	300'000.00	378'911.65	470'000.00	Revenus de l'administration
Wertschriftenertrag	128'842.17	50'000.00	59'682.57	70'000.00	Revenus des titres
Ertrag Handelswaren	227'325.74	285'000.00	298'782.90	300'000.00	Produits des articles commerciaux
a.o. Ertrag	65'991.52	40'000.00	44'854.10	43'000.00	Produits divers/extraordinaires
Total Ertrag	1'971'788.23	2'600'000.00	2'729'842.52	2'800'000.00	Produits totaux
Aufwand	2005 Ist	Budget 2006	2006 Ist	2007 Budget	Charges
Generalversammlung	66'240.30	60'000.00	76'669.55	75'000.00	Assemblée générale
Vorstand, Delegationen und Kommissionen	168'249.57	180'000.00	160'010.90	175'000.00	Comité directeur, délégations et commissions
Druckkosten «perspective»	287'682.40	300'000.00	270'175.45	275'000.00	Frais d'impression «perspective»
Allg. Aufwand «perspective»	209'904.75	215'000.00	208'951.50	195'000.00	Frais généraux «perspective»
Beiträge / Mitgliedschaften	26'565.64	25'000.00	31'729.65	30'000.00	Cotisations / affiliations
Aus- & Weiterbildungs-Aufwand	0.00	580'000.00	576'950.15	690'000.00	Formation et perfectionnement
Betriebsaufwand Preislisten	62'354.95	50'000.00	52'527.80	45'000.00	Charges prix courants AQS
EKAS - Betriebsaufwand	152'717.60	180'000.00	214'273.65	100'000.00	Charges CFST
Fachgruppen	20'526.00	8'000.00	4'229.90	15'000.00	Groupes spécialisés
Gehälter und Sozialleistungen	560'468.40	570'000.00	586'585.65	720'000.00	Traitements et charges sociales
Hypothekaraufwand					Charges hypothécaires
Liegenschaftsaufwand	39'988.75	45'000.00	30'086.90	40'000.00	Charges des immeubles
Verwaltungsaufwand	142'665.40	150'000.00	194'374.44	145'000.00	Charges d'administration
Aufwand Handelswaren	119'890.26	125'000.00	123'449.75	170'000.00	Charges des articles commerciaux
Steuern	- 5'957.45	10'000.00	27'442.35	25'000.00	Impôts
Abschreibungen	75'000.00	75'000.00	100'000.00	75'000.00	Amortissements
a.o. Aufwand	36'371.85	27'000.00	27'581.80	25'000.00	Charges extraordinaires
Total Aufwand	1'962'668.42	2'600'000.00	2'685'039.44	2'800'000.00	Charges totales
Ertragsüberschuss vor Einlagen und Rückstellungen	9'119.81		2006 44'803.08		Excédent de recettes avant provisions et réserves
Einlagen und Rückstellungen	-9'119.81		-44'803.08		Provisions et réserves
Ertragsüberschuss	-	-	-		Excédent de recettes

Bericht der Revisionsstelle ■ Rapport de l'organe de révision

Bericht der Kontrollstelle an die Generalversammlung des Verbandes des Schweizerischen Eisenwaren- und Haushaltartikelhandels (VSE), Wallisellen

Als Kontrollstelle haben wir die Buchführung und die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) des Verbandes des Schweizerischen Eisenwaren- und Haushaltartikelhandels (VSE) für das am 31. Dezember 2006 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Vorstand verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, diese zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Prüfung erfolgte nach den Grundsätzen des schweizerischen Berufsstandes, wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der Jahresrechnung als Ganzes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung entsprechen die Buchführung und die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des freien Verbandsvermögens dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Wir empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Expertise comptable à l'assemblée générale de l'Association suisse du commerce de la quincaillerie et des articles de ménage, AQS, Wallisellen

En notre qualité d'organe de révision, nous avons vérifié la comptabilité et les comptes annuels (bilan, compte d'exploitation et annexe) de l'Association suisse du commerce de la quincaillerie et des articles de ménage, AQS pour l'exercice financier arrêté le 31 décembre 2006.

La responsabilité de l'établissement des comptes annuels incombe au comité, tandis que notre tâche consiste à vérifier ces comptes et à émettre une appréciation à leur sujet. Nous attestons que nous remplissons les exigences de qualification et d'indépendance.

Notre révision s'est déroulée selon les normes suisses de notre profession, qui requièrent de planifier et d'exécuter la vérification de manière telle que les anomalies significatives dans les comptes annuels puissent être constatées avec un degré d'assurance raisonnable. Nous avons examiné les postes et les indications fournies dans les comptes annuels en procédant à des analyses et à des sondages. En outre, nous avons évalué la manière dont ont été appliquées les principales règles relatives à la présentation des comptes, les décisions significatives en matière d'évaluation ainsi que la présentation des comptes annuels dans leur ensemble. Nous sommes d'avis que notre révision constitue une base suffisante pour former notre opinion.

Selon notre appréciation, la comptabilité, les comptes annuels et la proposition d'affectation de la fortune libre de l'Association sont conformes à la loi suisse et aux statuts.

Nous recommandons d'approuver les comptes annuels qui vous sont présentés.

Zürich, 30. Januar 2007

OBT AG



Samuel Brunner
dipl. Wirtschaftsprüfer
leitender Revisor
expert comptable diplômé
réviseur en chef



Michael Tremp



Screwpull®

Weltweit führend.
Und seit 1979 der
Inbegriff für intelligente
Korkenzieher und
Wein-Accessoires
punkto Funktionalität,
Qualität und Design.

Korkenzieher
Black Metal oder
Metall satiniert
Levermodell LM-400

info@screwpull.ch
www.screwpull.ch

Le Creuset Swiss AG
Allmendstrasse 14, 5612 Villmergen
Tel 056 610 00 30, Fax 056 610 00 34



FESTOOL

Werkzeuge für höchste Ansprüche
Les outils de toutes les exigences

TTS Tooltechnic Systems AG & Co. KG
Wertstrasse 20
D-73240 Wendlingen

in der Schweiz vertreten durch:
représentée en Suisse par:

Tooltechnic Systems (Schweiz) AG
Moosmattstrasse 24
8953 Dietikon

Telefon: 044 7442727

Telefax: 044 7442728

E-Mail: info-ch@tts-festool.com

www.festool.ch