April 2022

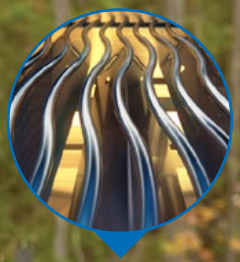
perspective

Fachzeitschrift Handwerk und Haushalt

NAPOLEON

PREMIUM BBQs

INFRARED SIZZLE ZONE



Grillieren Sie anders – Grillieren Sie mit Napoleon®

Inhalt/Contenu

4

18

39

4 **GV 2022** – zum dritten Mal digital
AG 2022 – numérique pour la troisième fois

10 SDCC – Swiss Data Clearing Center

18 Bester Ausbildungsbetrieb **«Haushalt»** 2021
Meilleure entreprise formatrice **«Ménage»** 2021

22 Firmen und Aktuelles
Entreprises et actualités

28 Neues Datenschutzgesetz – **Korrektur!**
Nouvelle loi sur la protection des données – **Rectificatif!**

31 Produkte
Produits

41 Die Bücherseite

Stellenanzeigen
Offres d'emploi

13 – Leiter*in Berufsbildung – Swissavant
15 – Projektleiter/in neue Berufslehre «E-Commerce mit EFZ»
17 – Sachbearbeiter/in Verkauf Innendienst – Karl Ernst AG
32 – Mitarbeiter/in Buchhaltung und Administration – Swissavant
35 – Junior E-Business-Manager (m/w) – nexmart

Impressum

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

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

Verlagsleitung:
Christoph Rotermund

Redaktion und Verlag:
Werner Singer, Andrea Maag

Freie Mitarbeiter:
Andreas Grünholz, Journalist; Alex Buschor, Fotograf

Bildquellen/Bildrechte:
Wenn nicht anders angegeben: entsprechende Firmen/Hersteller oder Swissavant

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

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

Erscheinungsweise:
12 Ausgaben pro Jahr gemäss Redaktions- und Themenplan

printed in switzerland

Dritte und letzte (?) digitale GV

Zum dritten Mal wurde die GV von Swissavant digital ohne Anwesenheit der Mitglieder durchgeführt.

Troisième et dernière (?) AG numérique

Pour la troisième fois, l'AG de Swissavant digital s'est déroulée sans la présence des membres.

Die 112. ordentliche Generalversammlung 2022 wird vor dem Hintergrund der weiterhin andauernden COVID-19-Pandemie und unter Anwendung der Verordnung 2 über Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus (COVID-19) erneut und damit zum dritten Mal im digitalen Format und ohne physische Anwesenheit der Mitglieder durchgeführt. Die Tagesordnung beschränkt sich auf das statutarische Minimum.
Neben den ordentlichen Sachgeschäften wie Abnahme des Jahresberichtes und der Jahresrechnung 2021, Décharge für die Mitglieder des Vorstandes sowie für den Geschäftsführer oder das Budget 2022 waren ebenfalls die Vorstandsmitglieder sowie der Präsident für die anstehende Amtsperiode 2022–2025 zu wählen.

Da keine Anträge zur Diskussion von Seiten der Mitgliedschaft eingegangen waren und die protokollarischen (Vor-)Arbeiten wie Anträge, Abstimmungen und Resultate unter Anwendung der Verordnung 2 über Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus (COVID-19) nach einem digitalen oder alternativ schriftlichen Prozess bereits erledigt waren, konnte der Präsident, Andreas Müller, die Generalversammlung in nur 15 Minuten eröffnen, konstituieren und leiten. Es bleibt zu hoffen, dass dies die letzte GV in dieser Form gewesen ist.

Alle vom Vorstand beantragten Anträge, Wahlnominationen und Beschlussvorlagen wurden von der Generalversammlung 2022 jeweils mit grosser Mehrheit angenommen. So wurden der Präsident als auch alle Vorstandsmitglieder für die anstehende Amtsperiode 2022–2025 wiedergewählt.
Der bestätigte Präsident, Andreas Müller, freut sich: «Die mit überwältigendem Mehr gelungene Wiederwahl unseres gesamten Gremiums werte ich als Vertrauensbeweis und grosse Wertschätzung unserer Arbeit im Vorstandsgremium. Herzlichen Dank!»

Dans le contexte de la pandémie COVID-19 toujours en cours et en application du règlement 2 sur les mesures de lutte contre le coronavirus (COVID-19), la 112e assemblée générale ordinaire 2022 se tiendra à nouveau, et donc pour la troisième fois, au format numérique et sans la présence physique des membres. L'ordre du jour se limite au minimum statutaire.
Outre les affaires courantes telles que l'approbation du rapport annuel et des comptes annuels 2021, la décharge des membres du comité directeur ainsi que du directeur ou le budget 2022, il s'agissait également d'élire les membres du comité directeur ainsi que le président pour le mandat à venir 2022–2025.

Comme aucune demande de discussion n'a été reçue de la part des membres et que les travaux (préliminaires) pour le procès-verbal, tels que les demandes, les votes et les résultats, ont déjà été effectués en application de l'ordonnance 2 relative à des mesures de lutte contre le coronavirus (COVID-19) après un processus numérique ou écrit alternatif, le président, Andreas Müller, a pu ouvrir, constituer et présider l'assemblée générale en seulement 15 minutes. Il reste à espérer que ce soit la dernière AG sous cette forme.

Toutes les motions, nominations aux élections et projets de résolution demandés par le comité ont été acceptés par l'assemblée générale 2022 par un OUI écrasant dans chaque cas. Le président et tous les membres du comité ont ainsi été réélus pour la période à venir 2022–2025.
Le président confirmé, Andreas Müller, se réjouit: «je considère la réélection à une écrasante majorité de l'ensemble de notre comité comme une preuve de confiance et une grande appréciation de notre travail au sein du comité. Un grand merci!»

▶▶

Das Vorstand von Swissavant setzt sich wie folgt zusammen:

Andreas Müller
Präsident / Président

Kevin Feierabend
Vize-Präsident / Vice-président

Le comité de Swissavant se compose comme suit:

Andreas Diener
Kassier / Caissier

Iso Raunjak
Mitglied / Membre

Die 113. ordentliche Generalversammlung findet gleichentags wie der Nationale Branchentag nach Möglichkeit wieder physisch und am Montag, 3. April 2023 im Raum Zürich statt und bereits heute freuen wir uns, Sie persönlich an unserer Generalversammlung sowie am Nationalen Branchentag 2023 begrüssen zu dürfen!

Das Protokoll zur 112. ordentlichen Generalversammlung 2022 finden Sie hier: *www.swissavant.ch/dritte-digitale-gv*

Den Leistungsbericht 2021 finden Sie hier:
www.swissavant.ch/verband/leistungsberichte

La 113ème assemblée générale ordinaire aura lieu le même jour que la Journée nationale de l'industrie, le lundi 3 avril 2023, dans la région de Zurich. Nous nous réjouissons de vous accueillir personnellement à notre assemblée générale et à la Journée nationale de l'industrie 2023!

Vous trouverez ici le procès-verbal de la 112e assemblée générale ordinaire 2022: *www.swissavant.ch/troisieme-ag-numerique*

Vous trouverez ici le rapport d'activité 2021:
www.swissavant.ch/verband/leistungsberichte

Ausblick 2023: modernes Mitglieder-Beitragssystem

Die seit 37 Jahren (!) unveränderten Mitgliederbeiträge 2022 wurden von der Generalversammlung 2022 wiederum einstimmig genehmigt. Diese jahrzehntelange Konstanz bei den Mitgliederbeiträgen führt alleine unter Einrechnung des stattgefundenen Kaufkraftverlustes (Inflation seit Basis 1985) zu einem über 50-prozentigen nominellen Mehrwert bei den Mitgliederbeiträgen. Mit anderen Worten: Hätte man die Kaufkraft während dieser Periode sicherstellen wollen, lägen die Mitgliederbeiträge heute um über 50% höher.

Die zusätzlichen strukturellen Veränderungen im Schweizer Eisenwaren- und Haushaltsmarkt «überfordern» zudem das aktuelle Mitglieder-Beitragssystem von Swissavant, welches im Übrigen seit über 75 Jahren Gültigkeit besitzt. Kurz: Der im Vereinsrecht so wichtige «Grundsatz der Gleichbehandlung aller Mitglieder» hat in seiner verbandspolitischen Ausgestaltung bei den Jahresbeiträgen für den Handel wie für die Lieferanten an Kontur verloren.

Die vor der «COVID-19-Pandemie» schon gegründete Projektgruppe für ein neues, modernes Mitgliederbeitragssystem wird mit der Rückkehr zur normalen Lage in der Schweizer Wirtschaft die sistierte Projektarbeit aufnehmen und an der Generalversammlung 2023 am Montag, 3. April 2023, **die Einführung eines einfachen, transparenten und nachvollziehbaren Mitglieder-Beitragssystems beantragen.** Das erklärte Ziel ist, mit der Einführung eines neuen Mitgliederbeitragssystems die verbandspolitisch wichtigen Grundsätze der Gleichbehandlung und Verhältnismässigkeit gleich wie die mitgliederbasierte Erwartungshaltung an Transparenz und an Nachvollziehbarkeit zu berücksichtigen, um so die Zukunftsbasis auch in den finanziellen Verbandsfragen zu sichern.

Horizon 2023: mise à jour du système de cotisations des membres

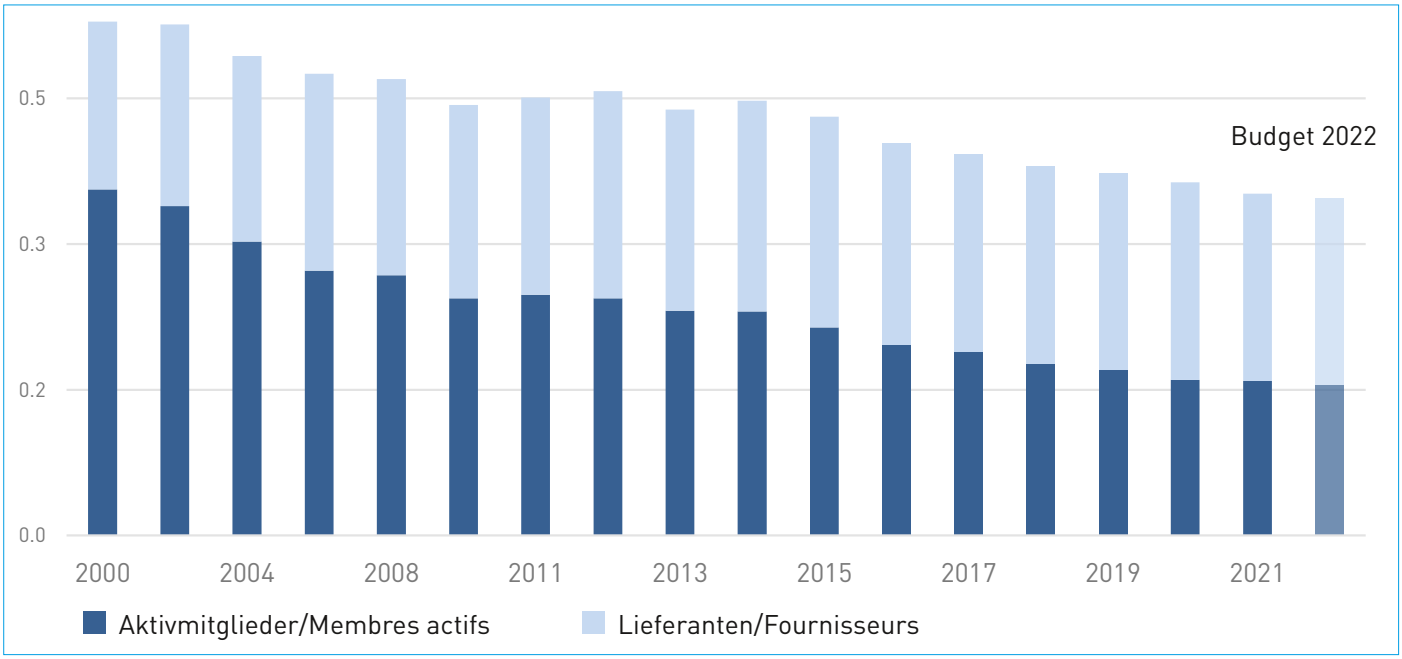
Une fois de plus, l'assemblée générale 2022 a approuvé à l'unanimité de maintenir pour 2022 les cotisations des membres inchangées depuis 37 ans. Rien qu'en tenant compte de la perte de pouvoir d'achat (inflation depuis 1985), la constance des cotisations pendant plusieurs décennies a conduit à une plus-value nominale de plus de 50% pour les membres. Autrement dit: si l'on avait voulu compenser la perte de pouvoir d'achat pendant cette période, les cotisations des membres seraient aujourd'hui de 50% plus élevées.

Les modifications structurelles dans le commerce suisse de la quincaillerie et des articles de ménage «faussent» en outre le système actuel des cotisations des membres de Swissavant, en vigueur depuis plus de 75 ans. Bref: dans le domaine des cotisations annuelles, le principe si important du droit associatif, qu'est l'égalité de traitement de tous les membres, est devenu flou dans son application à la politique associative, pour les commerçants comme pour les fournisseurs.

Le groupe de projet, déjà constitué avant la «pandémie de COVID-19» dans le but d'élaborer un système modernisé de cotisations des membres, a repris son activité avec le retour à une situation normale dans l'économie suisse. Il proposera donc à la prochaine assemblée générale du lundi 3 avril 2023 **d'introduire un nouveau système simplifié, transparent et compréhensible de cotisations des membres.** Cette proposition a pour but déclaré d'introduire un nouveau système de cotisations des membres respectant les principes d'égalité de traitement et de proportionnalité, importants en matière de politique associative, tout en répondant aux attentes des membres à l'égard d'un système à la fois transparent et compréhensible afin d'assurer la base de financement de l'Association en prévision de l'avenir.

Aktivmitglieder/Lieferanten 2000–2021
(in Mio. CHF)

Membres actifs/Fournisseurs 2000–2021
(en millions CHF)



►►

Eine aktuelle Bestandsaufnahme im Bereich der Mitgliederbeiträge für die vergangenen zwei Jahrzehnte gibt die vorhergehende Grafik wieder.

Würde man beispielsweise in einer Simulationsrechnung die Mitgliederbeiträge von Swissavant aus dem Jahre 2000 als Basis (529 TCHF) verwenden und die inflationär- sowie die strukturbedingten (negativen) Implikationen der letzten 21 Jahren «herausrechnen», ergäbe dies im Total theoretisch ein jährliches Beitragssubstrat von über 580 TCHF. Das aktuelle nominelle Delta (2000–2021) beträgt für diese Zeitperiode 178 TCHF (–33,7%), wobei in der Zusammensetzung die Inflation hier ein negativen Beitrag in der Höhe von 42 TCHF (–7,9%) und die strukturbedingten von 136 TCHF (–25,8%) beisteuert.

Die Zusammensetzung der eingenommenen Mitgliederbeiträge 2021 zeigt folgendes Bild (vgl. Grafik auf Seite 6): die aktuellen Mitgliederbeiträge von den Aktivmitgliedern liegen mit 159 TCHF oder mit 5,1% der Gesamteinnahmen seit mehreren Jahren konstant unter den Beträgen von Seiten der «Lieferanten», die mit 192 TCHF oder 6,1% rund 33 TCHF mehr zu den Gesamteinnahmen beisteuerten. Lag der Beitragskoeffizient (Handel/Lieferanten) im Jahr 2000 noch bei 2,06 – der Handel entrichtete also in der Summe doppelt so viel an Mitgliederbeiträgen wie die Lieferanten – kommt diese Verhältniszahl im Jahre 2021 mit 0,83 klar unter eins zu liegen. Damit entrichten die Lieferanten mehr «Mitgliederbeiträge» als der Handel, was die strukturellen Veränderungen im Handel eindrücklich dokumentiert.
In absoluten Zahlen reduzierten sich die gesamten Mitgliederbeiträge in der Zeitperiode 2000–2021 von 529 TCHF um rund 178 TCHF auf aktuell noch 351 TCHF; also gut 11% der Gesamteinnahmen. Das Budget 2022 prognostiziert Mitgliederbeiträge von total 347 TCHF; was erneut einer kleinen Reduktion in der Grössenordnung von 1,2% oder absolut um 4 TCHF gleichkommt.

Le graphique ci-dessus exprime l'état actuel de l'évolution des cotisations des membres durant les deux décennies écoulées.

En procédant à une simulation à partir du volume des cotisations des membres de Swissavant de l'année 2000 (529 KCHF) en tenant compte de l'inflation et de l'influence défavorable des changements structurels intervenus ces 21 dernières années, le volume actuel des cotisations annuelles s'élèverait à plus de 580 KCHF.
Pour la période 2000–2021 considérée, la différence nominale actuelle s'élève à 178 KCHF (–33,7%). L'inflation y contribue négativement pour 42 KCHF (–7,9%) et la modification structurelle pour 136 KCHF (–25,8%).

En 2021, les recettes des cotisations des membres se composaient comme suit (cf. graphique en page 6): 159 KCHF, soit 5,1% des recettes globales, provenaient des membres commerçants, soit un montant constamment inférieur aux cotisations des membres fournisseurs qui, avec 192 KCHF, soit 6,1%, ont contribué environ 33 KCHF de plus aux recettes globales. Si en 2000, le rapport entre les cotisations des commerçants et celles des fournisseurs s'élevait encore à 2,06 (les commerçants contribuaient alors deux fois plus que les fournisseurs), en 2021, ce rapport est tombé à 0,83, soit nettement inférieur à un. Les fournisseurs versent donc plus de «cotisations de membres» que les commerçants, ce qui illustre clairement les changements structurels intervenus dans notre branche.
En chiffres absolus, les cotisations des membres ont diminué d'environ 178 KCHF entre 2000 et 2021, passant de 529 KCHF à 351 KCHF actuellement, ne représentant plus qu'environ 11% des recettes globales. Le budget 2022 prévoit des cotisations des membres de 347 KCHF, soit une faible réduction de l'ordre de 1,2% ou 4 KCHF en chiffres absolus.

Bild: Pressmaster, shutterstock.com

TradeApp als starke Innovation

Was bringt mir die nexmart TradeApp als **Lieferant** – und was kostet es?

Umsatz
Bereits 2016 liefen 87% des mobilen Datenverkehrs über nativ entwickelte Apps. Mit der TradeApp erschliesse ich diesen wichtigen Vertriebskanal, erziele mehr Umsatz und werde gleichzeitig effizienter, weil ich die Transaktionen aus der App optimal in meine bestehenden IT-Systeme integrieren kann.

Komfort
Mein individuelles Sortiment ist für meine Kunden jederzeit – online und offline – griffbereit. Dabei spielt es keine Rolle, ob mein Kunde auf einer abgelegenen Baustelle oder in einer abgeschotteten Industriehalle ist. Meine Produkte sind immer digital bei ihm und er kann stets eine Bestellung erfassen.

Geschwindigkeit
Dank der ausgezeichneten Architektur der TradeApp ist es möglich, neben dem Zugriff auf Millionen von Produktdaten in der Cloud, bis zu einer Million Produkte lokal zu speichern und eine Reaktionszeit innert 300 Millisekunden zu gewährleisten. Dadurch begeistere ich meine Kunden, wenn sie meine Produkte mobil ansehen und bestellen möchten.

Flexibilität
Ich habe spezielle Kundenanforderungen, Anwendungsfälle und Geschäftsprozesse. Also kann ich gemeinsam mit nexmart die zugrundeliegende Architektur der TradeApp nehmen und in einem individuellen Projekt optimal auf meine unternehmerischen Bedürfnisse und auf die meiner Kunden anpassen.

Registration und Kosten
Da die TradeApp für iOS und Android entwickelt wurde, erreiche ich alle meine Kunden mobil. Egal, ob meine Kunden die Nutzung ihres Smartphones oder Tablets bevorzugen. Ich erreiche sie schnell und überall und dementsprechend sieht der Erfolgsfaktor «time-to-market» gut aus.

Lieferanten, die an einer branchenspezifischen TradeApp mit individuellen, unternehmerspezifischen Ausbaumöglichkeiten interessiert sind, erhalten unter folgendem Link detailliert Auskunft:
www.nexmart.swiss/registration

Die branchenspezifische TradeApp wird für die Lieferanten im zweiten Quartal 2022 verfügbar sein. Wer sich bis Ende März 2022 definitiv für die TradeApp entscheidet und registriert, profitiert von vorteilhaften Sonderkonditionen!

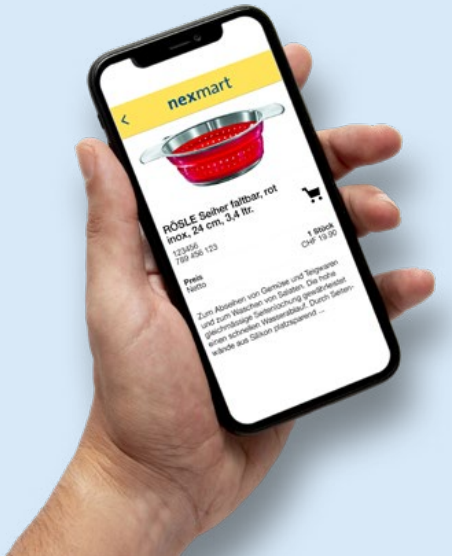
Was bringt mir die nexmart TradeApp als **Händler** – und was kostet es?

Umsatz
Ich wollte meinen Kunden schon immer eine eigene App anbieten, damit sie jederzeit bei mir einkaufen können. Immerhin laufen ja bereits 87% des mobilen Datenverkehrs über entsprechende Apps. Die nexmart TradeApp kann ich gezielt auf mein Sortiment eingrenzen, mein Logo einfügen, die App an mein Warenwirtschaftssystem andocken und meinen Kunden zur Nutzung geben.

Komfort
Sobald ich die TradeApp auf mein mobiles Gerät heruntergeladen und mich angemeldet habe, ist die App auch schon individuell konfiguriert: meine Firma, mein Sortiment und meine Lieferanten. All das ist stets griffbereit in meiner Hosentasche mit Bildern, Videos und technischen Informationen und einfach über die Scan- oder Suchfunktion.

Geschwindigkeit
Mit der TradeApp kann ich auf Millionen von Artikeln in der Cloud zugreifen und bis zu einer Million Produkte lokal speichern. Wenn ich mir dann eines davon über die Suchfunktion oder durch Einscannen erfassen will, reagiert die App innert 300 Millisekunden. Das ist extrem schnell.

Flexibilität
Egal, ob ich mit der TradeApp im Lager oder auf einer Baustelle unterwegs bin, dank der Offline-Fähigkeit kann ich die App jederzeit auf allen mobilen Geräten nutzen.



Registration und Kosten
Ob ich nun lieber ein Smartphone oder Tablet nutzen will – die TradeApp funktioniert überall. Dies dank der nativen Entwicklung für die entsprechenden Betriebssysteme iOS und Android. Die Benutzerfreundlichkeit ist für jedes Gerät optimiert.

Fachhändler, die an einer branchenspezifischen TradeApp mit individuellen, unternehmerspezifischen Ausbaumöglichkeiten interessiert sind, erhalten unter folgendem Link detailliert Auskunft:
www.nexmart.swiss/registration.

Die branchenspezifische TradeApp ist als Nachfolgelösung der aktuell im Einsatz stehenden MDE-Geräte konzipiert und wird für die Fachhändler im zweiten Quartal 2022 verfügbar sein.
Wer sich bis Ende März 2022 für die TradeApp entscheidet und registriert, profitiert von vorteilhaften Sonderkonditionen!

Bild: Olivier Le Moal, shutterstock.com

Abstimmungsergebnisse der 112. Generalversammlung 2022 im Überblick

Les résultats des votations à la 112ème assemblée générale ordinaire 2022 en un coup d'œil

Traktandum ***Point de l'ordre du jour***	**Ja** ***Oui***	**Nein** ***Non***	**Enthaltung** ***Abstention***	**Ja-Quote** ***Taux des votes «oui»***
Der Versammlung wird Frau Jessica Brunzu als Protokollführerin vorgeschlagen. *Mme Jessica Brunzu est proposée à l'assemblée en tant que rédactrice du procès-verbal.*	92	0	0	100%
Der Vorstand beantragt, das Protokoll zu genehmigen. *Le comité propose d'approuver le procès-verbal.*	92	0	0	100%
Der Vorstand beantragt, den Jahresbericht 2021 zu genehmigen. *Le comité propose d'approuver le rapport annuel 2021.*	92	0	0	100%
Der Vorstand beantragt, die Jahresrechnung 2021 zu genehmigen; den Überschuss von CHF 19'625.68 neu dem Eigenkapital zuzuschlagen. *Le comité propose d'approuver les comptes annuels 2021; de verser l'excédent de* CHF 19'625.68 *aux fonds propres.*	91	0	1	98,91%
Der Vorstand beantragt, den Mitgliedern des Vorstandes wie dem Geschäftsführer für das Verbandsjahr 2021 Entlastung zu erteilen. *Le comité propose de donner décharge aux membres du comité et au directeur pour l'exercice 2021 de l'Association.*	90	0	2	97,83%
Der Vorstand beantragt, die Mitgliederbeiträge beizubehalten. *Le comité propose de maintenir inchangées les cotisations des membres.*	91	0	1	98,91%
Der Vorstand beantragt, das Budget 2022 freizugeben. *Le comité propose d'approuver le budget 2022.*	92	0	0	100%
Der bisherige Präsident, Andreas Müller, stellt sich für die weitere Amtsperiode 2022–2025 von vier Jahren zur Wiederwahl zur Verfügung. *Le président actuel, Andreas Müller, se présente à la réélection pour un nouveau mandat de quatre ans, de 2022 à 2025.*	90	0	2	97,83%
Der bisherige Vizepräsident, Kevin Feierabend, stellt sich für eine weitere Amtsperiode 2022–2025 von vier Jahren zur Wiederwahl zur Verfügung. *Le vice-président actuel, Kevin Feierabend, se présente à la réélection pour un nouveau mandat de quatre ans, de 2022 à 2025.*	90	1	1	97,83%
Der bisherige Kassier, Andreas Diener, stellt sich für eine weitere Amtsperiode 2022–2025 von vier Jahren zur Wiederwahl zur Verfügung. *Le caissier actuel, Andreas Diener, se présente à la réélection pour un nouveau mandat de quatre ans, de 2022 à 2025.*	90	0	2	97,83%
Das bisherige Vorstandsmitglied, Iso Raunjak, stellt sich für eine weitere Amtsperiode 2022–2025 von vier Jahren zur Wiederwahl zur Verfügung. *Le membre actuel du comité directeur, Iso Raunjak, se présente à la réélection pour un nouveau mandat de quatre ans, de 2022 à 2025.*	91	0	1	98,91%
Der Vorstand beantragt, die GV 2023 im Raum Zürich durchzuführen. *Le comité directeur propose d'organiser le générale ordinaire 2023 dans la région de Zurich.*	79	2	11	85,87%

Nächste SDCC-Informationsveranstaltung für Fachhändler: 25. Mai 2022 von 09.00–10.30 Uhr. Anmeldung unter https://sdcc.ch/meeting

SDCC
SWISS DATA CLEARING CENTER

SDCC: Grosse Nachfrage nach Datenpaketen

Das SDCC – Swiss Data Clearing Center – führte anfangs April 2022 erste Informationsveranstaltungen zur Branchenidee eines Schweizer Cloud-basierten Daten-Hub für den Schweizer Fachhandel durch.
Der professionelle Cloud-basierte Ansatz für strukturiertes Datenmanagement mit frei konfigurierbaren Datenpaketen konnte dabei offensichtlich den Fachhandel überzeugen. Nachdem namhafte Lieferanten sich bereits Ende 2021 für den frei zugänglichen Cloudspeicher entschieden haben, meldet nun auch der Fachhandel ein grosses Interesse für einen reibungslosen Datenaustausch an.

Im digitalen Zeitalter haben sowohl die Händler wie die Lieferanten im Rahmen von Multi-Channel-Strategien ein hohes Interesse an einer medienbruchfreien, automatisierten Datenverteilung, die qualitativ hochstehende Produktdaten zu liefern vermag. Die interessierten Fachhändler waren sich an den Informationsveranstaltungen in vielen Fragen der Produktdaten einig: Der Bezug von strukturierten Produktdaten muss händlerspezifisch konfigurierbar sein und gleichzeitig stets die aktuellen Produktsortimente mit den gegebenen Neuheiten von Seiten der Lieferanten in möglichst strukturierter Form liefern.

Kurz: Die Produktdaten müssen für die Fachhändler in Form eines «Datenpaketes» schnell, einfach und automatisch zur Verfügung stehen.

Einfaches Preismodell
Das SDCC ist für alle Schweizer Fachhändler frei zugänglich und liefert dank dem Cloud-basierten, zentralen PIM-System qualitativ hochstehende Produktdaten, die ein mediengerechtes Einspielen in Warenwirtschaft-, PIM- und E-Shopsysteme ermöglicht.
Automatisiert und zu einem Bruchteil der bis anhin im Unternehmen angefallenen internen Kosten für «Datenbesorgung» über «Datenaufbereitung» bis hin zu «Datenverwendung» in den verschiedenen Informations- und Absatzkanälen. Kurz: Die qualitativ hochstehenden Datenpakete für die Fachhändler besitzen ein äusserst attraktives Preismodell, welches dem Fachhändler erlaubt, frei zu bestimmen, welcher Lieferant, welcher Katalog, welches Sortiment am Ende der automatisierten Datenverteilung in welchen Absatzkanal (PIM, Shop, Warenwirtschaft) eingespielt werden soll.

Hier geht's direkt zur Anmeldung für die nächste SDCC-Informationsveranstaltung.

Firmenspezifische Datenpakete
Individueller und firmenspezifischer kann ein SDCC-Datenpaket mit ausgewählten Lieferanten und firmenspezifischem Sortiment für den Fachhändler nicht sein. Der Fachhändler bezahlt also nur für die zuvor individuell modellierten Datenpakete, die letztlich seinem Warensortiment entsprechen. Das SDCC-Preismodell für die spezifischen Datenpakete nach dem Motto «Preis pro Lieferant und Daten-Download und Datenmenge» verfügt über einen grösstmöglichen Individualisierungsgrad. Diese frei modellierbaren Datenpakete berücksichtigen die grosse Vielfalt der Fachhändler in der Schweiz und deren unterschiedlichen Firmengrössen wie Warensortimente. Kurzum: An alle Fachhändler wurde gedacht und für alle Fachhändler bieten die «SDCC-Datenpakete» im Zeitalter der digitalen Geschäftsmodelle echte Mehrwerte.

Klassischer Vollsortimenter
Ein einfaches Rechenbeispiel für einen klassischen Vollsortimenter im Eisenwaren- und Haushaltsbereich verdeutlicht das flexible, transparente SDCC-Preismodell[1] (vgl. nebenstehende Preis- und Kalkulationstabellen). Wer als klassischer Vollsortimenter beispielsweise seinen eigenen Online-Shop einmal im Jahr mit strukturierten Produktdaten eines A-Lieferanten wie beispielsweise e + h Services AG mit weit mehr als 15 000 Artikeldaten bespielen möchte, bezahlt 1000.00 CHF und erhält dafür die für einen E-Shop notwendigen strukturierten Produktdaten in einwandfreier Qualität eingespielt. Soll eine zweite Einspielung eines A-Lieferanten während des Jahres erfolgen, ist beim zweiten Download die gleiche Summe fällig.

Kleines Datenvolumen – attraktive Datenpreise
Lieferanten mit beispielsweise deutlich weniger Katalogartikel (C-Lieferant unter 5000 Artikel) sind aufgrund des tieferen Datenvolumens dann merklich kostengünstiger. Im Falle eines C-Lieferanten (weniger als 5000 Artikel) beträgt der Download 600.00 CHF; B-Lieferanten (weniger als 15 000 Artikel) dann pro Download 800.00 CHF. Das hier skizzierte Preismodell für den Online-Shop lässt sich dann auch gemäss nebenstehender Preis- und Kalkulationstabelle analog für das interne Warenwirtschaftssystem oder für einen firmenspezifischen Katalog anwenden.

Ce rapport est publié uniquement en allemand.

Pricing für Händler[1] – Datenbezug pro Lieferant und Download
Das Preismodell ist in Abhängigkeit der Anzahl Artikel eines Lieferanten sowie dem Zielsystem, für welches die Daten bereitgestellt werden (Warenwirtschaft, Shop).

	C-Lieferanten (<5000 Artikel)	B-Lieferanten (<15 000 Artikel)	A-Lieferanten (>15 000 Artikel)
Warenwirtschafts-Daten mit einheitlichen Warengruppen	100 CHF pro Datenlieferung	150 CHF pro Datenlieferung	200 CHF pro Datenlieferung
Shop-Daten mit Bildern und Shopkategorien	600 CHF pro Datenlieferung	800 CHF pro Datenlieferung	1000 CHF pro Datenlieferung

Rechenbeispiel[1] – Daten für den Online-Shop
Ein Handelspartner bezieht im Jahr 10 Mal Daten bei seinen Lieferanten. Diese unterteilen sich in A-, B-, und C-Lieferanten. Die Häufigkeit des Datenbezugs bei seinen Lieferanten ist jeweils unterschiedlich (siehe Tabelle), so dass die Gebühren für den Datenbezug in Abhängigkeit zur Häufigkeit als auch der Lieferanteneinstufung stehen.

	Anzahl Datenlieferungen	Downloads	Total
A-Lieferant (>15 000 Artikel)	2	1000 CHF	2000 CHF
B-Lieferant (<15 000 Artikel)	4	800 CHF	3200 CHF
C-Lieferant (<5000 Artikel)	4	600 CHF	2400 CHF
Total	**10**		**7600 CHF**

[1]Alle Rechenbeispiele zu den Datenpaketen für das Warenwirtschaftssystem und/oder für den E-Shop beziehen sich auf einen kompletten, strukturierten Datensatz der Lieferanten. Reine Produkt- oder Preisänderungen werden selbstverständlich nicht in Rechnung gestellt.

SDCC

SWISS DATA CLEARING CENTER

Das professionelle Datenmanagement für die Branche ist Realität und verbindet dank modernster Cloud-Architektur medienbruchfrei die Lieferanten mit dem Handel.

Das SDCC ist für alle Marktakteure frei zugänglich und versorgt mediengerecht ERP-, WaWi- oder Web-Shop-Systeme mit strukturierten oder sogar klassifizierten Produktdaten.

Das SDCC ist der ultramoderne Daten-Highway für die Lieferanten und den Handel, also für die Branche!

Weitere Informationen unter www.sdcc.ch

ALLCHEMET · Blaser Trösch · eh Services AG · FEIN · FESTOOL

h.maeder professional cutting tools · metabo PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS · BOSCH Technik fürs Leben · Steinemann · degum

Centre Patronal

Individuelle Vorsorge fördern!

Am Rande der laufenden Reform der 1. und 2. Säule der Altersvorsorge gibt es auch Anstrengungen, die individuelle Vorsorge (3. Säule) zu fördern oder wieder mehr Freiheit bei der Verwendung des Kapitals der beruflichen Vorsorge zu erlangen. Diese Verbesserungen sind sinnvoll und begrüssenswert.

Zwei Vorschläge zur 3. Säule

Während zahlreiche Widerstände die Reform der 1. und 2. Säule der Altersvorsorge verlangsamen, tauchen hier und da «periphere» Vorschläge auf, welche das Einkommensniveau ab der Pensionierung auf andere Weise aufrechterhalten wollen. Dies gilt insbesondere für einige Vorschläge, die darauf abzielen, die Fähigkeit zum Aufbau einer 3. Säule (individuelle Vorsorge 3a) zu stärken. Diese Vorschläge sind zwar kein Ersatz für die notwendigen grossen Reformen, aber dennoch begrüssenswert.

So ist es erfreulich, dass der Nationalrat Mitte März 2022 gegen den Willen seiner Kommission einer parlamentarischen Initiative (Erich Hess, Nr. 20.494) Folge geleistet hat, die vorschlägt, die zulässigen Höchstbeträge für jährliche Einzahlungen in die 3. Säule substanziell zu erhöhen. Derzeit betragen die steuerlich begünstigten Beträge 6883 CHF für Arbeitnehmende (die einer Pensionskasse angehören) und 34 416 CHF für Selbstständige (ohne 2. Säule); diese Höchstbeträge entwickeln sich mit der Höhe der AHV-Renten. Die betreffende parlamentarische Initiative fordert, dass Arbeitnehmende bis zu 15 000 CHF und Selbstständige bis zu 45 000 CHF pro Jahr einzahlen können.

Ein weiterer Vorschlag zur 3. Säule, über den im Grundsatz bereits abgestimmt wurde, wartet auf seine Umsetzung: Es handelt sich um die Motion Erich Ettlin Nr. 19.3702 mit dem Titel «Einkäufe in die Säule 3a ermöglichen». Das heisst Personen, die in der Vergangenheit keine Möglichkeit hatten, Einzahlungen in eine 3. Säule zu tätigen, oder die nicht das zulässige Maximum einzahlen konnten, erhalten die Möglichkeit, diese Einzahlungen unter Einhaltung einiger Bedingungen nachträglich zu tätigen. Dieser Antrag wurde vor zwei Jahren von beiden Räten angenommen, und es wird nun erwartet, dass in der Sommersession ein Umsetzungsentwurf vorgelegt wird.

Legitime Anpassungen im Einklang mit der Reform der 2. Säule

Die Attraktivierung der 3. Säule wird von der Linken kritisiert, weil sie nur Steuerzahlern zugutekommt, die wohlhabend genug sind, relativ hohe Beträge zu sparen, und weil sie zu Steuerausfällen führt, da Einzahlungen in die 3. Säule vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden können (das angesparte Kapital wird dennoch besteuert, wenn auch zu einem reduzierten Satz, wenn es bei der Pensionierung bezogen wird). Dem kann man entgegenhalten, dass es sich bei den betroffenen Steuerzahlern auch um diejenigen in der Mittelschicht handelt, die heute sehr hohe Steuerbeträge zahlen und gleichzeitig potenziell mit einer Versorgungslücke im Ruhestand konfrontiert sind (da die 1. und 2. Säule nicht unbedingt 60% ihres letzten Einkommens abdecken).

Es muss mit Nachdruck betont werden, dass die Stärkung der 3a-Vorsorge nicht im Widerspruch zur Reform der 2. Säule steht, die gerade das Alterskapital der unteren Einkommensgruppen verbessern soll.

Es muss mit Nachdruck betont werden, dass die Stärkung der 3a-Vorsorge nicht im Widerspruch zur Reform der 2. Säule steht, die gerade das Alterskapital der unteren Einkommensgruppen verbessern soll – man beachte in diesem Zusammenhang das Vorsorgemodell, das vom Centre Patronal vorgeschlagen wurde. Es gibt absolut keinen Grund, den beiden oben erwähnten Vorschlägen den Erfolg versagen zu wollen: Die parlamentarische Initiative Hess soll nach der Gutheissung im Nationalrat auch im Ständerat angenommen werden, und die bereits verabschiedete Motion Ettlin ist nun umzusetzen. Das Ziel ist zumindest, dass die individuelle Vorsorge dadurch erleichtert und gefördert wird.

Mehr Freiheit bei der Verwendung der 2. Säule

Ein weiterer Entscheid des Nationalrats, diesmal im Bereich der 2. Säule, verdient an dieser Stelle Anerkennung: Die von der Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit des Nationalrats eingereichte Motion 21.4339 wurde angenommen. Sie verlangt, dass es wieder möglich sein soll, das Guthaben der beruflichen Vorsorge vollumfänglich für den Erwerb eines Eigenheims zu verwenden. Die derzeitige Grenze – nur die Hälfte des Eigenkapitals kann aus dem Bezug von Vorsorgekapital stammen – wurde vor etwa zehn Jahren von der FINMA (Finanzmarktaufsicht) auferlegt. Diese Grenze, die den Immobilienmarkt stabilisieren sollte, hat ihr Ziel nicht erreicht. Darüber hinaus hat sie vielen Haushalten der Mittelschicht den Erwerb von Wohneigentum erheblich erschwert, da sie nicht über die nötige Liquidität verfügen, während die Immobilienpreise erheblich gestiegen sind.

Auch wenn der Hauptzweck der beruflichen Vorsorge darin besteht, eine Altersrente zu sichern, ist es dennoch wahr, dass das Vorsorgekapital dem Versicherten gehört, der die Wahl haben muss, es bei Renteneintritt zu beziehen oder um eine selbstständige Tätigkeit aufzunehmen oder um Wohneigentum zu erwerben. Es gibt Mechanismen, um allzu waghalsige Kapitalbezüge zu verhindern – der Kauf einer Immobilie kann kaum als Verschwendung angesehen werden – und es gibt daher keinen Grund, den Versicherten noch stärker zu bevormunden, wie es bereits in den letzten Jahren versucht wurde. In diesem Sinne wird die Lockerung der Beschränkungen bei der Verwendung des Kapitals der 2. Säule dazu beitragen, die berufliche Vorsorge aufzuwerten, indem sie sie direkter nutzbar macht und weniger abstrahiert.

Autor: Pierre-Gabriel Bieri
Übersetzung: Markus Hugentobler
Quelle: Centre Patronal, Bern, 23.03.2022
www.centrepatronal.ch

SIND SIE BEREIT, IN DER NATIONALEN BERUFSBILDUNG VERANTWORTUNG ZU ÜBERNEHMEN UND DIE HERANWACHSENDE BERUFSJUGEND ZU FÖRDERN?

SWISSAVANT ist ein renommierter Schweizer Wirtschaftsverband (www.swissavant.ch) und stellt für seine Mitglieder ein attraktives Dienstleistungs- und berufliches Ausbildungsangebot zur Verfügung. Im Zuge einer geordneten Nachfolgeregelung suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine*n

Leiter*in Berufsbildung

mit innovativer Zukunftsdenke

für die professionelle Betreuung und den strategischen Ausbau der beruflichen Aus- und Weiterbildung. Es handelt sich um eine strategische Schlüsselposition, die auch mit entsprechenden Entwicklungsmöglichkeiten im beruflichen Bildungsbereich (Projekt- oder Schulungswesen) ausgestattet ist.
Nach einer gründlichen Einführung durch den heutigen Leiter Berufsbildung wird der oder die neue Stelleninhaber*in die Gesamtverantwortung für das berufliche Bildungswesen auf nationaler Ebene übernehmen.

Ihre Aufgaben

- Gesamtverantwortung für die operative Führung der obligatorischen nationalen Berufsbildung und des beruflichen Schulungswesens (überbetriebliche Kurse im Internatsbetrieb) mit innovativen Bildungsprojekten
- Koordination der berufsspezifischen Ausbildungsanforderungen (Kommissionen) und deren branchenadäquate Umsetzung für insgesamt 4 Ausbildungsbranchen
- zukunftsgerechte, branchenaffine Weiterentwicklung aller E-Learning-Systeme und den damit verbundenen digitalen Prozessen
- Verhandlungen mit nationalen Behördenvertretern und Repräsentanten aus Industrie und Handel
- bildungspolitische Projektarbeiten wie neue Berufslehren im anspruchsvollen Spannungsfeld zwischen Staat und Wirtschaft (Stichwort: www.e-commerce-lehre.ch)

Ihr Profil

- einige Jahre Berufserfahrung in einem vergleichbaren Verantwortungs- und Bildungsumfeld; vorzugsweise zwischen 30–40 Jahre alt
- höherer Abschluss (FH) auf Bachelorstufe oder vergleichbare Ausbildung
- belastbar und zuverlässig mit einer zielorientierten, effizienten Arbeitstechnik, die prozessorientierte Resultate für ein modernes Bildungswesen liefert
- hervorragende kommunikative Fähigkeiten mit einem ausgeprägten Flair für Methodik und Didaktik
- ausgezeichnete Deutsch- und sehr gute Französischkenntnisse (von Vorteil bilingual)
- sicheres Auftreten, selbstständige Arbeitsweise, hohe Zuverlässigkeit und angenehme Umgangsformen

Unser Angebot

- proaktive Mitgestaltung und gesetzeskonforme Übernahme des beruflichen Ausbildungswesens im Rahmen des nationalen Reformprojektes «verkauf 2022+»
- hohe Entscheidungsautonomie in einem dynamischen wie innovativen Bildungsumfeld
- attraktive Anstellungsbedingungen mit überdurchschnittlichen Sozialleistungen
- moderne Geschäftsstelle direkt neben dem Bahnhof Wallisellen

Wenn Sie an einer verantwortungsvollen Führungsposition mit hoher Autonomie interessiert sind, Ihr Herz zudem für die nationale Berufsbildung brennt und Sie ein langfristiges Engagement suchen, dann richten Sie bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an: Frau Patricia Häfeli, Personal, bewerbung@swissavant.ch.

Für erste Auskünfte oder Fragen steht Ihnen der jetzige Stelleninhaber, Herr Danilo Pasquinelli, Telefon direkt: 044 878 70 56, gerne zur Verfügung.

swissavant

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

Centre Patronal

Encourager la prévoyance individuelle!

En marge de la réforme en cours des 1er et 2e piliers de la prévoyance-vieillesse, on voit se concrétiser d'autres modifications visant à encourager la prévoyance individuelle (3e pilier) ou à redonner plus de liberté dans l'utilisation du capital de prévoyance professionnelle. Ces améliorations sont utiles et bienvenues.

Deux propositions pour le 3e pilier

Alors que de nombreux blocages ralentissent la réforme des 1er et 2e piliers de la prévoyance-vieillesse, on voit émerger ici ou là des propositions «périphériques» visant à préserver d'une autre manière le niveau de revenu dès la retraite. C'est en particulier le cas de certains projets visant à renforcer la capacité de se constituer un 3e pilier (prévoyance individuelle 3a). Ces propositions, bien qu'elles ne remplacent pas les grandes réformes nécessaires, sont néanmoins bienvenues.

On se réjouit ainsi que le Conseil national ait donné suite, il y a une semaine et contre l'avis de sa commission, à une initiative parlementaire (Erich Hess, n° 20.494) qui propose de relever substantiellement les montants maximaux autorisés pour les versements annuels au 3e pilier. Actuellement, ces montants sont de 6883 CHF pour les salariés (affiliés à une caisse de pension) et de 34 416 CHF pour les indépendants (sans 2e pilier); ces limites évoluent en fonction du niveau des rentes AVS. L'initiative parlementaire en question demande que les salariés puissent verser jusqu'à 15 000 CHF par année et les indépendants jusqu'à 45 000 CHF.

Une autre proposition concernant le 3e pilier, déjà votée quant à son principe, est en attente de réalisation: il s'agit de la motion Erich Ettlin n° 19.3702, intitulée «Autoriser les rachats dans le pilier 3a». Concrètement, les personnes qui, dans le passé, n'ont pas eu la possibilité d'effectuer des versements sur un 3e pilier, ou qui n'ont pas pu verser le maximum autorisé, auraient la possibilité d'effectuer ces versements a posteriori, moyennant le respect de quelques conditions. Cette motion a été acceptée par les deux conseils il y a deux ans et on s'attend maintenant à ce qu'un projet de mise en œuvre soit présenté lors de la session parlementaire de cet été.

Des adaptations légitimes, compatibles avec la réforme du 2e pilier

Le renforcement de l'attractivité du 3e pilier est critiqué à gauche parce qu'il ne profite qu'à des contribuables suffisamment aisés pour épargner des montants relativement importants, et aussi parce qu'il entraîne une diminution de recettes fiscales dès lors que les versements à un 3e pilier sont déductibles du revenu imposable (le capital épargné étant tout de même imposé, certes à un taux réduit, lorsqu'il est retiré au moment de la retraite). A cela, on peut rétorquer que les contribuables concernés sont aussi ceux qui, au sein de la classe moyenne, paient aujourd'hui des montants d'impôts très substantiels tout en étant potentiellement confrontés à une lacune de prévoyance au moment de la retraite (car les 1er et 2e piliers ne leur garantissent pas forcément 60% de leur dernier revenu).

On doit surtout insister sur le fait que le renforcement de la prévoyance 3a n'entre pas en contradiction avec la réforme du 2e pilier, qui devrait précisément permettre d'améliorer le capital-vieillesse des catégories de revenu inférieures.

On doit surtout insister sur le fait que le renforcement de la prévoyance 3a n'entre pas en contradiction avec la réforme du 2e pilier, qui devrait précisément permettre d'améliorer le capital-vieillesse des catégories de revenu inférieures – on se référera à cet égard au modèle de prévoyance original proposé par le Centre Patronal. Il n'y a donc aucune raison de ne pas souhaiter le succès des deux propositions évoquées plus haut: que l'initiative parlementaire Hess, après son succès au Conseil national, soit également approuvée lorsqu'elle passera devant le Conseil des Etats; et que la motion Ettlin déjà votée soit maintenant mise en œuvre. L'objectif, au minimum, est que la prévoyance individuelle en ressorte facilitée et encouragée.

Plus de liberté dans l'utilisation du 2e pilier

Une autre décision du Conseil national, en matière de 2e pilier cette fois, mérite d'être saluée ici: la motion 21.4339 déposée par la Commission de la sécurité sociale et de la santé publique a été adoptée; elle demande qu'il soit à nouveau possible d'utiliser intégralement les avoirs de la prévoyance professionnelle pour l'acquisition d'une résidence principale. La limite actuelle – la moitié seulement des fonds propres peut provenir d'un retrait du capital de la prévoyance professionnelle – a été imposée il y a une dizaine d'années par la FINMA (autorité de surveillance des marchés financiers). Cette limite, censée stabiliser le marché immobilier, n'a pas atteint son but. En outre, elle a rendu beaucoup plus difficile l'accession à la propriété pour de nombreux ménages de la classe moyenne, qui ne disposent pas des liquidités nécessaires alors que les prix immobiliers ont considérablement augmenté.

Si le but premier de la prévoyance professionnelle est d'assurer une rente de retraite, il n'en reste pas moins vrai que le capital de prévoyance appartient à l'assuré, qui doit pouvoir choisir de le retirer au moment de sa retraite, ou pour se lancer dans une activité indépendante, ou pour acheter son propre logement. Des mécanismes existent pour prévenir les retraits de capital trop téméraires – mais l'achat d'un bien immobilier ne saurait apparaître comme une dilapidation – et il n'y a donc pas lieu de mettre encore davantage l'assuré sous tutelle, comme on a été tenté de le faire ces dernières années. En ce sens, l'allègement des restrictions liées à l'utilisation du capital de 2e pilier va contribuer à revaloriser la prévoyance professionnelle, en la rendant plus directement utile et moins abstraite.

Auteur: Pierre-Gabriel Bieri
Source: Centre Patronal, Lausanne, 23.03.2022
www.centrepatronal.ch

E-COM BERUFSBILDUNG
E-COMMERCE SCHWEIZ UND FÜRSTENTUM LIECHTENSTEIN

E-COMMERCE
Die Berufslehre mit Zukunft

Die nationale Dachorganisation «E-Com Berufsbildung E-Commerce Schweiz und Fürstentum Liechtenstein» (kurz: «E-Com»), in Gründung, wird von der Schweizer Wirtschaft und von nationalen Bildungsinstitutionen getragen. Eine detaillierte Arbeitsmarktanalyse hat einen akuten Bedarf für eine neue Berufslehre **«E-Commerce mit EFZ»** ergeben.

Für diese herausfordernde Pionierarbeit im Schweizer Berufsbildungsbereich suchen wir gemeinsam mit dem designierten Präsidenten per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

Projektleiter/in
neue Berufslehre «E-Commerce mit EFZ»
mit Geschäftsführerpotenzial

Ihre Hauptaufgaben:
- Gründung der nationalen Dachorganisation «E-Com» in Zusammenarbeit mit dem designierten Präsidenten
- Aufbau, Implementierung und Umsetzung der auf August 2024 neu zu schaffenden Berufslehre «E-Commerce mit EFZ»
- Pädagogische und inhaltliche Leitung unter Einbezug entsprechender Verbundpartner und Wirtschaftsvertreter aus der Schweizer Wirtschaft und dem Bildungssystem
- Brückenbauerfunktion zwischen den Anspruchsgruppen wie Ausbildungsbetrieben, kantonalen Stellen sowie diversen Bildungsinstitutionen und dem Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI)
- Projektverantwortung zum Aufbau und zur Vermarktung der neuen Berufslehre
- Zielführende Verhandlungen mit Repräsentanten aus der Wirtschaft und mit Behördenvertretern

Unsere Anforderungen:
- Gute Kenntnisse der Schweizer Wirtschaft und Bildungslandschaft
- Geschäftsführerqualitäten mit hoher Eigenmotivation und grossem Pflichtbewusstsein
- Flexible, dynamische Persönlichkeit mit Macherqualitäten
- Integre und kommunikative Persönlichkeit mit grossem Gestaltungswillen an der Schnittstelle zwischen Staat und Wirtschaft
- Idealalter: 35 bis 45 Jahre; ausgezeichnete Deutsch- und gute Französischkenntnisse
- Eine den Anforderungen entsprechende Ausbildung auf tertiärer Stufe

Unser Angebot:
- Nach Gründung der nationalen Dachorganisation Übernahme der Gesamtverantwortung als Geschäftsführer der «E-Com»
- Die Schweizer Berufsbildungslandschaft von Beginn weg zukunftsorientiert und nachhaltig zu prägen
- Grosser autonomer Arbeits- und Verantwortungsbereich mit bildungspolitischer Nahtstelle zwischen der Schweizer Wirtschaft und dem Staat
- Attraktive Anstellungsbedingungen mit überdurchschnittlichen Sozialleistungen
- Moderne Geschäftsstelle neben Bahnhof Wallisellen

Wenn Sie an einer Pionieraufgabe mit grossem Gestaltungsraum und innovativem Entwicklungspotenzial zur Geschäftsführung der «E-Com» interessiert sind, dann richten Sie bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung vertraulich an Frau Patricia Häfeli, Finanzen & Personal, E-Mail: bewerbung@e-commerce-lehre.ch. Frau Patricia Häfeli steht Ihnen für weitere Fragen zum attraktiven Arbeitsangebot im Auftrage der Schweizer Wirtschaft persönlich gerne zur Verfügung. Telefon: 044 878 70 55

E-Com Berufsbildung
E-Commerce Schweiz und Fürstentum Liechtenstein
Neugutstrasse 12, Postfach, 8304 Wallisellen
T +41 44 878 70 55, www.e-commerce-lehre.ch, info@e-commerce-lehre.ch

Scannen & Website www.e-commerce-lehre.ch besuchen. Lassen Sie sich vom Informationsvideo zur neuen Berufslehre inspirieren!

Architektur für mehr Vertrauen? Wie sich Vertrauen systematisch aufbauen lässt

Von Dr. Eric Eller, Senior Managing Consultant bei elaboratum

Unternehmen brauchen das Vertrauen ihrer Kund*innen. Denn ohne Vertrauen werden Angebote abgelehnt, Produkte zur Seite gelegt oder Websites verlassen. Der Kontakt zwischen Unternehmen und ihren Kund*innen mündet dann nicht in der gewünschten Kooperation. Das Wertangebot verpufft. Müssten Unternehmen vor diesem Hintergrund nicht möglichst explizit und systematisch an der Entwicklung von Vertrauen arbeiten? Dieser Artikel ist genau dafür ein Plädoyer. Und er erklärt, wie erfolgreiche Unternehmen auf smarte Weise echtes Vertrauen zu ihren Kund*innen aufbauen.

Dr. Eric Eller

Dr. Eric Eller Sozialpsychologe und Senior Managing Consultant bei elaboratum. Sein neues Buch **«VERTRAUENSARCHITEKTUR»** erschien im März 2022 im Vahlen Verlag.

Stellen wir uns die folgende Situation vor: Eine Person, die Sie vorher nie getroffen haben, steht vor Ihrer Tür und möchte bei Ihnen übernachten. Würden Sie zustimmen? Vermutlich nicht: Sie wissen nicht, ob Sie der fremden Person vertrauen können. Die Person könnte sich als unangenehmer Gast entpuppen. Oder noch schlimmer: Als Serienkiller. Trotzdem hat es das US-Unternehmen Airbnb geschafft, dass sich seine User in den letzten 13 Jahren mehr als 500 Millionen mal genau dafür entschieden haben, eine fremde Person bei sich zu Hause übernachten zu lassen. Und das mit enormem Erfolg: Das Unternehmen ist mittlerweile mehr als 100 Milliarden US-Dollar wert. Wer die Geschichte des Unternehmens kennt, weiss: Dieses neue Vertrauen zwischen Gastgebern und Reisenden ist alles andere als zufällig entstanden. Stattdessen hat das Unternehmen gemeinsam mit der Harvard Business School akribisch untersucht, wovon das Vertrauen seiner Nutzer*innen abhängt und systematisch die notwendigen Rahmenbedingungen für echtes Vertrauen hergestellt.
Vertrauen entsteht also nicht irgendwie zufällig. Vielmehr ist aus jahrzehntelanger Forschung recht gut bekannt, unter welchen Bedingungen es entstehen kann.

Indem Unternehmen die richtigen Voraussetzungen schaffen, können sie die Entstehung von Vertrauen wahrscheinlicher machen. Derartige Vertrauensarbeit lässt sich als Vertrauens-Architektur[3] begreifen: Ähnlich systematisch wie Architekt:innen etwa Brücken und Häuser planen, lässt sich auch die Entwicklung von Vertrauen angehen. Dafür braucht es sowohl psychologisches Wissen über die Determinanten von Vertrauen als auch eine sinnvolle methodische Vorgehensweise.

Die Frage ist nicht, ob wir Vertrauen brauchen, sondern worin

Der Erfolg von Unternehmen hängt massgeblich vom Vertrauen ab, das ihnen entgegengebracht wird. Dabei sollte berücksichtigt werden, dass wir einander nicht grundsätzlich vertrauen, sondern sehr differenziert.
Ein Beispiel: Viele werden zustimmen, der Post zu vertrauen. Täglich dürfen wir erleben, wie das geschichtsträchtige Unternehmen seine Versprechen hält, indem es unsere Briefe, Dokumente und Pakete verlässlich am vereinbarten Ort abliefert. Das hohe Vertrauen in das Kerngeschäft der Post ist aber nicht ohne Weiteres auf andere Bereiche übertragbar. So musste z. B. die deutsche Post im Januar 2020 den E-Postbrief nach zehn erfolglosen Jahren einstellen. Wir vertrauen der Post zwar, dass sie unsere Briefe verlässlich zustellt – aber offenbar nicht, dass sie dies auch im Digitalkontext schafft.
Unternehmen, die an der Entwicklung des Kund*innenvertrauens arbeiten, sollten deshalb möglichst präzise definieren, worin ihnen ihre Kund*innen vertrauen können sollen. Ähnlich wie die Post werden sie dabei in vielen Fällen feststellen: Das heute bestehende Vertrauen ist nicht unbedingt das, was es auch für eine erfolgreiche Zukunft braucht.

Die drei Voraussetzungen für Vertrauen lauten Wollen, Können und Einschätzen

Damit echtes Vertrauen zwischen Unternehmen und ihren Kund*innen entstehen kann, müssen drei Voraussetzungen erfüllt sein: Wollen, Können und Einschätzen. Und auch wirklich nur, wenn alle drei Voraussetzungen erfüllt sind, kann echtes Vertrauen entstehen.

Das Ziel von Vertrauens-Architektur ist Vertrauenswürdigkeit

Für Unternehmen ist Vertrauen ein grundlegender Erfolgsfaktor. Ohne Vertrauen keine Kooperation und ohne Kooperation keine Unternehmung. Die Entwicklung von Vertrauen sollte für Unternehmen dementsprechend an höchster Stelle stehen. Echtes Vertrauen kann aber nur entstehen, wenn Unternehmen nachhaltig im Sinne der Kund*innen handeln und dafür sorgen, dass sich ihr Vertrauen für sie auszahlt.
Andersherum: Wenn Vertrauen ausgenutzt wird, wird es im Keim erstickt. Das Ziel sollte hier also nicht Conversion-Optimierung lauten, nicht Umsatzsteigerung und auch nicht Customer Lifetime Value.
Das Ziel von Vertrauensarbeit ist die Entwicklung von Vertrauen zwischen Unternehmen und ihren Kund*innen. Und dafür braucht es den festen Willen, sich Kund*innen gegenüber vertrauenswürdig zu verhalten. Dabei muss nachhaltige Vertrauensentwicklung nicht im Widerspruch mit kurzfristiger Umsatz- oder Wachstumssteigerung stehen. Es gilt, Kund*innenerlebnisse zu gestalten, die beide Seiten in Einklang bringen: Umsatz und Wachstum auf der einen Seite und Kund*innenvertrauen auf der anderen Seite.
www.elaboratum.ch,
www.vertrauensarchitektur.de

Ce rapport est publié uniquement en allemand.

swissavant

LEISTUNGSBERICHT 2021
Transparente Dokumentation

Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt setzt bei all seinem Handeln auf Transparenz und Effizienz – auch bei der Kommunikation. Besonders interessant sind dabei unsere Leistungsberichte. Diese zeigen auf, wofür sich der Verband engagiert, weshalb er dies tut, wie er es tut – und was er dabei bereits erreicht hat.

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2021
Une documentation transparente

Swissavant – Association économique artisanat et ménage mise sur la transparence et l'efficacité dans toutes ses actions – y compris en matière de communication. Nos rapports d'activité sont particulièrement intéressants à cet égard. Ceux-ci montrent ce pour quoi l'association s'engage, pourquoi elle le fait, comment elle le fait – et ce qu'elle a déjà réalisé dans ce cadre.

Hier kostenlos anschauen. Es lohnt sich!
Voir gratuitement ici. Cela en vaut la peine!

KEA Karl Ernst AG
GEMEINSAM DIE ZUKUNFT GESTALTEN

Die Karl Ernst AG mit Sitz in Schlieren ist ein modernes, familiengeführtes Grosshandelsunternehmen im Bereich Werkzeuge und Maschinen. In unserem Kundendienst suchen wir nach Vereinbarung eine/n

Sachbearbeiter/in Verkauf Innendienst, 100%

Ihre Anforderungen

- Kaufmännische, technisch-handwerkliche Grundausbildung oder fundierte Ausbildung in der Eisenwarenbranche
- Mindestens zwei Jahre Erfahrung im Verkauf Innendienst
- Gute PC-Kenntnisse im MS Office (Word, Excel, Outlook) sowie gute ERP Kenntnisse
- sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- sehr gute Französischkenntnisse in Wort und Schrift
- Italienischkenntnisse wünschenswert
- Verantwortungsbewusstsein sowie Selbständigkeit
- Freude am regen telefonischen Kundenkontakt und der Arbeit im Team

Ihre Aufgaben

- Entgegennehmen von Offertanfragen und Kundenaufträgen per Telefon oder E-Mail
- Komplette Auftragsbearbeitung und Überwachung der Aufträge
- Technische Kundenberatung am Telefon
- Allgemeine administrative Aufgaben
- Unterstützung des Einkaufes

Wir bieten Ihnen ein interessantes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet.
Zeitgemässe Infrastruktur sowie attraktive Anstellungsbedingungen.

Können wir Ihr Interesse wecken? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständige, elektronische Bewerbung.
Diese senden Sie an g.luethi@karlernstag.ch.

KARL ERNST AG
Herr Gérald Lüthi
Industriestrasse 3
8952 Schlieren
g.luethi@karlernstag.ch
Tel. 044 271 15 85

KEA Karl Ernst AG CH-8952 Schlieren | karlernstag.ch

«Mittelpunkt ist der Mensch!»

Engagierte Mitarbeitende, ein wunderschönes Geschäft und ein spürbares «Miteinander für alle»: Das ist die Haushaltfiliale der Iseli + Albrecht AG in Schaffhausen. Mit der Auszeichnung **«Bester Ausbildungsbetrieb 2021»** anerkennt die Förderstiftung polaris, was man in der Schaffhauser Altstadt für die Berufsbildung im Fachhandel leistet.

«L'être humain au centre!»

Un personnel engagé, un commerce esthétique où l'on perçoit que «chacun collabore pour le bien de tous»: telle est la filiale ménage de Iseli + Albrecht AG à Schaffhouse. En lui attribuant la distinction de **«Meilleure entreprise formatrice 2021»,** la fondation polaris reconnaît les prestations fournies dans la vieille ville de Schaffhouse en faveur de la formation professionnelle dans le commerce spécialisé.

«Iseli + Albrecht AG – seit 1982» Der Hinweis auf die Gründung gehört zum visuellen Firmenauftritt. In Zeiten, wo Start-ups aller Art wie Pilze aus dem Boden schiessen und hochgejubelt werden, steht «seit 1982» als ein wohltuendes Sinnbild für Kontinuität und Verlässlichkeit. Beides sind Werte, mit denen sich das Unternehmen im Markt gut behauptet – notabene am Standort Schaffhausen, unweit der deutschen Grenze. Geschäftsführer und Inhaber Peter Albrecht weiss, wovon er spricht: «Solange wir anders sind als die grossen Ketten und das Internet, haben wir eine Marktberechtigung!» Mit erlesenen Produkten, persönlicher Beratung und umfassenden Dienstleistungen gibt sich das Unternehmen ein eigenes Profil. «Seit 1982» zeigt klar: Es funktioniert!

Nicht Start-up, sondern Spin-off

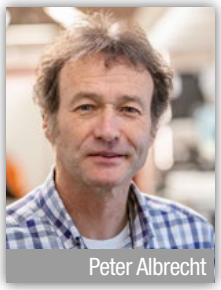
Die späteren Gründer Christoph Iseli und Peter Albrecht waren bis 1982 zusammen in einem Unternehmen für Elektrohaushaltgeräte tätig – der eine als Buchhalter und Verkäufer, der andere als Elektromonteur. Umständehalber entschlossen sich die beiden, ein gleichartiges Geschäft in Eigenregie selbst aufzubauen. «Wir starteten an der Webergasse – zwei Mann und ein Occasions-Lieferwagen», erinnert sich Albrecht. Bereits zwei Jahre später folgte der Umzug an die Münstergasse, wo man 1997 das Weisswarengeschäft mit einer hochstehenden Haushaltabteilung ergänzte. Es kamen Elektrogeräte-Filialen in Visp, Winterthur, Thun und Weinfelden dazu. «Zu unserem 25-Jahre-Jubiläum durften wir der Einkaufsstadt Schaffhausen und uns selbst ein Geburtstagsgeschenk machen: Wir eröffneten unser ‹Bistro + Haushalt› neu, und zwar als Kombination von Fachgeschäft und Kleingastronomie. Wir konnten damit

«Iseli + Albrecht AG – depuis 1982»: cette indication de la date de fondation fait partie de la présentation visuelle de l'entreprise. A une époque où les start-ups en tous genres poussent comme des champignons et sont célébrées, la mention «depuis 1982» symbolise de façon bienfaisante la continuité et la fiabilité. Ces deux valeurs permettent à l'entreprise de s'affirmer sur le marché, notamment à Schaffhouse, non loin de la frontière allemande. Le directeur et propriétaire Peter Albrecht sait de quoi il parle: «Tant que nous serons différents des grandes chaînes et de l'Internet, nous aurons notre place sur le marché!» Des produits sélectionnés, des conseils personnalisés et des services étendus donnent à l'entreprise son propre profil. «Depuis 1982» indique clairement: ça marche!

Ce n'est pas une start-up, mais un spin-off

Les futurs fondateurs Christoph Iseli et Peter Albrecht ont travaillé tous deux jusqu'en 1982 dans une entreprise d'appareils électroménagers, le premier comme comptable et vendeur, le second comme monteur-électricien. Les circonstances de l'époque les ont décidés à créer eux-mêmes une entreprise analogue. «Nous avons commencé à la Webergasse – deux hommes et une camionnette d'occasion», se souvient Albrecht. Deux ans plus tard déjà, ils ont déménagé à la Münstergasse où, en 1997, ils ont ajouté au gros électroménager un rayon d'articles de ménage haut-de-gamme. Ils ont ensuite ouvert des filiales d'électroménager à Viège, Winterthour, Thoune et Weinfelden. «Pour les 25 ans d'existence de l'entreprise, nous avons offert à Schaffhouse comme ville de shopping et à nous-mêmes un cadeau d'anniversaire:

►►


Peter Albrecht

«Wir bereichern mit unserem gepflegten Haushaltgeschäft das Altstadtbild von Schaffhausen – aber auch das lokale Berufsbildungsangebot.»
Peter Albrecht, Geschäftsführer und Inhaber der Iseli + Albrecht AG, Schaffhausen

«Notre magasin soigné spécialisé en articles de ménage enrichit l'image de la vieille ville de Schaffhouse, mais aussi l'offre locale de formation professionnelle.»
Peter Albrecht, directeur et propriétaire d'Iseli + Albrecht AG, Schaffhouse

die Verkaufsfläche verdoppeln!» Seither bietet die Haushaltfiliale der Iseli + Albrecht AG in Schaffhausen als führendes und nahezu einziges Geschäft in der Altstadt, wonach die gehobene Koch- und Tischkultur verlangt: Ideen und Inspirationen, ein gepflegtes Sortiment, fachkompetente Beratung, Reparaturen und Dienstleistungen aller Art, kreative Kurse und Animationen rund ums Kochen und Geniessen – und alles kombiniert mit einem gemütlichen Bistro-Erlebnis, je nach Witterung auch im Freien auf der Gasse.

Ausbilden: Daueraufgabe und Dauerfreude

Das Konzept ist durchdacht: «Was wir zeigen, verkaufen wir. Und was wir verkaufen, reparieren wir.» Das gilt für den im Bistro servierten Wein und die Gläser genauso wie für Kaffe und Geschirr. Es gibt Schleifkurse und einen umfassenden Schärfdienst, ebenso Gravuren in alle denkbaren Artikel. «Früher dominierte der Thekenverkauf. Heute generieren wir den grössten Teil unseres Umsatzes mit persönlicher Dienstleistung und Beratung sowie in Zusammenarbeit mit Generalunternehmen und öffentlicher Hand», bilanziert Peter Albrecht. In den Werten, die das Internet nicht bieten könne, lägen die Chancen für den stationären Handel. Das Unternehmen bildet seit 1983 aus. Gestartet war man mit einer Bürolehre und konzentrierte sich dann auf die Verkaufsausbildung für Elektrogeräte und Weisswaren. 1996 kam der Haushalt als eigenständige Geschäftssparte am Hauptsitz in Schaffhausen dazu – und damit auch die Ausbildung im Detailfachhandel Haushalt. «Wir haben insgesamt stets etwa sieben junge Menschen in der Ausbildung, zwei davon im unserem ‹Bistro + Haushalt› in Schaffhausen.» In all den Jahren konnte man bei Iseli + Albrecht bereits über fünfzig Jugendliche beim Einstieg ins Berufsleben begleiten. Insofern gehört die Berufsbildung fest zur Unternehmenskultur. Peter Albrecht schmunzelt dazu: «Wir hatten immer gute Erfolge mit der Ausbildung, auch wenn uns die Jungen gelegentlich ziemlich fordern. Das Ergebnis unserer Bemühungen – ein junger Mensch mit Kompetenzen und Chancen – macht immer Freude. Und wenn es etwas mehr Einsatz von allen brauchte, ist die Genugtuung umso grösser.»

nous avons rouvert notre ‹Bistro + Ménage› combinant commerce spécialisé et petite restauration. Nous avons ainsi pu doubler la surface de vente!» Depuis, la filiale ménage de Iseli + Albrecht AG à Schaffhouse est le commerce leader et quasiment le seul de la vieille ville à offrir tout ce qu'exigent la culture culinaire et les arts de la table de haut niveau: des idées qui inspirent, une gamme de produits soignée, des conseils d'experts, des réparations et des services en tous genres, des cours et des animations de créativité culinaire pour les gourmets, le tout avec un bistrot convivial, voire dehors dans la rue si le temps le permet.

La formation: une tâche mais aussi une joie permanentes

Le concept est raffiné: «Ce que nous montrons, nous le vendons. Et ce que nous vendons, nous le réparons.» Cette maxime vaut autant pour le vin et le café servis au bistrot que pour les verres et la vaisselle. Nous offrons des cours, un service étendu d'aiguisage et même un service de gravure sur tous les articles imaginables. «Autrefois, la vente au comptoir prédominait. Aujourd'hui, nous réalisons la plus grande partie du chiffre d'affaires par nos services et nos conseils personnalisés et en collaborant avec des entreprises générales et les pouvoirs publics», conclut Peter Albrecht. Les opportunités du commerce stationnaire résident dans les valeurs que l'internet ne peut pas offrir. Depuis 1983, l'entreprise forme des apprentis. Nous avions d'abord engagé un apprenti de bureau, puis nous nous sommes concentrés sur la formation de vente d'appareils électriques et de gros électroménager. En 1996, nous avons ajouté le ménage comme branche d'activité indépendante au siège principal à Schaffhouse et, par conséquent, la formation de spécialistes en articles de ménage. «En général, nous avons environ sept jeunes en formation, dont deux dans notre ‹Bistro + Ménage› à Schaffhouse.» Au fil des années, la maison Iseli + Albrecht a déjà accompagné plus de cinquante jeunes dans leur initiation à la vie professionnelle. La formation professionnelle fait donc partie intégrante de notre culture d'entreprise. Peter Albrecht ajoute en souriant: «Nous avons toujours eu de bons résultats dans la formation, même s'il arrive que les jeunes nous sollicitent passablement. Le résultat, à savoir doter une jeune personne de compétences et d'opportunités, fait toujours plaisir. Et si tous doivent faire un effort supplémentaire, la satisfaction n'en est que plus grande.»

►►

polaris förderstiftung

►► ...FORTSETZUNG / ...SUITE

Fachwissen und Kompetenz

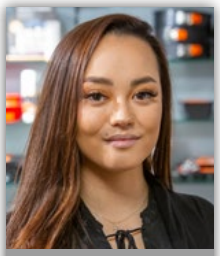
Ein Werbespot auf der Website von Iseli + Albrecht sagt, eine gute (Kauf-)Entscheidung basiere auf Fachwissen und Kompetenz. Darauf angesprochen erklärt Peter Albrecht: «Das reine Fachwissen lernen unsere Auszubildenden im Geschäft, in der Schule und in den überbetrieblichen Kursen. Es braucht darüber hinaus aber auch Verkaufskompetenz, also das Feingefühl für den Kunden, seine Bedürfnisse und Vorstellungen! Und die genauen Kenntnisse der innerbetrieblichen Abläufe und Angebote wie Ratenzahlung, Leihgeräte- und Occasions-Verfügbarkeit sowie eine sehr gute Sortiments-Kenntnis. Das nennen wir Kompetenz, und mit beidem zusammen sind wir erfolgreich!» Denn es gehe schlussendlich darum, den Menschen nicht nur zufrieden zu stellen, sondern mit der Gesamtleistung nach Möglichkeit zu überraschen. «Wenn unsere Kunden den Laden verlassen oder wir vor Ort ein Gerät in Betrieb genommen haben, und es dann heisst: Wow! … Dann haben wir unseren Job gut und Menschen glücklich gemacht.»

Bericht: Andreas Grünholz, Fotos: apix

Connaissances techniques et compétences

Un spot publicitaire sur le site d'Iseli + Albrecht dit qu'une bonne décision (d'achat) se fonde sur des connaissances techniques et des compétences. Interrogé à ce sujet, Peter Albrecht s'explique: «Nos apprentis apprennent les connaissances techniques pures au magasin, à l'école et aux cours interentreprises. Toutefois, en plus de la compétence commerciale, il leur faut une sensibilité pour le client, ses besoins et ses attentes. Ils doivent aussi connaître exactement les processus internes et les offres de l'entreprise, comme le paiement échelonné, les prêts d'appareils et les occasions disponibles et avoir une très bonne connaissance de l'assortiment. Voilà ce que nous appelons de la compétence, ce sont ces deux éléments qui nous permettent de réussir!» Car en fin de compte, il faut non seulement satisfaire les clients, mais si possible les étonner par l'étendue de la prestation. «Quand nos clients quittent le magasin ou que nous avons mis une machine en service chez eux et qu'ils disent: Waouh! ... alors nous avons bien fait notre boulot et les avons rendus heureux.»

Reportage: Andreas Grünholz, photos: apix



Ashley Böhm

«Wir freuen uns enorm über die Auszeichnung als bester Ausbildungsbetrieb! Das motiviert zu noch mehr Einsatz!»

Ashley Böhm, Filialleiterin Haushalt und Ausbildnerin

«Cette distinction de meilleure entreprise formatrice nous fait énormément plaisir! Elle nous motive à nous engager encore plus!»

Ashley Böhm, directrice de la filiale ménage et formatrice

Bettina Widmer, ehemalige Lernende Haushalts-Abteilung, Abschluss 2021 als Detailhandelsfachfrau EFZ (links).
Valeria Calvano, Lernende Haushalt 3. Lehrjahr (rechts).

Bettina Widmer, ancienne apprentie du rayon ménage, diplômée en 2021 comme gestionnaire du commerce de détail avec CFC (à gauche).
Valeria Calvano, apprentie ménage, 3ème année (à droite).

Melvin Winterflood, ehemaliger Lernender Elektro-Abteilung, Abschluss 2021 als Detailhandelsfachmann EFZ.

Melvin Winterflood, ancien apprenti du département de quincaillerie, diplôme en 2021 de gestionnaire du commerce de détail CFC.

Die Berichterstattung über den Gewinner des Förderpreises 2021 im Bereich Eisenwaren, Arthur Weber AG, Seewen, wurde in der Februar-Ausgabe in der perspective publiziert.

La présentation du lauréat du prix de la meilleure entreprise formatrice 2021 dans le secteur quincaillerie, Arthur Weber AG, Seewen, a été publié dans le numéro de février de perspective.

Berufsbildung im Spannungsfeld zwischen Bund und Kantonen

Bildung: Etwa doch ein Polenta- und Röstigraben?

In der deutschen Schweiz absolvieren 64 Prozent der Jugendlichen eine Lehre. Ganz anders in der Romandie, wo dies nicht einmal die Hälfte des Jahrgangs tun. Ein vom Schweizerischen Nationalfonds finanziertes Forschungsprojekt ging der Frage nach, warum das so ist. Der Beitrag zeigt anhand von drei Kantonen (ZH, GE, TI), dass wichtige politische Weichenstellungen Anfang der 60er-Jahre erfolgten, unter anderem mit dem Vollzug des neuen Berufsbildungsgesetzes. Während man im Kanton Zürich die Initiative den Berufsverbänden überliess, die weitgehend an der Organisation der kantonalen Berufsbildung beteiligt waren, verstand man im Kanton Genf die Berufsbildung als Teil eines umfassenderen Bildungssystems mit politischen und sozialen Zielen.

Den kompletten Bericht finden sie auf der Website des SGAB
www.sgab-srfp.ch

La formation professionnelle dans la polarité entre la Confédération et les cantons

Une barrière de rösti ou de polenta dans notre système de formation?

En Suisse alémanique, 64% des jeunes accomplissent un apprentissage. Il en va tout à fait différemment en Suisse romande, où ce n'est même pas le cas de la moitié des élèves d'une année. Un projet de recherche financé par le Fonds national suisse a cherché à en déterminer les raisons. Cet article montre à l'exemple de trois cantons (ZH, GE, TI) que d'importants aiguillages politiques ont été posés au début des années 60, entre autres avec l'exécution de la nouvelle loi sur la formation professionnelle. Tandis que l'on a laissé dans le canton de Zurich l'initiative aux associations professionnelles qui ont participé dans une large mesure à l'organisation de la formation professionnelle cantonale, on a considéré dans le canton de Genève la formation professionnelle comme partie d'un système éducatif d'ensemble avec des objectifs politiques et sociaux.

Vous trouverez le rapport complet sur le site web du SRFP
www.sgab-srfp.ch/fr

DIE HARDWARE

Der Treffpunkt für die Profis der Eisenwaren- und Werkzeugbranche

Fakten

- 3 Tage: vom 8. bis 10. Januar 2023
- 60 Aussteller
- 450 Marken
- 2000 Besuchende

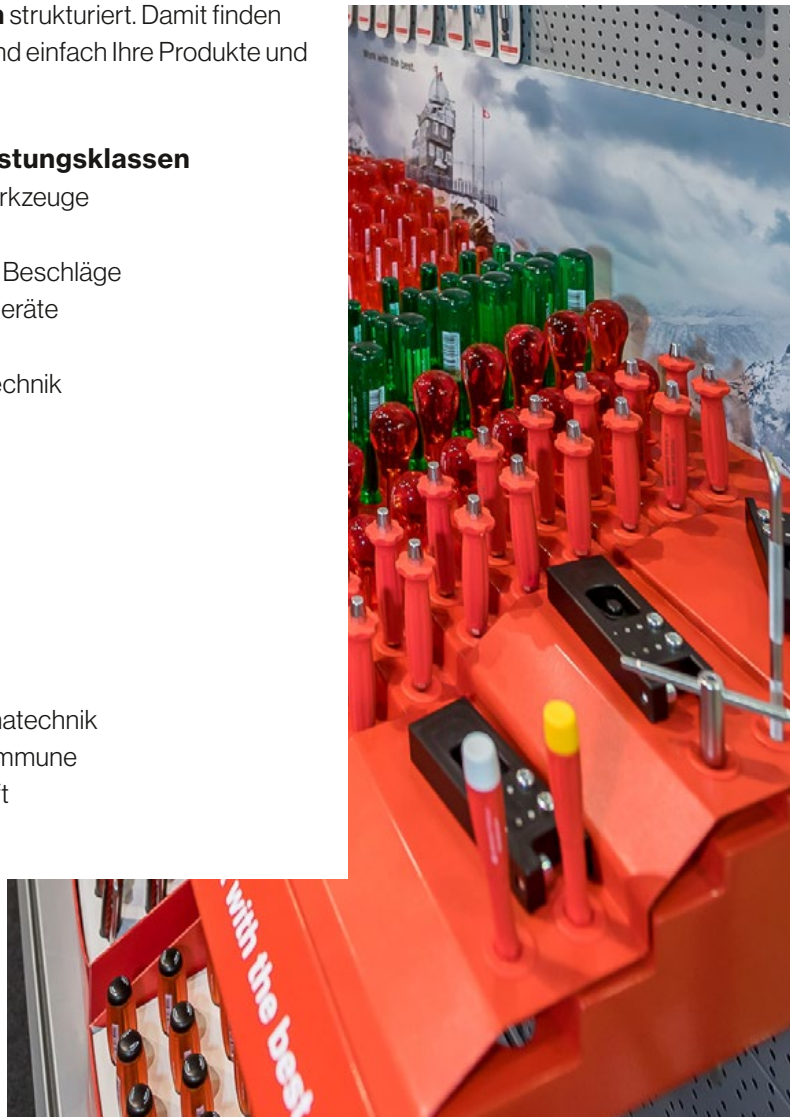
Die Hardware 2023 ist nach **Produkt- und Dienstleistungsklassen** sowie nach zielgruppenorientierten **Anwendungsbereichen** strukturiert. Damit finden die Besuchenden schnell und einfach Ihre Produkte und Dienstleistungen.

Produkt- und Dienstleistungsklassen

- Eisenwaren und Handwerkzeuge
- Elektrowerkzeuge
- Befestigungstechnik und Beschläge
- Garten- und Reinigungsgeräte
- Arbeitssicherheit
- Sicherheit und Schliesstechnik

Anwendungsbereiche

- Industrie und Gewerbe
- Baugewerbe
- Holzbau und Schreiner
- Haus, Heim und Hobby
- Elektro
- Metallbau
- Sanitär, Heizung und Klimatechnik
- Öffentliche Hand und Kommune
- Land- und Forstwirtschaft



8. bis 10. Januar 2023
Messe Luzern

Hardware

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Online anmelden – ohne Risiko!

Profitieren Sie erstmals von unserer neuen Online-Anmeldung. Werden Sie noch heute Teil der Hardware und buchen Sie Ihren Auftritt – und das ohne Risiko. Sollte entgegen unseren Erwartungen die Corona-Pandemie die Durchführung der Messe in unseren Hallen verunmöglichen, entstehen für Sie keine Flächen- und Standkosten seitens der Messe Luzern.

Stände werden ab Mai 2022 zugeteilt. Anmeldung unter www.hardware-luzern.ch

Haben Sie Fragen?

Unser Messeteam steht Ihnen gerne zur Verfügung.
Tel. +41 41 318 37 00

Renate Ulrich
Projektleiterin
renate.ulrich@messeluzern.ch

Franziska Lehnen
Messekoordinatorin
franziska.lehnen@messeluzern.ch

Patronat

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

Veranstalterin

MESSELUZERN

Fokussiert und spezialisiert

Der Reinigungsspezialist Kärcher hat seine Zusammenarbeit mit der Hasler-Gruppe nochmals intensiviert und im März 2022 einen weiteren Kärcher Store in der Geschäftsstelle von Hasler in Schlieren eröffnet.

Innerhalb der Hasler-Gruppe – mit ihrem Hauptsitz in Winterthur – ist der neue Kärcher Store in der Filiale Schlieren der dritte Verkaufsstützpunkt neben dem Kärcher Center in der Geschäftsstelle Oerlikon sowie dem Kärcher Store in Winterthur. Dass damit bereits der 39. Kärcher Store/Center in der Schweiz eröffnet wurde, erwähnte der anwesende Sebastian Steiner, Verkaufsleiter Fachhandel der Kärcher AG, mit grosser Freude.

Im funktionalen und modern eingerichteten Verkaufslokal mit einer Ladenfläche von über 450 m², nimmt der neue Kärcher Store mit 80 m² einen ansehnlichen Anteil ein. Dass dabei die beiden gelben Firmenfarben perfekt aufeinander abgestimmt sind, sei nur am Rande erwähnt.

Sinisa Lebic, der Geschäftsstellenleiter, führt das Ladenlokal mit seinen 8 Mitarbeitenden sowie die angegliederte Werkstatt seit 2008 und ist sichtlich stolz, dass er mit dem neuen Kärcher Store – als Shop-in-Shop-Konzept – die Profis aus Handwerk und Industrie noch besser im Bereich der professionellen Reinigung beraten kann.

Concentré et spécialisé

Le spécialiste du nettoyage Kärcher a encore intensifié sa collaboration avec le Groupe Hasler en ouvrant en mars 2022 un nouveau Kärcher Store dans la succursale de Hasler à Schlieren.

Au sein du Groupe Hasler, dont le siège social est à Winterthur, le nouveau Kärcher Store dans la filiale de Schlieren est le troisième point de vente en plus du Kärcher Center de la succursale d'Oerlikon et du Kärcher Store de Winterthur. C'est avec grand plaisir que Sebastian Steiner, responsable des ventes pour le secteur du commerce spécialisé chez Kärcher SA, a ouvert ce qui est déjà le 39ème Kärcher Store/Center en Suisse.

Dans ce commerce aménagé de façon moderne et fonctionnelle avec une surface de vente de plus de 450 m², le nouveau Kärcher Store occupe une part considérable avec ses 80 m². Remarquons en passant que les deux couleurs jaunes des entreprises s'harmonisent parfaitement.

Sinisa Lebic, chef de la filiale, dirige depuis 2008 le magasin avec ses 8 collaborateurs ainsi que l'atelier attenant. Il est visiblement fier de pouvoir conseiller encore mieux les clients de l'artisanat et de l'industrie dans le domaine du nettoyage professionnel grâce au nouveau Kärcher Store basé sur le concept du Shop-in-Shop.

«Innovative Kärcher-Produkte kundenorientiert in den Fokus stellen – hierfür steht unser Konzept. Die langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Hasler und Kärcher wird mit dieser Eröffnung weiter ausgebaut und gestärkt.»

Sebastian Steiner,
Verkaufsleiter Fachhandel der Kärcher AG

Sebastian Steiner

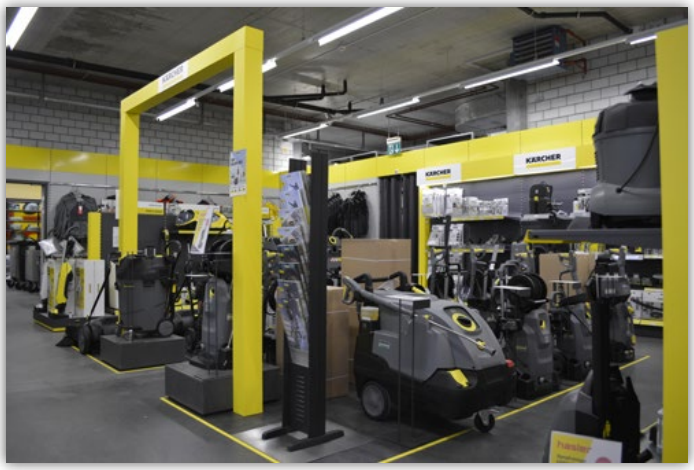
«Mettre en avant les produits innovants de Kärcher de manière axée sur les clients, telle est notre conception. L'ouverture de ce nouveau centre étend et renforce encore plus la collaboration fructueuse de longue date entre Hasler et Kärcher.»

Sebastian Steiner, Responsable des ventes
au commerce spécialisé de Kärcher SA

►►

Neben dem neuen Kärcher Store bietet die Verkaufsstelle in Schlieren als Besonderheit eine Reparatur- und Service-Werkstatt – im Bedarfsfall auch mit eigenem Baustellenfahrzeug direkt vor Ort beim Kunden – sowie eine hohe Fachkompetenz im Bereich von Diamantwerkzeugen an.
Die ganze Belegschaft der Geschäftsstelle freut sich, ihren Kunden die innovativen Produkte von Kärcher nun noch besser präsentieren zu können.
www.kaercher.ch, www.hasler.ch

Outre le nouveau Kärcher Store, le point de vente à Schlieren offre, comme particularité, un atelier de réparation et d'entretien qui, en cas de besoin, se rend directement sur place chez le client avec son propre véhicule de chantier, ainsi qu'une grande compétence dans le domaine des outils diamantés.
Tout le personnel du magasin se réjouit de pouvoir présenter encore mieux aux clients les produits innovants de Kärcher.
www.kaercher.ch, www.hasler.ch



Während der schlichten Eröffnungsfeier für den neuen Kärcher Store waren neben Sebastian Steiner, Verkaufsleiter Fachhandel der Kärcher AG, auch Christof Hasler, Geschäftsführer der Hasler + Co AG und Karl Steiner, Managing Director der Kärcher AG sowie Sinisa Lebic Geschäftsstellenleiter Schlieren, anwesend (v.l.n.r).
Zum Abschluss der kleinen Feier zerschnitten Christof Hasler, zeitgleich mit Karl Steiner das weisse Band und eröffneten stilsicher den 39. Kärcher Store.

En plus de Sebastian Steiner, responsable des ventes au commerce spécialisé de Kärcher SA, les personnes suivantes assistaient à la modeste cérémonie d'ouverture du nouveau Kärcher Store: Christoph Hasler, directeur de Hasler + Co SA et Karl Steiner, Directeur exécutif de Kärcher SA ainsi que Sinisa Lebic, responsable de la filiale de Schlieren (de g. à dr.).
Pour clore la petite fête, Christoph Hasler et Karl Steiner ont coupé le ruban blanc en même temps et ouvert de façon stylée le 39ème Kärcher Store.

Die *perspective* gratuliert der Hasler + Co AG und der Kärcher AG im Namen des Wirtschaftsverbandes Swissavant zur Eröffnung des neuen Kärcher Store und wünscht viel Erfolg für die Zukunft.

Au nom de l'Association économique Swissavant, *perspective* félicite Hasler + Cie SA et Kärcher SA à l'occasion de l'ouverture du nouveau Kärcher Store et leur souhaite beaucoup de succès pour l'avenir.

Interior Furniture: spoga+gafa 2022 präsentiert Pop-up Event

Einmalig in 2022 ergänzt das Pop-up Event **«Home meets spoga+gafa»**, welches sich der Interior-Möbelwelt widmet, das Möbelsegment der spoga+gafa.

Vereint werden damit in Halle 4.2 Indoor- und Outdoorkräfte an einem Ort gezeigt. Das Pop-Up Event ermöglicht effiziente Ordertätigkeiten zum bestmöglichen Termin für Einkäufer und Händler, die ihren Kunden Outdoor- wie Indoor-Möbel anbieten und an einem Ort ordern möchten. Ein generelles und nachhaltig vorgesehenes neues Hallensetup der Möbelhallen der spoga+gafa schafft auch über 2022 hinaus eine neue Dynamik und garantiert beste Frequenzen in allen Furniture-Hallen. Die Hallen 3.1, 11.1 & 11.2 sowie die unique-Halle 10.2 bilden künftig ein «Möbel-Dreieck der kurzen Wege».

Ausstellerseitig richtet sich die «Home meets spoga+gafa» an In- und Outdoor-Möbelhersteller aus der Mitte des Marktes. Das Pop-up Event ist eine von drei attraktiven Beteiligungsformen im Jahr 2022 für die Interior Branche auf dem Weg zur imm cologne 2023. Es ergänzt die kontinuierlichen Kontaktpunkte entlang der gesamten Wertschöpfungskette, die die Koelnmesse mit einem Portfolio von der interzum über die spoga+gafa und imm cologne bis hin zur ORGATEC bietet. Die Präsentation nicht nur von Produktneuheiten, sondern auch von Bestseller-Modellen zu diesem Zeitpunkt ist optimal: Die Zeiten sind weiterhin unruhig, der Markt ist volatil, sodass auch Bestseller-Modelle mit kleinen Updates auf der «Home meets spoga+gafa» eine Plattform finden, um die Geschäfte weiter anzukurbeln. Zudem profitieren die Teilnehmer von zwei weiteren Vorteilen der spoga+gafa: Besucher und Internationalität. Zu den Hauptbesuchergruppen zählen historisch die Grossflächen des Möbelhandels, der Möbelfachhandel sowie die weltweiten Bau- und Heimwerkermärkte.

www.spogagafa.de

Interior Furniture: événement pop-up à spoga+gafa 2022

Fait sans précédent, à spoga+gafa 2022, l'événement pop-up **«Home meets spoga+gafa»**, dédié à l'univers du mobilier d'intérieur, viendra compléter la présentation du segment mobilier.

C'est ainsi que les meubles de jardin et d'intérieur seront exposés côte à côte dans le hall 4.2. L'événement pop-up est synonyme d'activité transactionnelle au moment idéal et donc d'efficacité pour les commerçants qui souhaitent proposer à leurs clients des meubles outdoor et indoor de même que pour les acheteurs désireux de passer leurs commandes à un seul et même endroit. Un nouveau plan général et durable des halls occupés par le mobilier garantira leur fréquentation optimale et créera également une nouvelle dynamique, au-delà de spoga+gafa 2022. Les halls 3.1, 11.1 & 11.2 ainsi que le hall 10.2 où est présenté le segment «garden unique» formeront à l'avenir un «triangle mobilier courtes distances».

Côté exposants, «Home meets spoga+gafa» s'adresse aux fabricants de meubles outdoor et indoor du milieu de gamme. L'événement pop-up est l'une des trois formes de participation attrayantes que la branche Intérieurs se voit proposer en 2022, en attendant le déroulement d'imm cologne 2023. Il s'ajoute aux points de contact réguliers, mis en place par Koelnmesse tout au long de la chaîne de valeur avec interzum, spoga+ gafa, imm cologne et ORGATEC. La présentation de nouveautés mais aussi de modèles à succès est optimale à ce moment-là. Les temps restent incertains et le marché est volatil si bien que «Home meets spoga+gafa» sert également de plateforme aux modèles à succès ayant fait l'objet de petites améliorations, ce qui continuera de stimuler l'activité. En outre, les participants à spoga+gafa profitent de deux autres avantages : présence de nombreux visiteurs et internationalité. Les principaux groupes de visiteurs représentent traditionnellement les grandes surfaces et les magasins de meubles de même que les enseignes de distribution de matériaux de construction et de bricolage à l'échelle mondiale.

www.spogagafa.de

Hornbach erzielt Rekordumsatz

Die Hornbach-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2021/2022 einen Rekordumsatz von 5,9 Mrd. EUR, ein Plus von 7,7%.

Der Hornbach-Konzern meldete neue Umsatzrekordzahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr.
Quelle: Hornbach

Die Hornbach-Gruppe hat im Geschäftsjahr 2021/2022 den Rekordumsatz des Vorjahres erneut übertroffen und in wesentlichen Teilen des Geschäftsgebiets Marktanteile gewonnen. Dies gab das Unternehmen Ende März 2022 bekannt.
Der Nettoumsatz wuchs nach ungeprüften, vorläufigen Zahlen um 7,7 Prozent auf 5,875 Mrd. Euro und lag damit leicht über der zuletzt erwarteten Spanne von +2 bis +7 Prozent. Der verstärkte Fokus der Verbraucher auf das eigene Zuhause habe sich fortgesetzt, so Hornbach in der Mitteilung weiter, und die Nachfrage nach Heimwerker- und Baumarktprodukten sei hoch geblieben. Die Pandemiebedingten Schliessungen von stationären Märkten für Privatkunden seien durch die Ausweitung des Online-Handels und Click & Collect ausgeglichen worden.

Der grösste operative Teilkonzern, Hornbach Baumarkt AG, der zum 28. Februar 2022 167 Standorte und neun Onlineshops betrieb (Vorjahr: 163), steigerte seinen Umsatz um 7,4 Prozent auf 5,496 Mrd. Euro. Auf vergleichbarer Fläche und währungsbereinigt stieg der Umsatz von Hornbach Baumarkt um 5,4 Prozent. Die Onlineumsätze (inklusive Click & Collect) wuchsen um 10,5 Prozent auf 944 Mio. Euro (Vorjahr: 854 Mio. Euro). Der Teilkonzern Hornbach Baustoff Union GmbH verzeichnete ein Umsatzwachstum von 11,8 Prozent auf 377 Mio. Euro.

Internationale Aktivitäten verzeichnen ein Plus von 10,3%
In den acht Ländern ausserhalb Deutschlands (Region übriges Europa) erreichte der Teilkonzern Hornbach Baumarkt AG einschliesslich des Onlinehandels einen Netto-Umsatzzuwachs von 10,3% auf 2,716 Mrd. Euro (Vorjahr: 2,463 Mrd. Euro). Der Auslandsanteil am Konzernumsatz stieg damit leicht von 48,1% auf 49,4%.
Flächen- und währungskursbereinigt steigerte Hornbach die Umsätze in der Schweiz von 12,3% auf 12,7%. Im Geschäftsjahr 2021/2022 wurde in der Schweiz ein neuer Bau- und Gartenmarkt in Sirnach/TG eröffnet.
www.hornbach.com

Hornbach réalise un chiffre d'affaires record

Le groupe Hornbach a réalisé un chiffre d'affaires record de 5,9 mrd. d'euros au cours de l'exercice 2021/2022, soit une hausse de 7,7%.

Le groupe Hornbach a annoncé de nouveaux chiffres d'affaires records pour l'exercice écoulé.
Source: Hornbach

Au cours de l'exercice 2021/2022, le groupe Hornbach a de nouveau dépassé le chiffre d'affaires record de l'année précédente et a gagné des parts de marché dans des parties essentielles de sa zone d'activité. C'est ce qu'a annoncé l'entreprise fin mars 2022.
Selon des chiffres provisoires non audités, le chiffre d'affaires net a augmenté de 7,7 pour cent pour atteindre 5,875 milliards d'euros, dépassant ainsi légèrement la fourchette de +2 à +7 pour cent attendue dernièrement. La focalisation accrue des consommateurs sur leur propre maison s'est poursuivie, ajoute Hornbach dans son communiqué, et la demande de produits de bricolage et de construction est restée élevée. Les fermetures de magasins stationnaires pour les particuliers, dues à la pandémie, auraient été compensées par l'expansion du commerce en ligne et du Click & Collect.

Le plus grand sous-groupe opérationnel, Hornbach Baumarkt AG, qui exploitait 167 sites et neuf boutiques en ligne au 28 février 2022 (année précédente: 163), a augmenté son chiffre d'affaires de 7,4 pour cent à 5,496 milliards d'euros. Sur une surface comparable et après correction des effets de change, le chiffre d'affaires de Hornbach Baumarkt a augmenté de 5,4 pour cent. Les ventes en ligne (y compris Click & Collect) ont augmenté de 10,5 pour cent pour atteindre 944 millions d'euros (année précédente: 854 millions d'euros). Le sous-groupe Hornbach Baustoff Union GmbH a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires de 11,8 pour cent à 377 millions d'euros.

Les activités internationales enregistrent une hausse de 10,3%
Dans les huit pays hors Allemagne (région Reste de l'Europe), le sous-groupe Hornbach Baumarkt AG a réalisé, y compris le commerce en ligne, un chiffre d'affaires net en hausse de 10,3%, à 2,716 milliards d'euros (année précédente: 2,463 milliards d'euros). La part de l'étranger dans le chiffre d'affaires du groupe a ainsi légèrement augmenté, passant de 48,1% à 49,4%.
Après correction des surfaces et des taux de change, Hornbach a augmenté son chiffre d'affaires en Suisse de 12,3% à 12,7%. Au cours de l'exercice 2021/2022, un nouveau magasin de bricolage et de jardinage a été ouvert en Suisse à Sirnach/TG.
www.hornbach.com

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

KMU-Portal
für kleine und mittlere Unternehmen
Portail PME
pour petites et moyennes entreprises

Neues Datenschutzgesetz (revDSG)

Die Schweiz bekommt ein neues Gesetz für den besseren Schutz der Daten ihrer Bevölkerung. Die hiesigen Unternehmen müssen sich ab dem **1. September 2023** an die revidierten Regelungen anpassen.

Die Kompatibilität des Schweizer Rechts mit dem EU-Recht, insbesondere mit der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO), ist das zweite grosse Anliegen des neuen Gesetzes. Das revDSG soll bewirken, dass der freie Datenverkehr mit der Europäischen Union erhalten werden kann, sodass die Schweizer Unternehmen nicht an Wettbewerbsfähigkeit einbüssen.

Korrektur:
In der *perspective* vom 31. März 2022 wurde publiziert, dass der Einführungszeitpunkt der 1. September 2022 sei.

Nun ist, gemäss Meldung des Bundesamtes für Justiz, vorgesehen, das neue Datenschutzrecht erst auf den **1. September 2023** in Kraft zu setzen. Der dafür notwendige Entscheid des Bundesrates muss noch erfolgen.

Was sind die wichtigsten Veränderungen?
Das revDSG führt folgende wesentliche Veränderungen für Unternehmen ein.

1. Nur noch die Daten natürlicher Personen sind künftig betroffen, die von juristischen Personen nicht mehr.
2. Genetische und biometrische Daten werden in die Definition der besonders schützenswerten Daten aufgenommen.
3. Die Grundsätze «Privacy by Design» und «Privacy by Default» werden eingeführt.
4. Folgenabschätzungen müssen durchgeführt werden, sofern ein hohes Risiko für die Persönlichkeit oder die Grundrechte der betroffenen Personen besteht.
5. Die Informationspflicht wird ausgeweitet: Bei jeder Beschaffung von Personendaten – und nicht mehr nur von sogenannten besonders schützenswerten Daten – muss die betroffene Person vorgängig informiert werden.
6. Ein Verzeichnis der Bearbeitungstätigkeiten wird obligatorisch. Die Verordnung zum Gesetz sieht jedoch eine Ausnahme für KMU vor, deren Datenbearbeitung nur ein geringes Risiko von Verletzungen der Persönlichkeit von betroffenen Personen mit sich bringt.
7. Eine rasche Meldung ist erforderlich, wenn die Datensicherheit verletzt wurde. Sie ist an den Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten (EDÖB) zu richten.
8. Der Begriff Profiling (die automatisierte Bearbeitung personenbezogener Daten) wurde in das Gesetz aufgenommen.

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital

Nouvelle loi sur la protection des données (nLPD)

La Suisse se dote d'une nouvelle législation pour mieux protéger les données de ses habitants. Les entreprises du pays devront s'y conformer à partir du **1er septembre 2023.**

Lors de sa session d'automne 2020, le Parlement a adopté la nouvelle la loi fédérale sur la protection des données (nLPD). Elle améliore le traitement des données personnelles et accorde de nouveaux droits aux citoyens suisses. Ce changement législatif important s'accompagne également d'un certain nombre d'obligations pour les entreprises.

Rectificatif:
Dans son édition du 31 mars 2022, *perspective* avait annoncé la mise en vigueur de la nLPD pour le 1er septembre 2022

Selon l'Office fédéral de la justice, il est désormais prévu que la nouvelle loi sur la protection des données entre en vigueur le **1er septembre 2023.** Le Conseil fédéral doit encore prendre la décision nécessaire à cet effet.

Quels sont les principaux changements?
La nLPD introduit les huit changements majeurs suivants pour les entreprises.

1. Seules les données des personnes physiques sont dorénavant couvertes, et non plus celles des personnes morales.
2. Les données génétiques et biométriques entrent dans la définition des données sensibles.
3. Les principes de «Privacy by Design» et de «Privacy by Default» sont introduits.
4. Des analyses d'impacts doivent être menées, en cas de risque élevé pour la personnalité ou les droits fondamentaux des personnes concernées.
5. Le devoir d'informer est étendu: la collecte de toutes les données personnelles – et non plus uniquement de données dites sensibles –, doit donner lieu à une information préalable de la personne concernée.
6. La tenue d'un registre des activités de traitement devient obligatoire. L'ordonnance d'application prévoit toutefois une exemption pour les PME dont le traitement des données présente un risque limité d'atteinte à la personnalité des personnes concernées.
7. Une annonce rapide est requise en cas de violation de la sécurité des données, à adresser au Préposé fédéral à la protection des données et à la transparence (PFPDT).
8. La notion de profilage (soit le traitement automatisé de données personnelles) fait son entrée dans la loi.

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital

EasyGov.swiss: Unternehmen gewinnen Zeit und sparen Kosten

Der Online-Schalter EasyGov.swiss wird gemäss einer am 29. März 2022 publizierten SECO-Studie von den Nutzern aus der Wirtschaft sehr geschätzt. Seit Bestehen generiert EasyGov für die Schweizer Unternehmen einen Nutzen von rund 27 Mio. Franken, was einem jährlichen Nutzen von rund 8,3 Mio. Franken entspricht. Im Mittel ergeben sich etwa 1300 Franken pro Jahr, die ein Unternehmen durch die aktive Nutzung des Angebots einsparen kann. Aktuell zählt das Portal bereits über 55 000 registrierte Unternehmen.

EasyGov spricht mittlerweile einen breiten Nutzerkreis an, der sich aus den unterschiedlichsten Unternehmen (Rechtsformen, Branchen usw.) zusammensetzt. Unternehmen aus allen Kantonen sind vertreten, wobei aus Zürich und Bern die grösste Anzahl Nutzer kommt. Im Untersuchungszeitraum von November 2017, als der Online-Schalter EasyGov lanciert wurde, bis Ende August 2021 haben sich auf EasyGov rund 48 000 Unternehmen registriert. Das sind etwas weniger als 10 Prozent aller Schweizer marktwirtschaftlichen Unternehmen.

Betreibungsbegehren werden am Häufigsten genutzt

Bis Ende August 2021 wurden rund 46 000 Dienste über EasyGov abgeschlossen, etwa zur Hälfte Betreibungsbegehren (51%), gefolgt von Anmeldungen im Zuge der Unternehmensgründung (41%). Damit machen diese beiden Kategorien über 90 Prozent der in Anspruch genommenen Dienste aus. Danach folgen Handelsregister-Mutationen und Arbeitszeitgesuche. Ergänzend werden die Informationsangebote von EasyGov gerne genutzt. Wie die Nutzerbefragung zeigt, greift etwa ein Viertel der Nutzer gezielt auf EasyGov zu, um Informationen zu erhalten.

Während Einzelfirmen vor allem bei den Unternehmensgründungen die weitaus stärkste Nutzergruppe bilden, sind die Aktiengesellschaften bei den Betreibungsbegehren, aber auch bei vielen anderen Diensten, beispielsweise Arbeitszeitgesuchen oder Handelsregistermutationen die stärkste Nutzergruppe.

Die komplette SECO-Studie der Universität St. Gallen, IMP-HSG, kann kostenlos von der Website des SECO heruntergeladen werden.
www.seco.admin.ch

EasyGov.swiss: un gain de temps et d'argent pour les entreprises

Le guichet en ligne EasyGov.swiss est très apprécié des utilisateurs, selon une étude publiée le 29 mars 2022 par le SECO. Depuis son lancement en 2017, EasyGov a fait gagner quelque 27 millions de francs, ou environ 8,3 millions de francs par an, aux entreprises de Suisse. Utilisé activement, le guichet peut leur permettre une économie annuelle moyenne de près de 1300 francs. Plus de 55 000 entreprises sont actuellement enregistrées sur le portail.

EasyGov s'adresse aujourd'hui à un large cercle d'utilisateurs, composé d'entreprises les plus diverses (formes juridiques, branches, etc.) issues de tous les cantons, principalement de Zurich et Berne. Entre novembre 2017, date du lancement du guichet, et fin août 2021, quelque 48 000 entreprises se sont enregistrées sur EasyGov, ce qui représente un peu moins de 10% des entreprises marchandes de Suisse.

Les réquisitions de poursuite en tête

À fin août 2021, environ 46 000 services avaient été finalisés via EasyGov, dont plus de la moitié portaient sur des réquisitions de poursuite (51%), suivies des annonces liées à la création d'entreprise (41%), deux catégories qui représentent donc déjà plus de 90% des services sollicités. Viennent ensuite les mutations au registre du commerce et les demandes relatives au temps de travail. Les offres d'information du guichet virtuel sont volontiers utilisées à titre complémentaire. Comme le montre l'enquête menée auprès des utilisateurs, environ un quart d'entre eux accèdent à EasyGov dans une démarche ciblée visant à obtenir des informations.

Les entreprises individuelles constituent de loin le plus grand groupe d'utilisateurs avant tout en lien avec la création d'entreprise, tandis que les sociétés anonymes forment la clientèle la plus importante pour les réquisitions de poursuite, mais aussi pour bien d'autres services, comme les demandes relatives au temps de travail ou les mutations au registre du commerce.

L'étude complète du SECO, réalisée par l'Université de Saint-Gall, IMP-HSG, peut être téléchargée gratuitement sur le site du SECO.
www.seco.admin.ch

Ukraine-Krieg führt zur Preisexplosion: NE-Metalle und Stahl verteuern sich drastisch

Die vom Fachverband FVSB ausgewerteten Marktdaten für die wichtigsten Vormaterialien belegen, dass sich die Preissituation seit dem Einmarsch russischer Truppen in die Ukraine drastisch verschärft hat. «Das seit zwei Jahren zu beobachtende Aufschaukeln der Preise im Bereich der NE-Metalle und der verschiedensten Stahlprodukte hat mit dem militärischen Angriff zusätzlich Dynamik erfahren. Für Unternehmen wird die Preiskalkulation immer schwieriger, auch die Versorgungslage weist höhere Unsicherheiten auf», erläutert Holger Koch, stellvertretender Geschäftsführer des Fachverbandes Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB).

Nach verbandseigenen Auswertungen lagen die Preise im März für Kupfer durchschnittlich um 22,5 Prozent und für Messing um 29,3 Prozent über den Vorjahreswerten. Bei Zink (+56,7%) und Aluminium (+66,8%) fielen die Anstiege im Vorjahresvergleich noch massiver aus. An den Rohstoffbörsen hat sich der Nickelpreis nach Kriegsbeginn kurzzeitig verdoppelt, zum Monatsende bleibt ein Preisanstieg von 34,2 Prozent im Vergleich zum Februar. Der Nickelpreis hat sich mit dieser jüngsten Preisexplosion im Vergleich zum Vorjahr sogar mehr als verdoppelt, die Statistik weist hier im März ein Plus von 113,6 Prozent aus! «Der Markt reagiert damit darauf, dass Russland nach Indonesien und den Philippinen der weltweit drittgrösste Produzent dieses wichtigen Legierungsmaterials ist, das aber auch für die Batterieherstellung von ausserordentlicher Bedeutung ist» ergänzt Koch.

Historische Höchstkurse

Somit sind sämtliche Produktbereiche der Schloss- und Beschlaghersteller von den markanten Preisanstiegen der NE-Metalle betroffen und Koch fügt hinzu: «In der Vergangenheit waren öfters grosse Preisschwankungen zu verzeichnen, aber mit einer solchen Dynamik wurden langjährige Höchstkurse nun innerhalb kürzester Zeit deutlich nach oben verschoben.»

Preisexplosion bei Stahl

Am Stahlmarkt war nach dem russischen Angriff auf die Ukraine ein regelrechter Preisschock zu verzeichnen. Das von der EU verhängte Importverbot für Stahlerzeugnisse aus Russland und Belarus sowie die Ausfälle in der ukrainischen Stahlproduktion sorgten für eine Preisexplosion, die von massiv gestiegenen Rohstoff- und Energiepreisen zusätzlich angefacht wurde. Versorgungsunsicherheiten beschleunigten die Überschreitung der Höchststände aus dem Vorjahr.

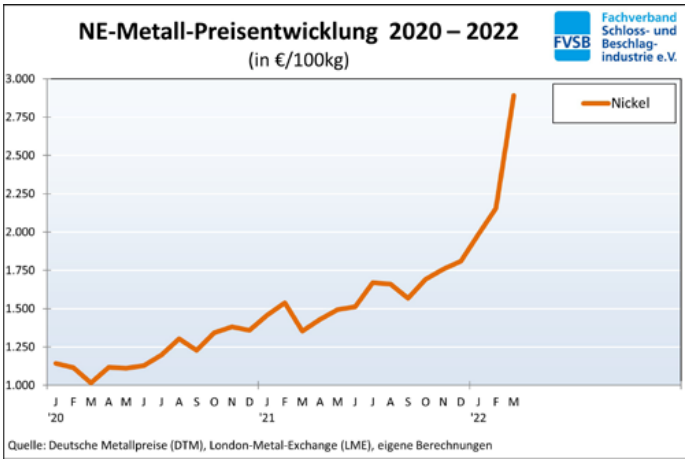
Innerhalb nur eines Monats verteuerten sich im März Warmbreitband (+37,6%), kaltgewalzte Bleche (+29,0%) und feuerverzinkte Bleche (+32,3%) massiv. Am stärksten legten die Preise für Grobbleche zu (+50,8%). Auch Walzdraht verteuerte sich in einem ähnlichen Rahmen: in Ziehgüte um 44,4 Prozent und in Betonstahlgüte um 49,1 Prozent. Auf Jahressicht gesehen, liegen die Teuerungsraten damit zwischen 55,6 Prozent bei kaltgewalzten Blechen und 112,8 Prozent bei Grobblechen.

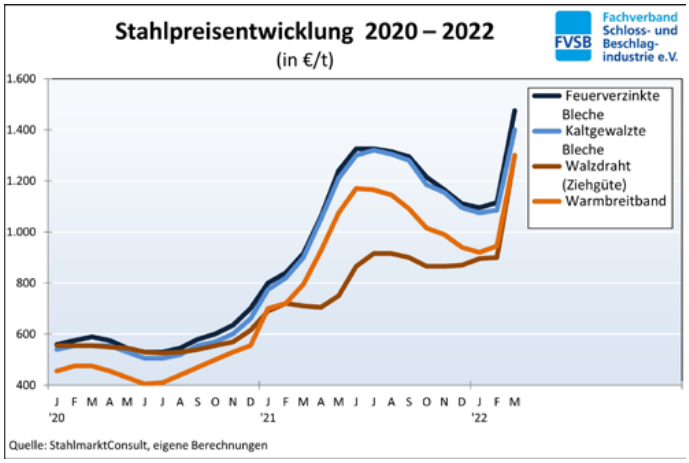
«Die Stahlpreise haben mit dieser jüngsten Entwicklung ihre Höchststände vom vergangenen Sommer wieder deutlich überschritten.»

Das Angebot von Eisenerz und Kokskohle wird von Marktbeobachtern mittelfristig zwar für ausreichend gehalten, bei Metallschrott werden jedoch Knappheiten aufgrund fehlender Roheisenlieferung aus der Ukraine und Russland für recht wahrscheinlich erachtet.

Kurzfristig ist daher mit weiteren Preissteigerungen im Stahlbereich zu rechnen: kostenseitig sorgt die Entwicklung bei den Energiepreisen für die grösste Unsicherheit, auf der Angebotsseite dürfte alles unter dem Vorbehalt weiterer russischer Gaslieferungen stehen. Die nach unten revidierten Konjunkturprognosen erschweren es vielen Abnehmern zusätzlich, ihre eigenen Bedarfe abzuschätzen. Das hohe Preisniveau steht deutlichen Lageraufstockungen meist entgegen, mit steigenden Versorgungsrisiken ist daher zu rechnen.
(Stand: 04.04.2022)
www.fvsb.de

Ce rapport est publié uniquement en allemand.





Feel Good Food mit Le Creuset

Le Creuset gibt mit der Frühjahr-/Sommer-Kampagne «Feel Good Food» Orientierung und wertvolle Inspiration für das Plus an Lebensfreude.

Kampagnenfarben
Gusseiserne Bräter, Steinzeug-Produkte und Küchenaccessoires im klassischen **Ofenrot** machen Lust aufs Kochen mit frischen Zutaten und das Ausprobieren neuer Rezepte. Im wunderschönen Kontrast steht die neue Farbe **Bamboo** – ein Blick auf die Pfannen, Schalen & Co im satten Grün und das Stresslevel sinkt sofort. Bamboo steht für Natur, Nachhaltigkeit und Vielseitigkeit beim Einsatz im Wohnambiente. Die dritte Farbe **Meringue** platziert sich dezent dazwischen und strahlt Ruhe und Eleganz zugleich aus.

All diese Impulse hält Le Creuset im kampagnenbegleitenden Flyer in emotionalen Bildern fest. Auf acht Seiten transportiert die französische Premiummarke ihre «Feel Good Food»-Botschaft ansprechend und zeigt die Vielzahl an Möglichkeiten. Die Fotos greifen das alltägliche Leben auf und animieren zum aktiv werden – frische Kräuter, wie auf der Titelseite präsentiert, sind genauso schnell eingekauft wie die restlichen Zutaten. Bräter aus Gusseisen, Poterie-Produkte aus Steinzeug, Küchenaccessoires sowie Aluminium-Antihaft-Pfannen und 3-ply-Kochgeschirre aus Edelstahl-Mehrschichtmaterial wecken die Motivation zum Mitmachen. Das fühlt sich gut an!

Der Flyer unterstützt die kompetente wie vertrauensvolle Beratung im Fachhandel, die aktuell mehr Bedeutung hat als je zuvor, ebenso wie attraktives POS-Material in Form von Plakaten und Rezeptheften. Herzstück ist das Bistro-Magazin mit viel Infotainment und Mehrwert für das achtsame Kochen. Influencer-Kooperationen und Social Media Posts erhöhen von März bis Juni 2022 die Aufmerksamkeit für die «Feel Good Food»-Kampagne.
www.lecreuset.ch

Les saveurs du bien-être avec Le Creuset

Avec sa campagne printemps/été «Les saveurs du bien-être», Le Creuset souhaite partager de précieux conseils et inspirations afin de promouvoir la joie de vivre.

Les coloris pour la campagne
Les cocottes en fonte, produits en grès et accessoires de cuisine déclinés dans le coloris classique **volcanique** donnent envie de se mettre aux fourneaux et de tester de nouvelles recettes à base d'ingrédients frais. Le nouveau coloris **bamboo** contraste même magnifiquement avec le coloris volcanique: un petit coup d'œil aux poêles, bols etc. dans ce coloris vert intense suffit à faire retomber instantanément le niveau de stress. Bamboo est synonyme de nature et de durabilité, et peut être distillé sous forme de nombreuses touches dans votre intérieur. Le dernier coloris, **meringue,** fait le lien entre les deux coloris précédents en toute discrétion, et confère à la fois un sentiment de calme et une touche d'élégance.

Dans le prospectus Le Creuset dédié à la campagne, vous trouverez des photos donnant vie à toutes ces émotions. Sur huit pages, la marque haut de gamme française partage ses inspirations «Les saveurs du bien-être» et vous montre les nombreuses possibilités. Les photos capturent des situations de la vie quotidienne et donnent envie de se prendre en main: acheter des aromates frais tels que présentés sur la page de garde ne prend pas plus de temps que d'acheter les autres ingrédients. Les cocottes en fonte, produits poterie en grès, accessoires de cuisine ainsi que les poêles anti-adhérentes en aluminium et les poêles et casseroles en matériau multicouche en acier inoxydable 3-plis réveilleront en vous une envie folle de cuisiner. Rien de tel que de se faire du bien!

Le prospectus et le matériel POS attrayant se présentant sous la forme d'affiches et de livrets de recettes viennent appuyer les précieux conseils des revendeurs spécialisés, auxquels les acheteurs accordent aujourd'hui une importance sans précédent. Le magazine Bistro, combinant informations, divertissement et astuces pour une cuisine saine, constitue quant à lui la pièce maîtresse de la campagne . Des collaborations avec des influenceurs et des articles sur les réseaux sociaux sont planifiés pour la période allant de mars à juin 2022 afin de promouvoir la campagne «Les saveurs du bien-être».
www.lecreuset.ch/fr_CH

Ein Topf, viele handfeste Vorteile: DUROTHERM® Pro

Mit dem Thermokochgeschirr von Kuhn Rikon kann – dank der Doppelwand-Technologie – nicht nur vitaminschonend softgegart und das Essen lange warmgehalten, sondern beim Kochen auch bis zu 60% Energie gespart werden. Darüber hinaus sind die Töpfe durch ihr modernes Design auf jedem gedeckten Tisch ein Blickfang.

Der doppelwandige Topf kann als herkömmliches Kochgeschirr oder – in Kombination mit dem Warmhalteuntersatz – zum Softgaren eingesetzt werden. Und so funktioniert's: Die Zutaten kurz mit etwas Wasser ankochen, bis aus dem Deckel eine kleine Dampffahne entweicht. Dann alles für wenige Minuten auf niedriger Kochstufe weitergaren. Anschliessend den Topf vom Herd nehmen und in den Untersatz stellen, wo das Gericht ohne weitere Energiezufuhr punktgenau zu Ende «softgegart» wird. Besonders praktisch: Das Essen bleibt dank der isolierenden Doppelwand-Technologie bis zu zwei Stunden warm, ohne zu verkochen.

Ein Topf, viele handfeste Vorteile: Gesund – vielseitig – nachhaltig
Durch das schonende Erhitzen der Zutaten im DUROTHERM Pro bleiben wertvolle Vitamine und Mineralien erhalten. Der Dampf kondensiert am doppelwandigen Deckel und fliesst durch die Wölbung zurück auf das Gargut. So bleiben die Speisen schön saftig und die Zellstrukturen bestehen. Farbe und Geschmack sind dadurch intensiver, sodass weder Salz noch Fett als Geschmacksträger notwendig sind: Fleisch wird wunderbar zart, Gemüse behält seinen Eigengeschmack, Reis kann nicht anbrennen.
Überhaupt gelingen dank der beigefügten Garzeitentabelle und der Kuhn Rikon App, die über 200 erprobte Softgar-Rezepte enthält, alle Gerichte auf Anhieb – und das auf allen Herdarten. Und ganz nebenbei benötigt man beim Softgaren nicht nur weniger Wasser, sondern spart auch noch bis zu 60% Energie im Vergleich zum herkömmlichen Kochen. Das freut die Umwelt und den Geldbeutel.
www.kuhnrikon.ch

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

Auf 1. September 2022 oder nach Vereinbarung suche wir eine initiative und mit Zahlenflair ausgestattete Persönlichkeit als

Mitarbeiter/in Buchhaltung und Administration 50–70%

Ihre Aufgaben:
- Führen der Finanzbuchhaltung
- Mithilfe bei der Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung
- Fakturierung
- MWST-Abrechnungen
- Mithilfe bei Abrechnungs- und Abschlussarbeiten
- Allgemeine Administrationsarbeiten

Unsere Anforderungen:
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Einige Jahre Berufserfahrung in der Buchhaltung
- Exakte, strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- Gute EDV-Kenntnisse (MS-Office, Abacus)
- Teamfähigkeit und hohe Zuverlässigkeit
- Stilsichere Deutschkenntnisse, Französischkenntnisse von Vorteil

Unser Angebot:
- Attraktive Arbeitsbedingungen und fortschrittliche Sozialleistungen
- Moderne Infrastruktur und zentral gelegener Arbeitsplatz neben Bahnhof Wallisellen
- Weiterbildungsmöglichkeiten on-the-job

Überzeugen Sie uns, dass Sie der/die Richtige sind und senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:
Frau Patricia Häfeli,
E-Mail: bewerbung@swissavant.ch,
Telefon: 044 878 70 64

Swissavant
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

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

Anders grillieren – grillieren mit Napoleon®

Der Napoleon® Prestige PRO™ 665 Gasgrill ist mit dem legendären SIZZLE ZONE™ Seitenbrenner sowie einem Infrarot-Heckbrenner ausgestattet. Ebenfalls besitzt er alle Funktionen, die für professionelles Grillieren im Garten benötigt werden.

Der aussergewöhnliche Gasgrill mit 5 Hauptbrennern bietet Platz für z. B. 48 Hamburger. Die hervorragende Wärmerückhaltung sorgt für eine ofenähnliche Leistung und erstklassiges Braten. Auch inbegriffen sind die kultigen WAVE™ Edelstahl-Grillroste für die charakteristischen Grillstreifen.
Dank des integrierten Räuchereinsatzes mit dem separaten Brenner, können Lieblingsgrillgerichte mit Rauch veredelt werden.
Die Edelstahlkonstruktion mit Chrom-Akzenten ist nicht nur langlebig, sondern vermittelt einen Hauch von Luxus. Der Anwender sieht immer, welche Brenner angezündet sind und erzielt so perfekte Ergebnisse beim Braten bzw. indirektem Grillieren. Die blau beleuchteten Bedienelemente leuchten rot, wenn die Gaszufuhr eingeschaltet ist.
www.napoleongrills.ch

Griller autrement – griller avec Napoleon®

Le gril à gaz Napoleon® Prestige PRO™ 665 est doté du légendaire brûleur latéral SIZZLE ZONE™ et d'un brûleur arrière infrarouge. Il possède également toutes les fonctions nécessaires pour préparer de manière professionnelles les grillades au jardin.

L'extraordinaire barbecue à gaz avec 5 brûleurs principaux peut accueillir jusqu'à 48 hamburgers. L'excellente rétention de la chaleur assure des performances dignes d'un four et une cuisson de première qualité. Les grilles de cuisson en acier inoxydable rainurée WAVE™ sont également incluses.
Grâce au fumoir avec brûleur séparé, les grillades préférées peuvent être agrémentées de fumée.
La construction en acier inoxydable accentuée de chromes est durable et transmet une touche de luxe. L'utilisateur voit toujours quels sont les brûleurs allumés et obtient ainsi des résultats parfaits pour le rôtissage ou la grillade indirecte. Les éléments de commande éclairés en bleu s'allument en rouge lorsque l'alimentation en gaz est activée.
www.napoleongrills.ch

Mit dem limitierten REX in Roségold feiern

Zu Ehren des 75-jährigen Jubiläums des REX-Schälers lanciert Victorinox eine limitierte Sonderedition in Roségold. Handmontiert und mit dem Jubiläumslogo graviert, bringt der mit 18 Karat vergoldete Sparschäler Glamour in stilvolle Küchen auf der ganzen Welt.

Der nur im Jahr 2022 erhältliche Jubiläums-REX-Schäler in Roségold wird in einer edlen Schachtel geliefert und ist ein ideales Geschenk für alle, die ein Auge für das Besondere haben. Der exklusive Schäler ist in Victorinox Läden, im Victorinox Online Shop und im Fachhandel erhältlich. Victorinox kann stolz auf über 130 Jahre Erfahrung in der hochwertigen Schweizer Messer-Herstellung zurückblicken. Nicht umsonst bietet Victorinox eine lebenslange Garantie bei Material- und Verarbeitungsmängeln.
www.victorinox.ch

Un éplucheur plaqué or rose en édition limitée taillé pour la fête

En l'honneur du 75ème anniversaire de l'éplucheur REX, Victorinox lance une édition limitée de ce légendaire accessoire de cuisine habillé d'or rose. Assemblé à la main et gravé du logo anniversaire, ce remarquable éplucheur plaqué or 18 carats apportera une touche de glamour aux cuisines raffinées du monde entier.

Uniquement disponible en 2022, l'édition anniversaire 2022 de l'éplucheur REX plaqué or rose est présentée dans une boîte raffinée et s'impose comme le cadeau idéal à quiconque a le goût du détail. Cet éplucheur exclusif est disponible à la vente dans les boutiques spécialisées, les boutiques Victorinox et en ligne. Forte d'une expérience de plus de 130 ans dans la fabrication de couteaux de qualité supérieure, la marque Victorinox offre une garantie à vie contre tout défaut de fabrication et de matériau.
www.victorinox.ch

Rose Garden von Villeroy & Boch

Inspiriert von morgendlichen Spaziergängen durch romantische Rosengärten hat Villeroy & Boch Rose Garden kreiert. Ein Dekor, das die zart changierenden Farben englischer Rosen als zartes Aquarell auf reinweissem Premium Porcelain einfängt. Perfekt für alle, die gern träumen, optimistisch in die Zukunft blicken und einen Sinn für Poesie haben.

Wunderbar wandelbar
Mit seinen zarten Aquarelltönen, der detailverliebten Linienführung und einer klaren Formensprache bringt Rose Garden eine moderne, frische Romantik in das Zuhause. Als komplettes Geschirrset kombiniert die Kollektion Artikel mit Blütendekor im Farbspektrum zwischen Rosa und Flieder mit unifarbenen Teilen aus zartem Rosa oder reinem Weiss. Dieses moderne Mix & Match-Konzept unterstreicht den trendbewussten und gleichzeitig harmonischen Charakter der Kollektion. Komplettiert wird Rose Garden durch die passenden Gläser aus edlem Kristallglas. Mit ihrer floralen Form und der zarten Linienstruktur erinnern die Kelche an geschlossene Blüten. Die Kollektion umfasst langstielige Wein- und Sektgläser sowie Wasser- und Longdrinkgläser mit passender Karaffe.
Rose Garden ist voraussichtlich ab Frühsommer 2022 erhältlich.
www.villeroy-boch.ch

Rose Garden de Villeroy & Boch

Inspiré par les promenades matinales dans les roseraies romantiques, Villeroy & Boch a créé Rose Garden. Un décor qui capture les couleurs délicates et changeantes des roses anglaises sous forme d'aquarelle délicate sur de la porcelaine premium d'un blanc pur. Parfait pour tous ceux qui aiment rêver, qui regardent l'avenir avec optimisme et qui ont le sens de la poésie.

Merveilleusement changeant
Avec ses délicates nuances d'aquarelle, ses lignes soignées dans les détails et un langage formel clair, Rose Garden apporte un romantisme moderne et frais à la maison. En tant que set de vaisselle complet, la collection combine des articles à décor floral dans un spectre de couleurs entre le rose et le lilas avec des pièces unies en rose tendre ou en blanc pur. Ce concept moderne de mix & match souligne le caractère à la fois tendance et harmonieux de la collection.
Rose Garden est complétée par les verres assortis en cristal raffiné. Avec leur forme florale et leur délicate structure linéaire, les calices rappellent des fleurs fermées. La collection comprend des verres à vin et à champagne à long pied ainsi que des verres à eau et à long drink avec carafe assortie.
Rose Garden devrait être disponible au début de l'été 2022.
www.villeroy-boch.ch

nexmart
Simply eBusiness

Die nexMart Schweiz AG gestaltet mit modernen Produkten und E-Services interaktive Verbindungen, die für Menschen und Unternehmen echte Mehrwerte schaffen.

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

Für die proaktive Unterstützung des E-Business-Managers
wird per sofort oder nach Vereinbarung gesucht ein

Junior E-Business-Manager (m/w)
mit prozessorientierter Denke

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

Ihre Hauptaufgaben:
- Pflege und Ausbau der bestehenden E-Business-Geschäftsbeziehungen mit der Industrie und dem Handel in Form von Kundenterminen, Statusgesprächen oder Messen
- Betreuung und Beratung der Stammkunden bei Fragen rund um E-Business und E-Services
- Neuakquisition von Kunden – vom Ersttermin bis hin zum Abschluss
- Unterstützung im Aufbau weiterer Branchen und Märkte
- Begleitung und Beratung von Lieferanten und Händlern bei der Implementierung von modernen E-Business-Prozessen

Unsere Anforderungen:
- abgeschlossene Berufslehre; vorzugsweise IT- oder technisches Umfeld
- Vertriebserfahrung in einer vergleichbaren Branche mit technischem Background erwünscht
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten, Überzeugungsstärke und ein kompetentes Auftreten
- eine hohe Servicebereitschaft und Kundenorientierung
- belastbar, mit einer guten Auffassungsgabe und hoher Flexibilität
- gute Deutsch- wie auch gute Französischkenntnisse erforderlich

Unser Angebot:
- einmalige E-Business-Herausforderung mit faszinierenden Zukunftsaufgaben
- selbstständiges Arbeiten in einem anspruchsvollen E-Business-Umfeld
- modernes Büro neben SBB- und Glattalbahn-Station in Wallisellen
- überdurchschnittliche Sozialleistungen

Möchten Sie im Vorfeld mehr über die interessante Stelle erfahren, kontaktieren Sie bitte Herrn Björn Bode, E-Business-Manager, unter T: 044 878 70 66 oder schriftlich via E-Mail: bjoern.bode@nexmart.com.

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

CAS auf Erfolgskurs

Weltweit Nummer 1 bei Kundennutzen und Anwendungsvielfalt.

Das weltweit erste und grösste markenübergreifende Akkusystem Cordless Alliance System (CAS) zieht nach vier Jahren eine Zwischenbilanz: Die Allianz sieht sich als weltweite Nummer 1 bei Anwendungsvielfalt und Kundennutzen, bleibt weiter auf Wachstumskurs, will noch nachhaltiger werden und erweitert laufend ihr Programm. Die Zahl der CAS-Partner liegt aktuell bei 32, in 2023 sollen es mehr als 50 sein. Aber: «Wir sind noch lange nicht am Ziel», sagt Henning Jansen, CEO des CAS-Initiators Metabo.

Henning Jansen

Mehr als 300 Maschinen, 32 Marken, 1 Akku – die aktuelle Formel des markenübergreifenden Akkusystems CAS ist beeindruckend. Sechs Marken haben sich allein in diesem Jahr der vom Nürtinger Elektrowerkzeug-Hersteller Metabo initiierten Akku-Allianz angeschlossen, im Laufe des Jahres sollen weitere folgen.

Kooperation als Gebot der Stunde

Die stetig wachsende Zahl von Marken sei aber längst nicht alles, was CAS ausmache, so Jansen. «Kooperation ist vor allem im Mittelstand ein Gebot der Stunde. Das Sharing-Prinzip ist ein wichtiger Bestandteil dessen, wofür CAS im Kern steht.»

Ein gutes Beispiel dafür sei das jüngste CAS-Mitglied Jepson Power. Das Unternehmen bringt eine neue Akku-Metall-Handkreissäge mit ein, die in Kooperation mit dem CAS-Mitglied Mafell entstanden ist. Hierfür haben Mafell und Jepson ihre Kernkompetenzen gebündelt und Synergien geschaffen, um gemeinsam eine neue Maschine zu entwickeln. «Diese Kooperation steht ganz im Zeichen von CAS», sagt Jansen. «CAS erleichtert nicht nur Anwendern die Arbeit, auch die CAS-Partner profitieren von der Akku-Gemeinschaft. Wir versammeln mit CAS die besten Spezialisten unter einem gemeinsamen technologischen Dach. Da liegt es auf der Hand, Synergien zu nutzen und Know-how auszutauschen. Die Zusammenarbeit von Mafell und Jepson zeigt ganz deutlich, dass wir gemeinsam stärker sind. Wir sehen Kooperation als klaren Wettbewerbsfaktor für mittelständische Unternehmen», betont der Metabo-Chef.

www.cordless-alliance-system.de
www.metabo.ch

CAS sur la voie du succès

Numéro 1 mondial en termes d'avantages pour le client et de diversité d'applications.

Le premier et le plus grand système sans fil multimarques au monde, Cordless Alliance System (CAS), dresse un bilan intermédiaire après quatre ans: l'alliance se considère comme le numéro 1 mondial en termes de diversité d'applications et d'avantages pour les clients, poursuit sa croissance, veut devenir encore plus durable et élargit constamment son programme. Le nombre de partenaires CAS est actuellement de 32 et devrait dépasser les 50 en 2023. Mais: «Nous sommes encore loin du but», déclare Henning Jansen, CEO de Metabo, l'initiateur du CAS.

Plus de 300 machines, 32 marques, 1 accu – la formule actuelle du système sans fil inter-marques CAS est impressionnante. Rien que cette année, six marques ont rejoint l'alliance sans fil initiée par Metabo, le fabricant d'outils électriques de Nürtingen, et d'autres devraient suivre dans le courant de l'année.

La coopération est le mot d'ordre du moment

Le nombre de marques en constante augmentation est cependant loin d'être la seule caractéristique de CAS, selon Jansen. «La coopération est un mot d'ordre du moment, surtout dans les PME. Le principe de partage est un élément important de ce que CAS représente fondamentalement».

Le dernier membre du CAS, Jepson Power, en est un bon exemple. L'entreprise apporte une nouvelle scie circulaire à main du système sans fil en métal, née de la coopération avec Mafell, membre du CAS. Pour ce faire, Mafell et Jepson ont mis en commun leurs compétences clés et créé des synergies afin de développer ensemble une nouvelle machine. «Cette coopération est entièrement placée sous le signe du CAS», explique Jansen. «CAS ne facilite pas seulement le travail des utilisateurs, les partenaires CAS profitent également de la communauté du système sans fil. Avec CAS, nous rassemblons les meilleurs spécialistes sous un toit technologique commun. Il est donc évident d'utiliser les synergies et d'échanger le savoir-faire. La collaboration entre Mafell et Jepson montre clairement que nous sommes plus forts ensemble. Nous considérons la coopération comme un facteur de compétitivité évident pour les moyennes entreprises», souligne le patron de Metabo.

www.cordless-alliance-system.de
www.metabo.ch

Mehr als 300 Maschinen, mehr als 30 Marken, 1 Akku: Das Cordless Alliance System (CAS) wächst. In diesem Jahr sollen weitere Partner folgen.

Plus de 300 machines, plus de 30 marques, 1 accu: le Cordless Alliance System (CAS) prend de l'ampleur. Cette année, d'autres partenaires devraient suivre.

Zwei neue Akku-Trockenbauschrauber von Metabo

Serienverschraubungen mit mehreren Tausend Schrauben täglich gehören im Trockenbau zum Alltag. «Bis zu 2000 Schrauben am Tag sind Standard», weiss Johannes Steeb, Produktmanager bei Metabo. «Mit unseren beiden neuen Akku-Trockenbauschraubern ist das kein Problem: Die Schrauber sind die leichtesten am Markt. Da gehen auch lange Einsätze leicht von der Hand.» Der TBS 18 LTX BL 5000 ist der Experte für den Trockenbau – mit seiner hohen Drehzahl eignet er sich besonders für die schnelle Serienverschraubung von Gipskartonplatten. Wer einen universellen Schrauber braucht, greift auf den HBS 18 LTX BL 3000 zurück – die Maschine ist die richtige Wahl für den Holz- und Trockenbau und damit ideal, wenn professionelle Anwender Gipsfaser- und Holzplatten verschrauben müssen.

Beide Schrauber sind mit einem leistungsstarken Brushless-Motor ausgestattet. «Bürstenlose Motoren sind klein, schnell und ausdauernd – sie machen die beiden Maschinen besonders kompakt und belastbar», erklärt Steeb. Die Geräte verfügen zudem über einen neuartigen Impuls-Modus: Damit können Anwender überstehende Schrauben schnell und exakt versenken – und das, ohne den Tiefenanschlag abzunehmen.

Schrauben versenken mit neuem Impuls-Modus

«Wenn man täglich mehrere tausend Schrauben verschraubt, ist klar, dass nicht jede davon richtig sitzt. Im Schnitt ist das bei jeder fünfzehnten Schraube der Fall», erklärt Steeb. «Das ist ein gängiges Problem unter professionellen Anwendern.» Stehen Schrauben über, müssen sie schnell und präzise korrigiert werden. «Im Prinzip hat man dann zwei Optionen: Eine Möglichkeit wäre, eine zusätzliche Maschine zu verwenden, um die Schrauben zu versenken. Doch das ist umständlich und kostet Zeit. Daher nutzen viele den Trockenbauschrauber auch für diesen Zweck, müssen dafür aber den Tiefenanschlag vorher abnehmen. Das dauert länger und zugleich fehlt die Kontrolle beim Versenken der Schrauben. Und genau für dieses Problem haben wir eine Lösung entwickelt. Wir haben unsere beiden neuen Schrauber mit einem zuschaltbaren Impuls-Modus ausgestattet, der sich an der Maschine ganz einfach einstellen lässt. Hierbei startet der Motor mit voller Kraft und dreht eine Umdrehung – der Prozess wiederholt sich, bis die Schraube richtig sitzt. Mit der neuen Funktion können Anwender Schrauben sowohl schnell als auch präzise versenken – ohne dabei den Tiefenanschlag vorher abnehmen zu müssen.»

www.metabo.ch

Deux nouvelles visseuses Metabo pour la construction à sec

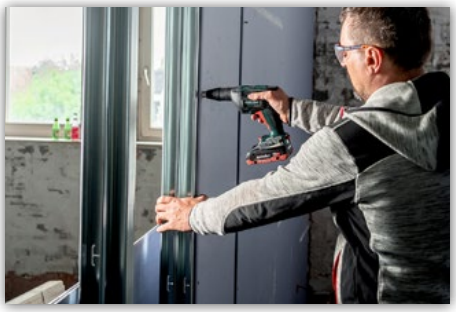
Les vissages en série de plusieurs milliers de vis par jour font partie du quotidien dans la construction à sec. «Jusqu'à 2000 vis par jour, c'est la norme», affirme Johannes Steeb, chef de produit chez Metabo. «Avec nos deux nouvelles visseuses sans fil pour la construction à sec, ce n'est pas un problème: les visseuses sont les plus légères du marché. Même les travaux de longue durée sont faciles à réaliser». La TBS 18 LTX BL 5000 est l'experte de la construction sèche – avec sa vitesse de rotation élevée, elle est particulièrement adaptée au vissage rapide en série de plaques de plâtre. Ceux qui ont besoin d'une visseuse universelle se tourneront vers la HBS 18 LTX BL 3000 – cette machine est le bon choix pour la construction en bois et la construction sèche. Elle est donc idéale lorsque les utilisateurs professionnels doivent visser des plaques de plâtre et des panneaux de bois.

Les deux visseuses sont équipées d'un puissant moteur brushless. «Les moteurs sans balais sont petits, rapides et endurants – ils rendent les deux machines particulièrement compactes et résistantes», explique Steeb. Les appareils disposent en outre d'un nouveau mode d'impulsion qui permet aux utilisateurs de noyer vite et avec précision les vis qui dépassent – et ce, sans avoir à retirer la butée de profondeur.

Noyer les vis avec le nouveau mode d'impulsion

«Lorsque l'on visse plusieurs milliers de vis par jour, il est évident que toutes ne sont pas correctement positionnées. En moyenne, c'est le cas pour une vis sur quinze», explique Steeb. «C'est un problème courant chez les utilisateurs professionnels». Si des vis dépassent, elles doivent être corrigées rapidement et avec précision. «En principe, on a alors deux options: l'une serait d'utiliser une machine supplémentaire pour noyer les vis. Mais c'est compliqué et cela prend du temps. C'est pourquoi de de nombreux utilisateurs se servent aussi de la visseuse pour cloisons sèches à cette fin, mais doivent alors retirer la butée de profondeur au préalable. Cela prend plus de temps et le contrôle de la profondeur de la noyure manque. Et c'est précisément pour ce problème que nous avons développé une solution. Nous avons équipé nos deux nouvelles visseuses d'un mode à impulsions activable, qui peut être réglé très facilement sur la machine. Dans ce cas, le moteur démarre à pleine puissance et fait un tour – le processus se répète jusqu'à ce que la vis soit correctement positionnée. Cette nouvelle fonction permet de noyer les vis à la fois rapidement et avec précision – sans devoir retirer la butée de profondeur au préalable».

www.metabo.ch



Komfortable Bewässerung auch ohne Stromanschluss

Mit der neuen Akku-Fasspumpe BP 2.000 18 von Kärcher ist die Entnahme von aufgefangenem Regenwasser aus der Tonne jetzt ohne Stromanschluss möglich. Das Modell wird mit einem 18-Volt-Akku aus dem Kärcher Battery Universe betrieben.

Mit einem Wasserdruck von 2 bar ermöglicht die Pumpe den Anschluss und Betrieb von Sprühern, Giessstäben, Sprinklern und ähnlichem Zubehör für die komfortable Gartenbewässerung. Damit ist die Akku-Pumpe auch im Garten am Haus eine sinnvolle Alternative. Denn nicht überall kann einfach ein Stromkabel zur Regentonne gezogen werden. Zudem lassen sich mit dem Wegfall des Kabels unnötige Stolperfallen vermeiden. Ein weiterer Aspekt, der für die Nutzung einer Fasspumpe spricht: Wasser aus der Leitung ist kostbar und teuer. Die Wasserversorgung aus alternativen Quellen lohnt sich deshalb in vielerlei Hinsicht.

Einfach installiert, bequem in der Anwendung

Die Schlauchhalterung der Pumpe mit dem Ein/Aus-Schalter wird direkt aussen auf dem Rand der Regentonne fixiert. Das geschieht mit einer stabilen Klammer, an der sich auch die Aufnahme für den Akku befindet. Der wird mit einer transparenten Kunststoff-Abdeckung vor Spritzwasser geschützt. Sein LCD-Display mit minutengenauer Anzeige der Restlaufzeit lässt sich jederzeit gut ablesen. Die Pumpe selbst kann bis zu 1,8 Meter tief im Wasser stehen. Ihr schlankes Gehäuse hat einen Durchmesser von maximal 10 Zentimetern. So passt sie auch durch schmale Öffnungen von geschlossenen Auffangbehältern und Wassertanks.

Durchdachte Konstruktion

Die gebogene Schlauchführung verhindert ein Abknicken und sorgt für eine zuverlässige Wasserentnahme. Ein praktisches Detail: Der Wasserschlauch zur Entnahme kann direkt links und rechts neben der Akkuhalterung oder auch vollkommen frei an beliebiger Stelle am Rand des Regenfasses angebracht werden. Ein entnehmbarer Vorfilter im Gehäuseboden der Pumpe verhindert, dass Verunreinigungen in die Technik gelangen. Er kann bei Bedarf entnommen und gereinigt werden.
www.kaercher.ch

Arrosage confortable du jardin loin de toute prise de courant

La nouvelle pompe vide-fût sans fil BP 2.000 18 de Kärcher permet de prélever l'eau de pluie dans le récupérateur d'eau sans prise de courant à proximité. Elle est alimentée par une batterie de 18 V du Kärcher Battery Universe.

Avec une pression d'eau de 2 bars, la pompe peut être raccordée à un pulvérisateur, une lance, un arroseur et à tout autre accessoire similaire facilitant l'arrosage du jardin. La pompe sans fil est ainsi une alternative intéressante pour le jardin. En effet, il n'est pas toujours possible de tirer un câble électrique jusqu'au récupérateur d'eau de pluie. De plus, la suppression du câble évite les chutes. Autre intérêt de l'utilisation d'une pompe pour récupérateur d'eau de pluie, l'eau du robinet est précieuse et chère. L'approvisionnement en eau à partir de sources alternatives est donc avantageux à bien des égards.

Installation simple, utilisation confortable

Le support de la pompe avec l'interrupteur marche-arrêt intégré se monte directement sur le bord du récupérateur d'eau de à l'aide d'une pince de fixation robuste servant aussi à loger la batterie. Celle-ci est protégée des éclaboussures par un cache transparent en plastique. Son afficheur LCD indiquant l'autonomie restante en minutes et en temps réel reste parfaitement lisible à tout moment. La pompe peut rester immergée jusqu'à 1,8 mètre de profondeur. De conception élancée, son boîtier a un diamètre maximum de 10 centimètres. Elle s'adapte ainsi également aux ouvertures étroites des récupérateurs et réservoirs d'eau de pluie fermés.

Conception astucieuse

Le guidage de flexible coudé supprime le risque de plier le flexible et assure un prélèvement d'eau optimal. Très pratique, le flexible d'eau peut être installé directement à gauche ou à droite du support de batterie ou à n'importe quel autre endroit sur le bord de la cuve d'eau, là où cela convient le mieux. Un préfiltre amovible installé dans le fond du boîtier de la pompe évite toute pénétration d'impuretés. Il peut être retiré et nettoyé au besoin.
www.kaercher.ch

18V Powerstack™ – Innovative Akku-Technologie von DEWALT

Der Elektrowerkzeug Hersteller DEWALT baut sein Sortiment an akkubetriebenen Werkzeugen seit Jahren kontinuierlich aus. Mit der innovativen Akku-Technologie 18V Powerstack läutet Dewalt eine neue Ära im Bereich der Profi-Werkzeuge ein: mehr Leistung bei weniger Gewicht.

Die Besonderheit an den Powerstack Akkus ist die Verwendung von gestapelten Lithium-Ionen-Polymer-Pouchzellen. Anstelle von zylindrischen Zellen in den herkömmlichen 18V Akkus, kommen in den Powerstack Akku-Packs 5 gestapelte Pouchzellen zum Einsatz. Die sogenannte Stacking Technologie und ein direkter Anschluss der Zellen an die Leiterplatten haben den Vorteil eines geringeren Innenwiderstands und somit einer geringeren Wärmeentwicklung. Eine Verringerung des Innenwiderstands führt zu einem verbesserten Stromfluss und kann bei bestimmten Anwendungen für eine verbesserte Leistung der Maschinen sorgen. Ausserdem wirkt sich dies positiv auf die Anzahl der möglichen Ladezyklen und die Lebensdauer aus.

Die Pouchzellen nehmen zudem weniger Raum ein und der Akku kann kompakter gebaut werden. Kleinere und leichtere Akkus überzeugen in der Anwenderfreundlichkeit und begünstigen den Einsatz in schwer zugänglichen Bereichen.

Die neuen 18V Powerstack Akkus bringen bis zu 50% mehr Leistung und haben eine doppelt so lange Lebensdauer wie herkömmliche Akkus im Hinblick auf ihre Ladezyklen. Gleichzeitig ist der neue Akku um 25% kompakter als vergleichbare 18V Akkus mit 2Ah oder weniger.

DEWALT ist der erste grosse Elektrowerkzeuganbieter, der diese Technologie für den Einsatz in Industrie, Bau und Handwerk nutzt.

Der neue Powerstack-Akku DCBP034-XJ von Dewalt ist mit allen 18V XR Akku-Elektrowerkzeugen und Ladegeräten des 18V XR-Systems von DEWALT kompatibel und seit April 2022 verfügbar.
www.dewalt.ch

18V Powerstack™ – Technologie sans fil innovante de DEWALT

Depuis plusieurs années, le fabricant d'outils électriques DEWALT ne cesse d'élargir sa gamme d'outils fonctionnant sur batterie. Avec sa technologie innovante de batterie 18V Powerstack, Dewalt ouvre une nouvelle ère dans le domaine des outils professionnels: plus de puissance pour un poids réduit.

La particularité des batteries Powerstack réside dans l'utilisation de cellules à pochettes en polymère lithium-ion empilées. Au lieu des cellules cylindriques utilisées dans les batteries 18V traditionnelles, les packs d'accus Powerstack utilisent 5 cellules plates empilées. La technologie dite d'empilage et une connexion directe des cellules aux circuits imprimés présentent l'avantage d'une résistance interne plus faible et donc d'un dégagement de chaleur moins important. Une réduction de la résistance interne entraîne une amélioration du flux de courant et peut, dans certaines applications, améliorer les performances des machines. En outre, cela a un effet positif sur le nombre de cycles de charge possibles et sur la durée de vie.

Les cellules plates prennent également moins de place et l'accumulateur peut être construit de manière plus compacte. Des batteries plus petites et plus légères convainquent en termes de convivialité et favorisent l'utilisation dans des zones difficiles d'accès.

Les nouvelles batteries 18V Powerstack apportent jusqu'à 50% de puissance supplémentaire et ont une durée de vie deux fois plus longue que les batteries traditionnelles en termes de cycles de charge. Parallèlement, la nouvelle batterie est 25% plus compacte que les batteries 18V comparables de 2Ah ou moins.

DEWALT est le premier grand fournisseur d'outils électriques à utiliser cette technologie pour l'industrie, la construction et l'artisanat.

La nouvelle batterie Powerstack DCBP034-XJ de Dewalt est compatible avec tous les outils électroportatifs sans fil 18V XR et les chargeurs du système 18V XR de DEWALT et est disponible depuis avril 2022.
www.dewalt.ch

Schneller, sicherer und länger bohren

Mit einer neuen Generation 26 mm SDS-plus Akku-Bohrhämmer FUEL M18 FH(X) baut Milwaukee seine M18-Plattform weiter aus.

Die Geräte verfügen über eine Schlagenergie von 2,5 Joule und vereinen effizientes Arbeiten mit verbesserter Anwendersicherheit, Komfort und profigerechter Ausstattung. Dazu gehören bürstenlose Motoren in allen Maschinen, ein elektronisches Leistungsmanagement und ein Anti-Vibrationssystem. Optimiert für Bohrdurchmesser von 6 bis 26 mm und leichte Meisselarbeiten, wird eine breite Palette von Anwendungen in allen Baugewerken erschlossen.

Versionen für jeden professionellen Anspruch

Zur Auswahl stehen neben den Modellen M18 FH auch Versionen mit dem FIXTEC-Schnellwechselsystem (M18 FHX). Die Geräte M18 ONE FH(X) verfügen zusätzlich über ein Bluetooth-Modul zur Integration in das Milwaukee ONE-KEY-System. Anwender können ihre Werkzeuge damit lokalisieren, verwalten und vor unbefugtem Zugriff sperren. Die neuen 18 Volt-SDS-plus Akku-Bohrhämmer werden sowohl mit oder ohne Akku und Ladegerät angeboten und sind vollständig kompatibel zum M18-Akkusystem von Milwaukee.

Praxisgerechte Ausstattung bis ins Detail

Neu ist die elektronische Sicherheitskupplung «Autostop Kickback Control», mit der Milwaukee die SDS-plus Akku-Bohrhämmer ausstattet. Das System reagiert in Sekundenbruchteilen auf einen festsitzenden Bohrer und trennt den Motor vom Griff. Das Werkzeug dreht um maximal 15 Grad nach, bevor es stoppt. Verletzungsrisiken infolge eines Rückschlages werden erheblich reduziert.

Integriertes LED-Licht, der Zusatzhandgriff und ein abnehmbarer Tiefenanschlag gehören zur Standardausstattung der neuen SDS-plus Akku-Bohrhämmer. Ein grosser, seitlich angebrachter Wahlschalter erlaubt den schnellen Wechsel zwischen den Funktionen Bohren, Hammerbohren, Meisseln sowie Meisselsperre. Die Bedienung ist auch mit Handschuhen problemlos möglich.

www.milwaukeetool.ch

Percer plus vite, plus sûrement et plus longtemps

Milwaukee continue d'élargir sa plateforme M18 avec une nouvelle génération de marteaux-perforateurs sans fil 26 mm SDS-plus FUEL M18 FH(X).

Les appareils disposent d'une énergie de frappe de 2,5 joules et combinent un travail efficace avec une sécurité d'utilisation améliorée, un confort et un équipement de qualité professionnelle. Toutes les machines possèdent des moteurs sans balais, une gestion électronique de la puissance et un système anti-vibrations. Optimisées pour les diamètres de perçage de 6 à 26 mm et les travaux de burinage légers, elles permettent d'accéder à une large palette d'applications dans tous les corps de métier du bâtiment.

Des versions pour toutes les exigences professionnelles

Outre les modèles M18 FH, des versions avec le système de changement rapide FIXTEC (M18 FHX) sont également disponibles. Les appareils M18 ONE FH(X) disposent en outre d'un module Bluetooth pour l'intégration dans le système Milwaukee ONE-KEY. Les utilisateurs peuvent ainsi localiser, gérer et verrouiller leurs outils contre tout accès non autorisé. Les nouveaux marteaux-perforateurs sans fil SDS-plus 18 volts sont proposés avec ou sans batterie et chargeur et sont entièrement compatibles avec le système de batterie M18 de Milwaukee.

Un équipement pratique jusque dans les moindres détails

Parmi les nouveautés, Milwaukee a équipé ses marteaux-perforateurs sans fil SDS-plus d'un embrayage de sécurité électronique «Autostop Kickback Control». Le système réagit en une fraction de seconde à un foret bloqué et déconnecte le moteur de la poignée. L'outil tourne de 15 degrés maximum avant de s'arrêter. Les risques de blessures suite à un rebond sont considérablement réduits.

La lumière LED intégrée, la poignée supplémentaire et une butée de profondeur amovible font partie de l'équipement standard des nouveaux marteaux-perforateurs sans fil SDS-plus. Un grand sélecteur latéral permet de passer rapidement d'une fonction à l'autre: perçage, martelage, burinage et blocage du burin. L'utilisation est également possible sans problème avec des gants.

www.milwaukeetool.ch

Week Light

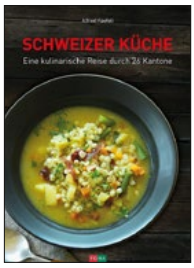
Donna Hay
256 Seiten, 36.90 CHF
AT Verlag, 2020

Superschnelle Wohlfühlrezepte
Wer könnte besser als die australische Starköchin, erfolgreiche Geschäftsfrau und zweifache Mutter wissen, wie man trotz eines hektischen Alltags für sich und seine Familie lecker, schnell und nährstoffreich kocht? Frisch aus dem Garten kommen die besten Gemüse für Donna Hays Rezepte, ergänzt durch vollwertige Zutaten wie Getreide sowie ab und zu Fleisch und Fisch. Sie präsentiert abwechslungsreiche Gerichte, die sich perfekt für die Alltagsküche unter der Woche eignen. Obendrein passen sie auch ins Budget und belasten die Umwelt nicht.

Das Glück der einfachen Küche

Malte Härtig,
Jule Felice Frommelt
192 Seiten, 34.90 CHF
AT Verlag, 2020

Kneten, reiben, zupfen, mischen – Kochen als sinnliches Handwerk
Einen Teig mit der Hand zu kneten setzt Kraft frei und macht glücklich – und das handgemachte Gebäck schmeckt besser. Es ist die Art, wie eine Speise zubereitet und damit ihre Qualität bestimmt wird: Die Köchin, der Koch gibt über die knetende, formende Hand die persönliche Freude am Zubereiten ins Essen. 50 Rezepte widmen sich heimischem Gemüse und Getreide, zeigen traditionelle Zubereitungsarten ohne hochtechnisierte Küchengerätschaften und eröffnen einen neuen Blick auf unsere Esskultur.



Schweizer Küche

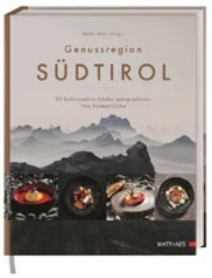
Alfred Haefeli
96 Seiten, 19.90 CHF
Fona Verlag, 2019

Eine kulinarische Reise durch 26 Kantone
In der Schweizer Küche gibt es trotz anhaltender Beliebtheit noch immer spannende Rezepte zu entdecken, die bisher nur regionale Verbreitung gefunden haben. Aus diesem Grund führt diese neue Sammlung in jeden einzelnen Kanton und stellt neben den beliebtesten auch viele unbekanntere Trouvaillen vor. Die eher einfache Küche unserer Vorfahren vermag auch in diesen lokalen Spezialitäten zu begeistern. Die Rezepte wurden heutigen Bedürfnissen angepasst. Kurze kulinarische Porträts zu jedem Kanton machen das Buch zum perfekten «kleinen Mitbringsel».

Orientalisch

Ali Biçer
176 Seiten, 28.00 CHF
Fona Verlag, 2019

Vegan und vegetarisch
Die Mehrzahl der Rezepte stammt aus dem Grossraum Mesopotamien, dem ursprünglichen Paradies.... Die Speisen sind von der kurdischen, balkanischen, griechischen, türkischen, persischen, arabischen und jüdischen Küche inspiriert. Die Rezepte sind alltagstauglich und können auch zu wunderbaren Buffets für viele Gelegenheiten komponiert werden.



Genussregion Südtirol

Mirko Mair (Hrsg.)
240 Seiten, 68.00 CHF
Dorling Kindersley Verlag, 2022

Südtiroler Rezepte für Gourmets
Erleben Sie die kulinarische Vielfalt Südtirols! Mit diesem Kochbuch haben 11 renommierte Köche aus der Genussregion ein Potpourri aus 55 exzellenten Südtiroler Gerichten kreiert, die Geniesserherzen höher schlagen lassen. Ob Entenbrust mit Zirbelkieferhonig oder Alpakacarpaccio mit zweierlei vom Apfel – die innovativen Köche überzeugen nicht nur mit neu interpretierten Klassikern sondern auch mit innovativen Rezepturen, die Regionales und Internationales vereinen.

Zürich für Kinder

Martina Frei, Regula Bühler-Honegger
208 Seiten, 24.00 CHF
Stämpfli Verlag, 2020

Die Stadt erleben, entdecken und enträtseln
Der kleine, handliche Führer ist ein grosser Fundus. Mit kurzen, lehrreichen Texten und kunstvollen Zeichnungen regt er Kinder und Erwachsene an, die Stadt auf eine spielerische Weise zu entdecken. Im Kapitel «Zürich sehen» vermittelt er Wissenswertes über das monumentale Bauwerk genauso wie über ein kleines Detail, zudem bietet er eine Fülle von praktischen Informationen und Tipps in den Kapiteln Kultur, Ausflugsziele, Spiel, Einkaufen und nützliche Informationen. «Zürich für Kinder» ist ein Ideenpool für eine unterhaltsame und lehrreiche Freizeitgestaltung.

Bestellcoupon

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

Vorname/Name: _____

Firma: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

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

___ Ex.	Week Light	36.90 CHF
___ Ex.	Das Glück der einfachen Küche	34.90 CHF
___ Ex.	Schweizer Küche	19.90 CHF
___ Ex.	Orientalisch	28.00 CHF
___ Ex.	Genussregion Südtirol	68.00 CHF
___ Ex.	Zürich für Kinder	24.00 CHF

Robust und leistungsstark: Neue FEIN Winkelschleifer

FEIN bringt neue Kompakt-Winkelschleifer und universell einsetzbare Schleifmittel auf den Markt.

FEIN bringt die drei neuen Kompakt-Winkelschleifer CG 10, CG 13 und CG 17 in fünf Ausführungen und mit einer Leistung von 1000 bis 1700 Watt auf den Markt.
Ebenfalls neu im Zubehör-Sortiment sind dazu passende Trenn-, Schrupp-, Fiber- und Fächerschleifscheiben. Damit präsentiert FEIN ein abgestimmtes System aus Maschine und Schleifmittel für Metall-Profis – effektive Trenn-, Schleif- und Entgratarbeiten sind damit flexibel und schnell umsetzbar.
Im Standard-Lieferumfang der neuen Winkelschleifer ist bereits eine Schnellspannmutter für einen zügigen, werkzeuglosen Wechsel der Schleifmittel enthalten. Den Getriebekopf können Anwender je nach Bedarf schrittweise um 90 Grad drehen. Optional ist für die Winkelschleifer CG 13-125 V, CG 17-125 (Inox) sowie CG 17-150 ein Staubschutzgitter erhältlich, das den verbauten Motor auch vor keramischen Stäuben schützt.

Robuste Geräte für den harten Dauereinsatz
Bereits die Konstruktion der neuen Winkelschleifer, bestehend aus Metall-Getriebekopf und verstärktem Kunststoffgehäuse, macht sie zu robusten Maschinen. Alle fünf Modelle sind mit Universalmotoren und stufenloser Drehzahlvorwahl ausgestattet, die für den harten Dauereinsatz in Metallbetrieben konzipiert sind. Anwender erreichen dadurch einen ausgezeichneten Arbeitsfortschritt bei hoher Drehzahlstabilität. Dank der langen Kohlebürstenstandzeit, des Überlastschutzes sowie der direkten Motorkühlung sind die Maschinen extrem langlebig.
Auch die Sicherheit der Anwender ist ein wichtiges Thema, weshalb die neuen Winkelschleifer mit einer Rückschlagüberwachung, einem Wiederanlaufschutz, Sanftanlauf und für alle Modelle ab dem CG 13 mit einem ergonomischen Anti-Vibrationshandgriff ausgestattet sind. Zudem verfügen die Maschinen über ein geringes Gewicht von – je nach Modell – 2,1 bis 2,5 Kilogramm und ein vier Meter langes Kabel, sodass die Anwender immer den bestmöglichen Bedienkomfort erhalten.

Die neuen Winkelschleifer CG 13 und CG 17 sind ebenso wie die Schleifmittel ab Ende März 2022 im Fachhandel erhältlich. Den CG 10 bringt FEIN im Sommer auf den Markt.
www.fein.ch

Robustes et puissantes: nouvelles meuleuses d'angle FEIN

FEIN lance sur le marché de nouvelles meuleuses d'angle compactes et des abrasifs à usage universel.

FEIN lance les trois nouvelles meuleuses d'angle compactes CG 10, CG 13 et CG 17 en cinq versions et avec une puissance de 1000 à 1700 watts.
Les disques à tronçonner, à ébarber, à fibre et à lamelles assortis sont également nouveaux dans la gamme d'accessoires. FEIN présente ainsi un système coordonné de machines et d'abrasifs pour les professionnels du métal - des travaux de tronçonnage, de ponçage et d'ébavurage efficaces peuvent ainsi être réalisés de manière flexible et rapide.
La livraison standard des nouvelles meuleuses d'angle comprend déjà un écrou de serrage rapide pour changer d'abrasif vite et sans outil. Les utilisateurs peuvent faire pivoter la tête de l'engrenage de 90 degrés, pas à pas, en fonction des besoins. Une grille anti-poussière est disponible en option pour les meuleuses d'angle CG 13-125 V, CG 17-125 (Inox) et CG 17-150. Elle protège également le moteur contre les poussières céramiques.

Des appareils robustes pour une utilisation continue intensive
La construction des nouvelles meuleuses d'angle, composée d'une tête d'engrenage en métal et d'un carter en plastique renforcé, en fait déjà des machines robustes. Les cinq modèles sont équipés de moteurs universels et d'une présélection de la vitesse en continu, conçus pour une utilisation continue et intensive dans les entreprises métallurgiques. Les utilisateurs obtiennent ainsi une excellente avance de travail avec une grande stabilité de vitesse. Grâce à la longue durée de vie des charbons, à la protection contre les surcharges et au refroidissement direct du moteur, les machines ont une durée de vie extrêmement longue.
La sécurité de l'utilisateur est également un sujet important, c'est pourquoi les nouvelles meuleuses d'angle sont équipées d'une surveillance anti-rebond, d'une protection contre le redémarrage, d'un démarrage en douceur et, pour tous les modèles à partir du CG 13, d'une poignée ergonomique anti-vibrations. En outre, les machines ne pèsent que – selon le modèle – 2,1 à 2,5 kilogrammes et disposent d'un câble de quatre mètres de long, de sorte que les utilisateurs bénéficient toujours du meilleur confort d'utilisation possible.

Les nouvelles meuleuses d'angle CG 13 et CG 17, tout comme les abrasifs, seront disponibles dans les magasins spécialisés à partir de fin mars 2022. FEIN lancera la CG 10 sur le marché cet été.
www.fein.ch

nexmart
Simply eBusiness

nexMart Schweiz AG: Preismodell 2022 für Transaktionsgebühren

Transaktionsgebühren:
Die Transaktionsgebühren richten sich nach dem erzielten Jahresumsatz in prozentualer Abhängigkeit (Flatrate).

Rücknachrichten:
Alle angebotenen Rücknachrichten – **Auftragsbestätigung, Lieferschein und Rechnung** – sind für den Lieferanten kostenlos, also in den Transaktionsgebühren inkludiert. Ausnahmen bilden hier die einmalig anfallenden Installations- und Programmierkosten sowie die qualifizierte elektronische Rechnung.

Preismodell 2022 für Transaktionsgebühren:

Portalhandelsumsatz in CHF	TA-Gebühren in %
> 50 Mio.	0,35
30–50 Mio.	0,40
20–30 Mio.	0,45
15–20 Mio.	0,50
12–15 Mio.	0,60
9–12 Mio.	0,70
7–9 Mio.	0,80
5–7 Mio.	0,90
4–5 Mio.	1,00
2–4 Mio.	1,10
1–2 Mio.	1,20
0,5–1 Mio.	1,30
0–0,5 Mio.	1,40

Lesebeispiel:

Die Muster AG meldet für das Jahr 2018 ein Portalhandelsumsatz von 6,9 Mio. CHF und hat darauf 0,9% an Transaktionsgebühren, also 62'100.00 CHF, zu entrichten. Effektiv wurden aber 7,5 Mio. CHF Portalhandelsumsatz erzielt, was bei einer 0,8%igen Transaktionsgebühr Kosten von 60'000.00 CHF verursacht. Es wird eine Rückerstattung im Form einer Gutschrift von 2'100.00 CHF ausgestellt.

Umgekehrt gilt bei einem Umsatz von 4,1 Mio. CHF, dass Transaktionsgebühren in der Höhe von 41'000.00 CHF fällig sind.
Wurden jedoch effektiv nur 3,9 Mio. CHF erzielt, sind Transaktionsgebühren von 42'900.00 CHF (1,1% vom Umsatz) zu bezahlen. Dies hat demnach eine Nachbelastung in der Höhe von 1'900.00 CHF zur Folge.

Für den Schweizer Fachhändler gilt:

Der Bestellprozess auf dem Branchenportal nexmart ist für alle Schweizer Fachhändler kostenlos!

KÄRCHER

REINIGE DEINE TEXTILIEN, EGAL WO.

Saubere Stoffe – auch wenn die Steckdose weit entfernt ist. Autark unterwegs mit dem Puzzi Wireless. Jetzt ins Sortiment aufnehmen.
kaercher.ch

KÄRCHER BATTERY UNIVERSE