





Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren

anlässlich der 110. Generalversammlung 2020 von Swissavant

Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren anlässlich der 110. ordentlichen Generalversammlung 2020 von Swissavant vom 30. März 2020 im Hotel Radisson Blu, Zürich-Flughafen, gemäss Art. 11 Zif. 8 der Statuten von Swissavant, Ausgabe 2010. Die Mitglieder aus Industrie und Handel besitzen demnach das Recht, mit Anträgen oder Anregungen jeweils direkt an die ordentliche Generalversammlung von Swissavant zu gelangen. Die Anträge sind in schriftlicher Form abzufassen und werden bei Beachtung der Eingabefrist ordnungsgemäss auf die Traktandenliste gesetzt. **Die Frist zur Einreichung läuft am Freitag, 28. Februar 2020 ab.**

Namens und im Auftrag des Vorstandes
Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant

Demandes d'inscription à l'ordre du jour

de la 110^{ème} Assemblée générale de Swissavant qui se tiendra en 2020

Les membres industriels et commerçants sont invités à soumettre leurs demandes d'inscription à l'ordre du jour de la 110^{ème} assemblée générale ordinaire de Swissavant qui se déroulera le lundi 30 mars 2020 à l'Hôtel Radisson Blu, Zurich-aéroport. Conformément à l'art. 11 al. 8 des statuts de Swissavant, édition 2010, les membres ont le droit de présenter des propositions ou des suggestions directement à l'assemblée générale ordinaire de Swissavant. Pour être inscrites en bonne et due forme à l'ordre du jour, les propositions doivent être présentées par écrit dans le délai requis. **Le délai de dépôt des demandes échoit le vendredi 28 février 2020.**

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

Invito alla presentazione di richieste da iscrivere

all'ordine del giorno della 110^a Assemblea generale ordinaria 2020 di Swissavant

Invito alla presentazione di richieste da iscrivere all'ordine del giorno della 110^a assemblea generale ordinaria 2020 di Swissavant, che si svolgerà il 30 marzo 2020 all'Hotel Radisson Blu, Zürich-Flughafen, conformemente all'art. 11, paragrafo 8 dello statuto di Swissavant, edizione 2010.

I membri dell'industria e del commercio hanno il diritto, in base a questo articolo, a presentare direttamente all'assemblea generale di Swissavant richieste o suggerimenti. Le richieste vanno redatte in forma scritta e, se prevenute entro i termini di presentazione, vengono iscritte all'ordine del giorno. **Il termine ultimo per la presentazione delle richieste è il venerdì 28 febbraio 2020.**

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

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



9+21






20



22



Inhalt/Contenu

- 4** «**PERSOENLICH**» von Marco Hubeli
-
- 4** Aktuelles und digitales
L'actualité numérique
-
- 8** Marktumfrage «Datenmanagement»
– **MITMACHEN UND GEWINNEN!** 
-
- 9** TradeApp – **Jetzt noch zu Sonderkonditionen!**
-
- 10** Bericht zur nexmart Generalversammlung 
Compte-rendu de l'assemblée générale de nexmart
-
- 12** Firmen und Aktuelles
Entreprises et actualités
-
- 16** Cloudbook-Schulung bei Swissavant
Formation Cloudbook de Swissavant 
-
- 22** Produkte
Produits
-
- 37** Die Bücherseite



Impressum

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

Redaktion und Administration:
Neugutstrasse 12, CH-8304 Wallisellen
Postanschrift: Postfach, CH-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; Frank van Pernis, Übersetzungen; Alex Buschor, Fotograf

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

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

Jahresabonnement:
Inland: 109.00 CHF zzgl. MwSt., inkl. Porto; Ausland: 124.00 CHF inkl. Porto

Erscheinungsweise:
Erscheint am 1. und 15. des Monats, 19 Ausgaben

printed in
switzerland

«Der Faktor Mensch als Erfolgsfaktor»

Würden Sie denken, dass in Zeiten der Digitalisierung, selbstfahrender Autos und künstlicher Intelligenz das persönliche Engagement jedes Mitarbeitenden immer wichtiger werden wird?

Versetzen wir uns in die Lage eines Piloten und betrachten unsere Handelslandschaft von oben, aus einer ganzheitlichen Perspektive. Es gibt zwei dominierende Trends, welche den Handel zurzeit radikal verändern. Zum einen die Internationalisierung der Märkte, welche das Kräfteverhältnis unter den Marktteilnehmern stark beeinflusst und zum anderen die Digitalisierung, welche die Wertschöpfungskette neu definiert. Diese zwei Megatrends mit ihren facettenreichen Veränderungen sind in unserem Geschäft allgegenwärtig.

Gerade in diesen Zeiten werden Dienstleistungen als Ergänzung zum Produktangebot immer wichtiger. Und entgegen dem Technologietrend bildet sich damit ein neues Unterscheidungsmerkmal heraus: **das persönliche Engagement**. Es ist das persönliche Engagement jedes Mitarbeitenden, welches den Dienstleistungsgedanken trägt.

In Zeiten der Beschleunigung und des technologischen Wandels wird deshalb der Mensch in unserem Geschäft nicht weniger wichtig, sondern immer wichtiger. Es ist der Faktor Mensch, der zählt. Die Persönlichkeit eines Ansprechpartners wird zu einem Unterscheidungsmerkmal in der schnellen Geschäftswelt. Deshalb brauchen wir eine Unternehmenskultur, welche «Führung von jedem Sessel» erlaubt und lebt.

Ja, optimieren wir unser Geschäft und verbessern wir den Output. Aber vergessen wir nicht, dass jeder Mitarbeitende den entscheidenden Unterschied machen kann und damit sein persönliches Engagement am meisten zählt.

In diesem Sinne grüsse ich Sie herzlich und wünsche Ihnen eine schöne Weihnachtszeit.

Marco Hubeli



Marco Hubeli
CEO, Mapo AG

Grosskunden gewinnen – mit starken Partnern zum Erfolg.

Das Schweizer Handelsunternehmen Brüttsch/Rüegger Tools ist einer der ersten *Spot Buy Catalog enabled** Anbieter auf Unite und hat damit direkten Zugang zu SAP Ariba-Kunden gewonnen.



«Der Schlüsselfaktor ist, die Prozesse der Grosskunden zu bedienen.»

Thomas Schmidt
Geschäftsführer von
Brüttsch/Rüegger Tools GmbH, Deutschland

«Die B2B-Handelsbranche wird sich in den nächsten zehn Jahren spürbar verändern müssen, um Kunden einen Mehrwert zu bieten.» Was Thomas Schmidt, Geschäftsführer von Brüttsch/Rüegger Tools GmbH Deutschland, sagt, ist alarmierend. Sein Unternehmen hat er für den digitalen Wandel gut aufgestellt. Das Schweizer Unternehmen handelt seit 142 Jahren länderübergreifend mit Werkzeugen aus den Bereichen Mess-, Fertigungs- und Montagetechnik sowie Betriebseinrichtungen. Der Werkzeughändler verkauft seine Produkte seit 1998 im eigenen Webshop und über einen Aussenvertrieb. Insbesondere bei beratungsintensiven Produkten stehen den Kunden neben Vertriebsmitarbeitern auch Anwendungstechniker zur Seite. Allerdings gerät der Vertrieb direkt beim Kunden unter steigenden wirtschaftlichen Druck: Beim Online-Preisvergleich sind Unternehmen mit Beratungsservice unter Umständen schlechter gerankt, da in Deutschland Serviceleistungen wie Vor-Ort-Besuche als Teil der Marge eingepreist werden müssen. Dennoch möchten weder Brüttsch/Rüegger Tools noch deren Kunden auf die Serviceleistungen verzichten.

Vom Markt lernen und mit Unite Grosskunden erreichen

In einem eigenen Webshop verkauft das Unternehmen nicht-beratungsintensive Produkte an mittelständische Unternehmen. Das funktioniert gut, stösst aber bei Grosskunden an seine Grenzen. «Wir wissen, dass sich Kunden ab einer bestimmten Grösse nicht mehr auf Lieferanten getriebene Webshops verlassen und sich für uns daher die Investition in eine eigene offene C-Teile-Plattform für dieses Kundensegment nicht lohnt», sagt Thomas Schmidt. Das Unternehmen hat sich deshalb 2019 entschieden, Grosskunden auch über Unite anzusprechen und sich dort mit einem *Spot Buy Catalog enabled BusinessShop** positioniert. Auf Unite aufmerksam geworden ist Thomas Schmidt durch Gespräche mit SAP Ariba. Schon seit 2000 arbeitet Brüttsch/Rüegger Tools mit dem Softwareunternehmen zusammen und bedient über die Plattform mehr als 60 Key-Account-Kunden. Unite ist seit 2017 die exklusive Spot-Buy-Lösung für SAP Ariba und deren Kunden in ganz Europa. «Es war schnell klar, dass wir an der Stelle mutig vorangehen müssen, um nicht vom Umbruch der Branche überholt zu werden», so Geschäftsführer Schmidt.



Das eigene Angebot mit dem E-Procurement-System SAP Ariba verzahnen

Er hat für sein Unternehmen mit dieser Entscheidung ein Tor zu einer Vielzahl neuer Kunden geöffnet. Jeder SAP Ariba-Kunde ist nun auch ein potenzieller Kunde für Brütsch/Rüegger Tools. Wie? Aufgrund der Kooperation von Unite und SAP Ariba können Anbieter ihr Sortiment über das Spot Buy-Modul verfügbar machen. Somit erlangen sie direkten Zugang zu SAP Ariba-Nutzern und können diese nachhaltig an sich binden. Ist ein Produkt nicht in den Rahmenverträgen zu finden, können Einkäufer in SAP Ariba die *Spot Buy Catalog enabled BusinessShops** freischalten. Die Einkäufer greifen damit direkt aus ihrer Systemoberfläche auf die Angebote von zertifizierten Händlern – wie Brütsch/Rüegger Tools – zu.

Prozestreue first – erfolgreich ist, wer kompatibel ist

«Der Schlüsselfaktor ist, die Prozesse der Grosskunden zu bedienen.» Genau das tut das Unternehmen als aktiver Anbieter auf Unite. Brütsch/Rüegger Tools hat sich mit seinem BusinessShop fest in den Prozessen vieler Grosskunden verankert. Die Risiken, die oft mit dem Anschluss an eine standardisierte Infrastruktur verknüpft seien, wie z. B. der Verlust der Preishoheit über eigene Angebote, seien mit Unite als neutralem Netzwerk ausgeschlossen, wie Thomas Schmidt erklärt. Über das Netzwerk lassen sich weiterhin kundenindividuelle Beziehungen und Preise abbilden, die gleichzeitig prozesskonform in die Beschaffungswege der Global Player passen. Darüber hinaus kooperiert Unite mit immer mehr E-Procurement-Systemanbietern, deren Kunden auf die Händler im B2B-Netzwerk zugreifen werden.

Brütsch/Rüegger Tools Unternehmen

Brütsch/Rüegger Tools verfügt als Single Source Supplier über ein Vollsortiment an Qualitätswerkzeugen aus den Bereichen Mess-, Fertigungs- und Montagetechnik sowie Normteile und Arbeitsschutz. Es ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen des Marktführers in der Schweiz – die international tätige Brütsch/Rüegger Werkzeuge AG.

Mit dem BusinessShop vom Netzwerk profitieren

Der BusinessShop ermöglicht Anbietern, über Unite einen elektronischen Produktkatalog bereitzustellen. Anbieter, die im Unite App Store mit einem BusinessShop vertreten sind, können ihr Sortiment in bekannten E-Procurement-Systemen wie z. B. SAP Ariba, BeNeering oder Mercateo für Einkäufer verfügbar machen. Der direkte Kundenkontakt bleibt bestehen und kann z. B. durch individuelles 1:1-Pricing gestärkt werden.

Unite ist die exklusive Spot Buy-Lösung für SAP Ariba in Europa. SAP Ariba-Kunden greifen auf freigeschaltete Spot Buy Catalog enabled BusinessShops zu, wenn sie bestimmte Produkte nicht in den Katalogen ihrer Rahmenvertragspartner finden und gehen eine direkte Geschäftsbeziehung mit den Anbietern ein.

Vom Netzwerk profitieren, für mehr Kunden sichtbar werden

«Allein Teil eines solchen Netzwerkes zu sein, schafft schon eine Sichtbarkeit bei Kunden, die man vorher gar nicht angesprochen hat», so Thomas Schmidt. «Die Kunden haben mit Unite ein Rund-um-Sorglos-Paket, über das sie vorintegrierte Lieferanten finden, ihren kompletten Zahlungsprozess managen und alles, was bisher am System vorbeigelaufen ist, analysieren können. Das ist enorm komfortabel», sagt er. Zwar seien gute Preise nach wie vor die Eintrittskarte zu neuen Endkunden, allerdings gehe es heute speziell bei Grosskunden um ganzheitliche Wertschöpfungsketten, IT-gestützte Optimierung der Beschaffung und die damit verbundene Reduzierung der Prozesskosten. Diese Anforderungen lassen sich mit einem eigenen Webshop nicht annähernd so effizient erfüllen wie mit einer bestehenden Infrastruktur. Dafür braucht es ein starkes Netzwerk.

Quelle: www.unite.eu, www.mercateo.com

*Hersteller-Netzwerk, das ermöglicht – zusätzlich zum angestammten Sortiment – herkunftsfremde Waren zu definierten, betriebsinternen Abläufen zu beschaffen (Anmerkung der Redaktion).

«Branchenformate statt Datensalate!»

Daten, Daten... und nochmals Daten, aber keine Branchenformate! Diese Aussage ruft nach einem Plädoyer für einen Branchenstandard! Der Aufwand aller Marktakteure verschlingt aktuell Millionen – Kernaufgaben eines professionellen Stammdatenmanagements sind systematisch und kollektiv abzarbeiten.

«Obwohl professionelles Stammdatenmanagement ein strategischer Erfolgsbaustein für alle modernen Unternehmen ist, findet diese Idee derzeit aber keinen firmenübergreifenden Ansatz.

Die Branche ist nach wie vor zu zersplittert und zu fragmentiert. Mit Blick auf die Marktteilnehmer ist wohl der aktuelle Leidensdruck im KMU-Bereich noch nicht gross genug um auf Basis einer koordinierten Aktion firmenübergreifend zusammenzuarbeiten.»

Christoph Rotermund, lic. rer. publ. HSG, Delegierter des Verwaltungsrates

Die verheerende und bekannte Ausgangslage in unserer Branche ist, wenn es um (Produkt-) Daten, deren Handling und Formate geht, schnell wie präzise und einfach umrissen: Praktisch alle Unternehmen – der Fachhandel gleich wie die Hersteller – arbeiten mit inkonsistenten, nicht-standardisierten und vielfach «veralteten» Datensätzen, die im Zuge der EDV-technischen Automatisierung und damit den reibungslosen wie effizienten Abläufen von Geschäftsprozessen und technischen Verknüpfungen in hohem Masse entgegenstehen. Die kostspieligen, nervenaufreibenden Folgen einer fehler- wie mangelhaften Stammdatenbasis für den unternehmerischen Arbeitsalltag sind allen involvierten Parteien beileibe bekannt. Dennoch gibt es derzeit nur vereinzelt zaghafte und dann «gruppenbegrenzte» Versuche oder alternativ limitierte Ansätze, um innerhalb einer Branche oder eines (Sub-)Marktes firmenübergreifende Geschäftsprozesse zu schaffen, die dann in der Summe dank vereinheitlichtem «Branchenstandard» automatisiert und vor allem für die Marktteilnehmer skalierbar wären. Diese praktisch für die ganze Branche zutreffende Ausgangsbasis ist in Sachen «Stammdatenmanagement» wenig erbaulich und fordert bei den dezentralen wie fragmentierten Strukturen unseres Wirtschaftssektors jedes Jahr Millionen an Franken, insbesondere vor dem Hintergrund von fehlenden (Branchen-)Standards, unzähligen Redundanzen

und praktisch unüberschaubaren Medienbrüchen bei der Bestellung oder beispielsweise bei der zeitraubenden Katalogaufbereitung. Kurz: Ein zentrales, professionelles Stammdatenmanagement mit anerkannter Systematik und angewandten Standards würde den überall spürbaren Leidensdruck der Unternehmen – auch im Portemonnaie – auf ein erträgliches Mass reduzieren.

«Ein zentrales, professionelles Stammdatenmanagement mit anerkannter Systematik und angewandten Standards könnte den überall spürbaren Leidensdruck der Unternehmen – auch im Portemonnaie – auf ein erträgliches Mass reduzieren und die Wettbewerbsfähigkeit stark steigern.»

Professionelles Stammdatenmanagement ist – richtig verstanden – aber mehr als reine Daten- oder Artikelstammpflege, denn hierfür sind von den Unternehmen gleich vier Ebenen anzugeben und systematisch aufzuarbeiten: Zunächst gilt es abzuklären, was mit voneinander abweichenden Datensätzen zu passieren hat (Konsolidierung der Daten), bevor die systemrelevante Eingliederung von bisher nicht verwendeten Datensätzen ins eigene

ERP-(WAWI-)System des Unternehmens erfolgen kann (Mapping der Daten). Auf Abgleich und Einbindung folgt die gezielte Änderung von Datensätzen (Harmonisierung der Daten), um dann die so erreichten Standards in diversen Geschäftsprozessen entlang der unternehmensspezifischen Wertschöpfungskette zu unterschiedlichen Zeiten in spezifischen Prozessen zu verwenden. Um den Aufbau eines teilweise sogar automatisierten Stammdatenmanagements zu ermöglichen, müsste man die jetzt verfügbaren Datensätze einem klar definierten Transferprozess unterziehen, um etwelche neue Datenformate in einem Branchenformat zu generieren oder weiteren internen Strukturen (Schemata) für eine allfällige Informationsaufbereitung wie Verdichtung zu genügen (Migration der Daten).

Standardisierte Strukturen

Die zugegeben eher theoretisch formulierten Kernaufgaben eines professionellen Stammdatenmanagements erlauben aber bei systematischer Abarbeitung einen sehr einfachen Datenaustausch zwischen Händlern, Lieferanten und Einkäufern oder sogar – bei entsprechender Aufbereitung – mit dem Endverbraucher. Die im Resultat standardisierte Struktur von Daten liefert für jeden Anwender verbindliche Beschreibungs- und Datensicherheit von jedem Produkt; was augenscheinlich und leicht einsehbar einen



hohen Kostenblock in jedem Unternehmen eliminiert, indem der Aufwand fürs Abgleichen, Kontrollieren und Anpassen praktisch über die Zeit gegen Null tendiert. Diese auf Sicht liegende Null ist erst recht hervorzuheben, wenn ein automatisiertes Stammdatenmanagement implementiert wurde und so quasi auf Knopfdruck der Austausch oder Transfer von Datensätzen erfolgen könnte.

Die Forderung kann sehr wohl und einfach auf dem Reissbrett entgegen der gelebten Wirklichkeit im Berufsalltag fein säuberlich skizziert und formuliert werden, sie läuft allerdings ohne jedwelcher Resultate ins Leere, wenn nicht übergeordnete Geschäftsziele mit kollektiver Akzeptanz verfolgt und von Beginn weg dem wichtigen Gebot der Transparenz in genügendem Masse Rechnung getragen wird. Und es gilt ferner zementiert festzuhalten: Nur in dem Masse wie Verfügbarkeit und Transparenz bei der Nomenklatur für alle Marktteilnehmer gegeben ist, in dem Masse

wird sich auch auf längere Sicht die (Markt-) Akzeptanz in der Branche einstellen. Zugegeben, eine äusserst diffizile und schwierig zu erfüllende Forderung, weil die mit praktisch jeder politischen Couleur durchtränkte Forderung es eben nachhaltig zu erfüllen gilt, wenn die derzeit für jedermann nachvollziehbare Redundanz von Datensätzen oder nicht-austauschbaren Datenformaten irgendwann einmal der Vergangenheit angehören sollen.

«Nur in dem Masse wie Verfügbarkeit und Transparenz bei der Nomenklatur gegeben ist, in dem Masse wird sich auch auf längere Sicht die (Markt-)Akzeptanz in der ganzen Branche zugunsten aller einstellen können.»

Übergeordnete, neutrale Instanz?

So vielfältig wie die ganze Branche mit den unterschiedlich positionierten Unternehmungen in Grösse und Positionierung aufgestellt ist, so vielfältig sind auch die unternehmerischen Prozesse im Geschäftsalltag und so – wiederum vielfältig – präsentieren sich die von den unternehmerspezifischen Anforderungen geprägten Stammdaten und somit (gebündelten) Datenstrukturen. Für das anvisierte Ziel eines firmenübergreifenden Stammdatenmanagements und dem möglichen elektronischen Datenaustausch zwischen den Marktteilnehmenden sind das sofort erkennbar keine optimalen Rahmenbedingungen, auch bei zunehmender Grösse der Unternehmungen ist keine wesentliche Verbesserung in dieser Hinsicht zu erwarten. Selbst das von allen Marktteilnehmenden stets hervorgehobene hohe Kosteneinsparpotenzial wird – wenngleich mehr als wünschenswert – keinen sogenannten Selbstheilungsprozess in Gang setzen, noch einzelne (Gross-)Unternehmen



INTERNATIONALE
EISENWARENMESS
KÖLN

WWW.EISENWARENMESSA.DE/TICKETS

**WORK HARD!
ROCK HARD!**

EISENWARENMESSA
KÖLN, 1.–4. MÄRZ 2020

**JETZT
TICKETS
SICHERN**

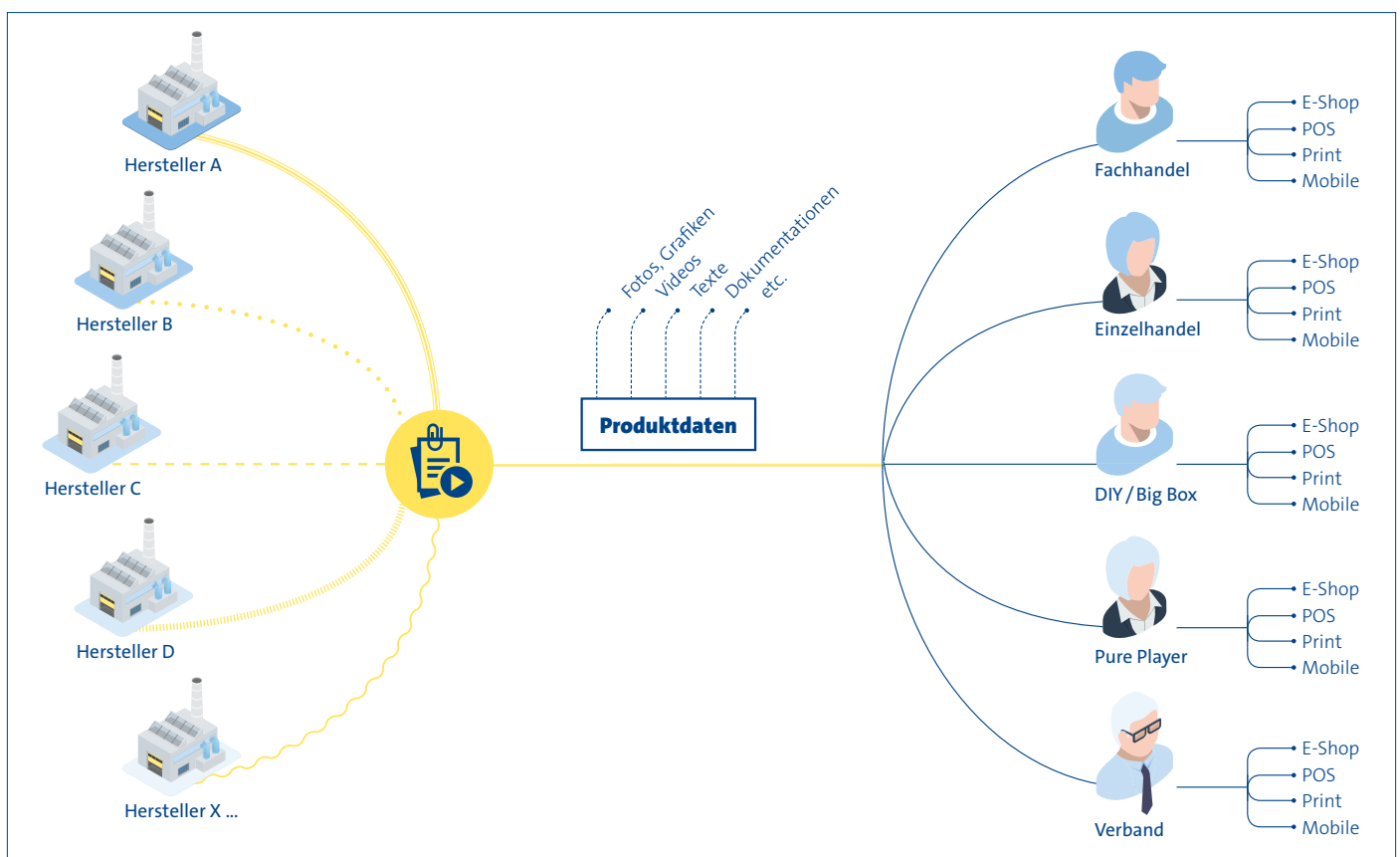
►► ...FORTSETZUNG / ...SUITE

mit markttechnischer «Nomenklaturmacht» ausstatten. Die Branche ist ohne weitere Ausführungen in vielfältiger Hinsicht zu fragmentiert und zu zersplittert. Ob angesichts der doch erklecklichen Kosteneinsparpotenziale in Millionenhöhe an dieser Stelle von einem «klassischen Marktversagen» gesprochen werden soll, muss an dieser Stelle vorderhand nicht beantwortet werden. Ebenso tritt auch

die Diskussion um das Entfesseln von reinen Marktkräften in diesem Bereich dann in den Hintergrund, wenn ein politischer Willensbildungsprozess mit branchenrelevanter Ausstrahlung in Gang gesetzt werden könnte. Je nach gegebener (Branchen-)kraft und einsetzender -dynamik eines solch politisch-substantziellen Willensbildungsprozesses wäre im Resultat ein professionelles Stammdatenma-

nagement mit standardisierter Nomenklatur denkbar, weil letztlich die Idee eines von der Branche akzeptierten Standards durch Schaffung einer übergeordneten und neutralen Instanz mit nicht-gewinnorientierten Absichten – die wohl am nächstliegende (Polit-)Lösung für die Branche darstellen würde!

«Die zugegeben eher theoretisch formulierten Kernaufgaben eines professionellen Stammdatenmanagements erlauben bei systematischer Abarbeitung einen sehr einfach zu handhabenden Datenaustausch zwischen Händlern, Lieferanten und Einkäufern oder am Ende bei sorgfältiger Aufbereitung sogar mit dem professionellen Endverbraucher.»



Brücken bauen für das E-Business: Das Internetportal nexmart vereint die Computerwelt von Fachhändlern und Herstellern.

Marktumfrage Datenmanagement «Branchenformate statt Datensalate!»

Teilen Sie uns in dieser Umfrage Ihre Einschätzungen rund um das Thema «Datenmanagement» mit. Die Umfrage dauert maximal 10 Minuten und Sie haben die Möglichkeit, ein Ski-Weekend gesponsert vom Wirtschaftsverband Swissavant zu gewinnen.

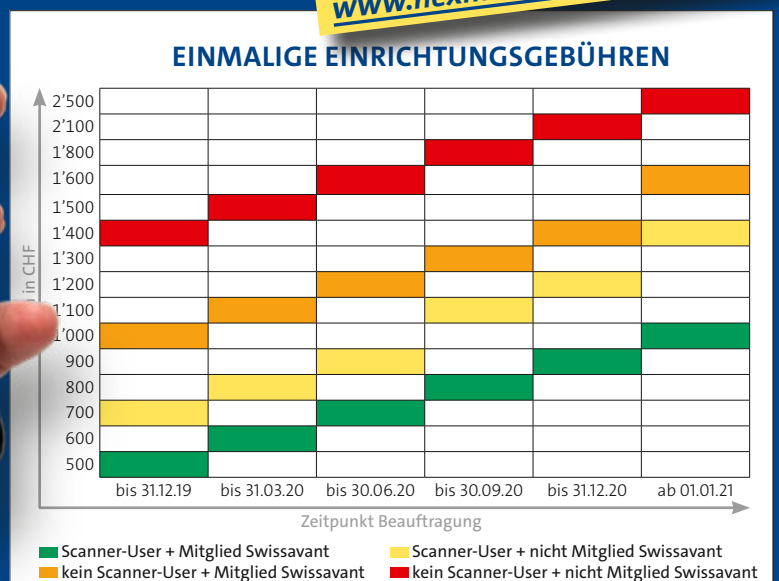
<https://findmind.ch/c/datenmanagement>

Diese innovativen Handelsbetriebe haben sich schon für den modernen, mobilen Weg entschieden, von Sonderkonditionen profitiert und die TradeApp gewählt!

- Albert Suhner AG, Altstätten
- Allenbach AG, Adelboden
- BTS Befestigungstechnik, Samstagern
- Eigenmann AG, Dietfurt
- Eisenhof Zürcher AG, Nesslau
- Keller Ruswil AG, Ruswil
- Landi Simmental-Saenenland, Gstaad
- Morard succ. C. Chavillaz & Fils Sàrl, Bulle
- Quincaillerie Cuenin S.A., Tramelan
- Rüdlinger Eisenwaren + Haushalt, Wattwil
- von Moos Sport + Hobby AG, Luzern
- Wüthrich Eisenwaren GmbH, Langnau i. Emmental



Gleich jetzt online zu Sonderkonditionen vorbestellen:
www.nexmart.swiss/registration



Die zusätzliche jährliche Betriebsgebühr für Fachhändler beträgt mindestens 600.00 CHF vorbehaltlich der Mitgliedschaft beim Wirtschaftsverband Swissavant sowie in Abhängigkeit der gewählten App-Funktionalitäten.

...wann profitieren Sie?

GV nexmart: erweitertes Aktionariat – Handel steigt ein!

Die 15. ordentliche Generalversammlung 2019 der nexMart Schweiz AG am letzten Freitag im Oktober 2019 war geprägt von zweistelligem Umsatzwachstum von über 16% sowie strategischen Veränderungen: Letzteres in Form einer gezielten Verbreiterung des nexmart-Aktionariates unter Einbindung von zwei Handelsunternehmungen und ersteres hat vor dem Hintergrund eines weiterhin stringenten Kostenblocks zur Freude der Aktionäre eine hohe einstellige EBITA-Marge von 9% zur Folge. Unter der präsidentalen Führung von Stephan Büsser wurden alle bisherigen Mitglieder des Verwaltungsrates einstimmig für eine weitere zweijährige Amtsperiode gewählt.

«Das zweistellige Umsatzwachstum belegt die zunehmende Branchenakzeptanz unserer strategischen Vernetzungsidee zwischen Fachhändlern und Lieferanten, die in einem frei zugänglichen Branchenportal klare Mehrwerte bei tiefer Kostenstruktur sehen. Und: Neue Aktionäre, neue Portalbetreiber und neue Dienstleistungen wie die TradeApp werden für den ganzen Schweizer Absatzmarkt und seine Marktakteure eine starke Signalwirkung entfalten.», meint der wiedergewählte Verwaltungsratspräsident Stephan Büsser.



«90%ige Vertretung des Aktionariats – 90%ige Genehmigung der Anträge des Verwaltungsrates.»: So die zunächst nüchtern wirkende Zusammenfassung der statutarischen Geschäfte der 15. ordentlichen Generalversammlung 2019 der nexMart Schweiz AG. Was allerdings auf den ersten Blick nüchtern und beinahe schon selbstverständlich wirkt, ist es bei differenzierter Betrachtungsweise ganz und gar nicht. So galt es gemäss den Eröffnungsworten des VR-Präsidenten, Stephan Büsser, im abgelaufenen Geschäftsjahr sowohl ein besonderes Augenmerk der nunmehr realisierten Verbreiterung des Aktionariates zu schenken, als auch den heute 24 Aktionärinnen und Aktionäre trotz eines kompeti-

AG de nexmart: le nombre d'actionnaires augmente – les commerçants se lancent!

La 15^{ème} assemblée générale ordinaire de nexMart Schweiz AG s'est tenue le dernier vendredi d'octobre 2019. L'exercice 2018/2019 a été marqué par une croissance de plus de 16% du volume d'affaires traitées et par des changements stratégiques. Ceux-ci se sont manifestés par l'augmentation du nombre d'actionnaires suite à l'adhésion de deux entreprises commerciales. La croissance, alliée à un contrôle strict des coûts, s'est traduite par une marge EBITA de 9%. Sous la direction de Stephan Büsser, président du conseil d'administration, l'assemblée a réélu tous les membres du conseil d'administration à l'unanimité pour un nouveau mandat de deux ans.

«Le taux de croissance à deux chiffres du volume d'affaires confirme que la branche accepte de mieux en mieux l'idée d'un réseau stratégique entre commerçants spécialisés et fournisseurs. Ceux-ci estiment qu'un portail de la branche librement accessible offre de nettes plus-values à peu de frais. De nouveaux actionnaires, de nouveaux opérateurs du portail et de nouvelles prestations de service comme la TradeApp auront un fort effet incitateur sur l'ensemble du marché suisse et ses acteurs», affirme Stephan Büsser, président réélu du conseil d'administration.

«Les actionnaires représentés à 90% – approbation à 90% des propositions du conseil d'administration.» Tel est le résumé des points de l'ordre du jour statuaire de la 15^{ème} assemblée générale de nexMart Schweiz AG. Toutefois, des résultats qui, à première vue, paraissent sobres et allant déjà presque de soi, ne le sont pas du tout lorsqu'on les considère d'une manière différenciée. Ainsi, dans son allocution d'ouverture, Stephan Büsser, président du conseil d'administration, a notamment attiré l'attention sur l'élargissement, désormais réalisé, de l'actionariat. Il a ensuite montré clairement aux actionnaires, aujourd'hui au nombre de 24, qu'en dépit d'un environnement compétitif

tiven Marktumfeldes und eines neuen Preismodelles mit Flatrate die operativen Fortschritte und die bessere Marktakzeptanz des Branchenportals im Rahmen des Geschäftsabschlusses 2018/2019 mit einem konstanten Gewinnausweis in der Höhe von 56 TCHF erfolgreich und nachvollziehbar aufzuzeigen.

Starke Nachfrage nach IT-Beratungen

Die Digitalisierung in der Branche erhält eine immer grössere unternehmerische Beachtung und insbesondere die Handelsunternehmen versuchen neuerdings die digitale Transformation innerbetrieblich zur zeitgemässen, digitalen Abwicklung von unternehmerischen Prozessen zu implementieren, um gezielt Kosten zu senken und den «digitalen» Kundenansprüchen von übermorgen zu genügen. Diese neu feststellbare oder verstärkte Einstellung zu digitalen Unternehmerprozessen auf der Handelsseite führte im abgelaufenen Geschäftsjahr bei der nexMart Schweiz AG zu einer nicht erwarteten Nachfrageverdoppelung nach Dienstleistungen und Beratungen. Diese starke «Dienstleistungs»-Nachfrage machte sich sodann zwangsläufig auf der Ertragsseite positiv bemerkbar: Bei einem Gesamtumsatz von rund 1,53 Mio. CHF (Vorjahr: 1,31 Mio. CHF) steuerte neu die DL-Ertragsposition 27% bei. Und: Der starke Nachfragetrend nach IT-Dienstleistungen und Beratungen hält auch im neuen Geschäftsjahr 2019/2020 weiterhin an.

Büsser als VR-Präsident wiedergewählt

Die vom Verwaltungsrat formulierten Anträge in Bezug auf Gewinnverwendung und im Rahmen der Dividendenfrage wurden von der Generalversammlung diskussionslos verabschiedet. Einstimmig und bei keiner Enthaltung wurde in der Folge auch der bisherige VR-Präsident, Stephan Büsser, sowie die anderen vier Mitglieder des Verwaltungsrates, Christof Häfeli, Vizepräsident, Adrian Maeder, Urs Röthlisberger und Christoph Rotermund, Delegierter des Verwaltungsrates, für eine weitere zweijährige Amtsperiode wiedergewählt. Im Namen des ganzen Verwaltungsrates bedankte sich der wiedergewählte Präsident bei den anwesenden Aktionären und kündigte unter Verweis auf die sich bereits in der Entwicklung befindenden TradeApp für den Handel gleich wie für die Lieferanten an, weiterhin gezielt Mehrwerte und Nutzenpotenziale für die Aktionäre wie auch für alle Marktakteure heben zu wollen.

Skalierbare TradeApp 2021

Einen ersten Einblick in die funktionale, frei skalierbare TradeApp für den «B2B»- und «B2C»-Bereich erhielten die anwesenden Aktionäre vom Gastreferat Urs Marti, i. Fa. ieffects AG, der neben dem beabsichtigten Funktionsumfang gleich auch einige digitale Funktionen der TradeApp praxisgerecht vorführte. In erster Linie wird die TradeApp Ende 2020 die aktuell im Einsatz zu findenden MDE-Geräte auf der Handelsseite ersetzen respektive ablösen, um dann in einem zweiten Schritt auch die unternehmerischen Bedürfnisse der zukunftsorientierten Fachhändler digital abzubilden. Gesamthaft gesehen wird so auf mittlere Sicht von 3–4 Jahren die angekündigte, branchenaffine und vor allem frei zugängliche TradeApp die digitale Vernetzung der Branche vorantreiben.

Weitere Informationen zur Generalversammlung 2019 der nexMart Schweiz AG oder zur angekündigten TradeApp wie zur notwendigen Registrierung unter: www.nexmart.swiss

et d'un nouveau modèle tarifaire à taux fixe, les progrès opérationnels et la meilleure acceptation du portail de la branche par le marché ont permis de boucler l'exercice 2018/2019 avec succès par un bénéfice inchangé de 56 KCHF.

Forte demande de conseils dans le secteur IT

Dans la branche, les entreprises portent un intérêt croissant à la numérisation. Les entreprises commerciales en particulier tentent depuis peu de mettre en oeuvre la transformation numérique sur le plan interne pour traiter des processus de gestion de façon moderne et numérisée, afin d'abaisser les coûts et de répondre aux exigences «numériques» de la clientèle d'après-demain. Cette nouvelle attitude à l'égard des processus de gestion observable récemment dans les entreprises commerciales a causé, durant l'exercice écoulé de nexMart Schweiz AG, un doublement inattendu de la demande de services et de conseils. Cette forte demande s'est inévitablement répercutée positivement sur le poste de recettes correspondant: elle a contribué à raison d'environ 27% au chiffre d'affaires total d'environ 1,53 mio. CHF (année précédente: 1,31 mio. CHF). La forte demande de prestations de services informatiques et de conseils se maintient donc aussi dans le nouvel exercice financier 2019/2020.

Büsser réélu président du conseil d'administration

L'assemblée générale a approuvé sans discussion les propositions d'affectation des bénéfices formulées par le conseil d'administration, notamment en matière de dividendes. Elle a ensuite réélu à l'unanimité sans abstention le président du conseil d'administration, Stephan Büsser, et les quatre autres membres du conseil d'administration, Christof Häfeli, vice-président, Adrian Maeder, Urs Röthlisberger et Christoph Rotermund, délégué du conseil d'administration, pour un nouveau mandat de deux ans. Au nom de tout le conseil d'administration, le président réélu a remercié les actionnaires présents. Se référant à la TradeApp déjà en cours de développement pour le commerce spécialisé et pour les fournisseurs, il a déclaré vouloir continuer à accroître les plus-values et les bénéfices potentiels pour les actionnaires comme pour tous les acteurs du marché.

TradeApp évolutive 2021

L'orateur invité, Urs Marti, p/a ieffects AG, a donné aux actionnaires présents un premier aperçu de la TradeApp pour les domaines «B2B» et «B2C». Outre la présentation de l'étendue prévue des fonctions, il a aussi montré en pratique quelques applications numériques de la TradeApp. Celle-ci est appelée en premier lieu à remplacer, fin 2020, les appareils de SMD actuellement utilisés par les commerçants. Dans une deuxième étape, elle est destinée à reproduire numériquement les processus de gestion des commerçants spécialisés axés sur l'avenir. D'une façon générale, la TradeApp annoncée, spécifique à la branche et surtout librement accessible, fera progresser la mise en réseau numérique de la branche à moyen terme, soit dans un délai de 3 à 4 ans.

Pour toute information supplémentaire sur l'assemblée générale 2019 de nexMart Schweiz AG ou la TradeApp annoncée et pour l'enregistrement nécessaire, veuillez consulter www.nexmart.swiss



B2B-Monitor 2019 von Carpathia: Drei Herausforderungen des B2B-Handels im Fokus

Der B2B-E-Commerce stösst auch in der Schweiz noch lange nicht an seine Wachstumsgrenzen. Das Gegenteil ist der Fall: Viel Potenzial ist noch nicht ausgeschöpft. Als zwei wichtige Treiber der Digitalisierung im B2B-Vertrieb sind die technologischen Entwicklungen und der Generationenwechsel in den Unternehmen zu nennen.



B2B-Monitor 2019

Interview mit nexMart
Schweiz zum Thema Verkauf
über Marktplätze

Im B2B-Monitor 2019 befassen wir uns mit drei Fokusthemen, auf die B2B-Unternehmen im Zuge der Digitalisierung stossen. Dazu wurde zu jedem Themenschwerpunkt ein Interview* mit einem B2B-Unternehmen geführt und daraus Learnings extrahiert, die mit Daten aus einer begleitenden Online-Umfrage angereichert wurden, um ein breiter abgestütztes Bild zu den Themen zu erhalten. An der Umfrage haben 53 Schweizer B2B-Verantwortliche teilgenommen.

Unterschied zwischen B2B und B2C

Auch wenn jeder Einkauf im B2B schliesslich wie im B2C von einem Menschen getätigt wird, bestehen dennoch Unterschiede zwischen den beiden Typen, was Kundenerwartungen und Einkaufsverhalten angeht. Handelt es sich bei der eingekauften Ware um Investitionsgüter oder kumuliert hohe Einkaufsvolumina, ist meist mehr als nur eine Person an der Entscheidung beteiligt. Die Entscheidungsprozesse sind also länger und je nach dem auch standardisiert.

Drei Themen im Fokus

Das erste Fokusthema beschäftigt sich mit dem **Verkauf über Marktplätze**. Marktplätze als zusätzlichen Vertriebskanal zu nutzen, ist auch im B2B in der Schweiz zu einem wichtigen Thema geworden. Hier ist es erfolgskritisch, eine klare Strategie zu haben, um sich von der Konkurrenz abheben zu können.

Operativ muss es gelingen, die Konsistenz der Informationen über alle Kanäle hinweg sicherzustellen: Diejenigen Händler und Hersteller, die das Datenmanagement als Erfolgsfaktor früh erkannt haben und kontinuierlich darin investieren, haben einen signifikanten Wettbewerbsvorteil.

Im zweiten Fokusthema wird der Direktvertrieb zu den Endkunden, sprich **Direct-to-Consumer**, beleuchtet. Um die bestehenden Vertriebspartner nicht vor den Kopf zu stossen, gilt es, gezielt zu kommunizieren, dass der Onlineshop die Marke und somit auch die Vertriebspartner stärkt. Des Weiteren stellt sich die Herausforderung, das Shop-Universum in die bestehende Organisation zu integrieren. Ein pragmatisches Vorgehen erweist sich dabei als adäquat, denn dies erlaubt es, schnell erste Erfahrungen zu sammeln und daraus zu lernen. Von den Mitarbeitenden sind neue Fähigkeiten gefragt sowie ein digitales, flexibles Mindset (Mentalität).

Die **Differenzierung über Dienstleistungen** stellt das dritte Fokusthema dar. Eine Empfehlung hierbei ist, Kunden in die Entwicklung miteinzubeziehen und gründlich zu testen. Um Komplexität zu reduzieren, soll in kleinen Schritten vorgegangen werden. Der Online-Kanal muss mindestens als Lead-Generator genutzt werden, indem das Dienstleistungsspektrum dort inszeniert wird. Dafür ist ein

ganzheitliches Denken im Unternehmen Voraussetzung.

**Anmerkung der Redaktion:*

Ab Seite 13 im Dokument ist das Interview mit der nexMart Schweiz AG zu finden.

Quelle: Carpathia.ch, Autorin: Heidi Kölliker

Der B2B-Monitor 2019 kann auf der Website von Carpathia kostenlos als PDF heruntergeladen werden.

IFH Köln prognostiziert: Umsätze im Onlinehandel steigen auch 2019

Der Onlinehandel mit Konsumgütern wuchs 2018 um 9,1 Prozent auf rund 63 Milliarden Euro. Laut IFH-Prognose ist von einem weiteren Plus von knapp 9 Prozent für 2019 auszugehen. Onlinewachstumsraten nehmen ab, die absoluten Zuwächse bleiben hingegen stabil. Das zeigt der neue «Branchenreport Onlinehandel» des IFH Köln.

Dass der Onlinehandel in Deutschland weiterhin wächst, ist kein Geheimnis mehr. Wurden 2018 knapp 63 Milliarden Euro online umgesetzt, werden nun für 2019 Umsätze von 68 Milliarden Euro erwartet, wie der neue «Branchenreport Onlinehandel» des IFH Köln zeigt.

Während im Zeitraum zwischen 2013 und 2018 der Onlinehandel um 67 Prozent zulegen konnte, liegt die Umsatzsteigerung mit Blick auf 2019 voraussichtlich bei weiteren neun Prozent. Weitere Ergebnisse der neuen IFH-Studie zeigen: Die Onlinewachstumsraten nehmen zwar ab, aber die absoluten Zuwächse bleiben stabil. Der absolute Zuwachs beträgt nach 5,5 Milliarden Euro in 2017 nun

5,2 Milliarden Euro für 2018 und voraussichtlich 5,4 Milliarden Euro für das Jahr 2019.

Kernbranchen verlieren Onlineanteile zugunsten kleinerer Branchen

Die Onlinewachstumstreiber unter den Branchen sind wie auch in den Vorjahren Heimwerken & Garten sowie Wohnen & Einrichten. Die Wachstumsschwäche der Märkte Fashion und Consumer Electronics im Einzelhandel insgesamt wirkt sich auch auf den Onlinehandel aus. So verlieren die Kernbranchen Fashion und Consumer Electronics Anteile am Onlinehandel zugunsten der bis dato «kleineren» Branchen: Stark entwickelten sich vor allem Fahrräder mit einem Onlinewachstum

von mehr als 20 Prozent. Überdurchschnittlich wachsen konnten auch wieder der Onlinemöbelhandel sowie der Onlinevertrieb mit Körperpflege- und Kosmetikprodukten.

Auch in den Kernbranchen sorgen neue Impulse auch künftig für eine anhaltende Dynamik. Diese kommen etwa von den prosperierenden Marktplätzen wie Zalando oder AboutYou sowie neuen mobilen Onlinebewegungsräumen wie Instagram, welche den Onlinekauf zum Impulskauf machen.

www.ifhkoeln.de

Ce rapport est publié uniquement en allemand.

Nutzen Sie bereits das

Lohnprogramm Ihrer Ausgleichskasse?

Wir beraten Sie gerne.



www.verom.ch • info@verom.ch • 044 253 93 70

Bildung als ein Schlüssel für nachhaltige Entwicklung



Die 2015 verabschiedete Agenda 2030 der UNO hat sich als globales Referenzwerk für die Förderung der nachhaltigen Entwicklung etabliert. Das gilt auch im Bereich Bildung, Forschung und Innovation. Dies zeigten die Diskussionen anlässlich des diesjährigen hochrangigen politischen Forums über nachhaltige Entwicklung (High-Level-Political Forum on Sustainable Development), in dessen Rahmen die UNO in New York die einzelnen Agenda-Ziele prüfte. Für die Diskussion der Ziele im Bildungsbereich waren die Kantone und das SBFi vertreten.

Die Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung wurde am UNO-Gipfeltreffen 2015 in New York von den Staats- und Regierungschefs verabschiedet. Sie basiert auf den Beschlüssen der UNO-Konferenz über nachhaltige Entwicklung (Rio+20) und formuliert 17 globale Nachhaltigkeitsziele (Sustainable Development Goals), die das Kernstück der Agenda 2030 bilden und für alle Länder gültig sind. Der Agenda 2030, die rechtlich nicht verbindlich ist, kommt die Funktion eines globalen Referenzwerks zu.

Bildungsziel der Agenda 2030 überprüft

Das sogenannte «High-Level-Political Forum on Sustainable Development» findet jährlich statt. Es handelt sich um die zentrale Plattform der UNO, in deren Rahmen die Umsetzung der Agenda 2030 und die damit verbundenen Ziele für nachhaltige Entwicklung diskutiert und überprüft werden. Dabei konzentriert man sich jeweils schwerpunktmässig auf einzelne Ziele. 2019 zählte das Bildungsziel dazu. Es weist der Bildung eine Schlüsselfunktion für die Förderung der nachhaltigen Entwicklung zu und fordert, dass Kinder, Jugendliche und Erwachsene Zugang zu einer qualitativ hochstehenden Grund- und Berufsbildung erhalten (inklusive gleichberechtigte und hochwertige Bildung gewährleisten und Möglichkeiten lebenslangen Lernens für alle fördern).

Bedeutung des Bildungsmonitorings hervorgehoben

Die Teilnehmenden des diesjährigen Forums kamen zum Schluss, dass man von der Erreichung des Ziels weltweit betrachtet noch weit entfernt sei. In zahlreichen Ländern mit einem tiefen Einkommensniveau verfügt nur ein sehr geringer Teil der Bevölkerung über einen nachobligatorischen Abschluss auf Sekundarstufe II. Zu berücksichtigen ist dabei, dass in afrikanischen Ländern und vielen Staaten der arabischen Welt Bildungsstatistiken oft gar

nicht verfügbar sind. Besorgniserregend ist gemäss Voten am Forum zudem, dass gegen Lehrpersonen und Schülerinnen und Schüler ausgeübte Gewalt sowie Korruption an Schulen weit verbreitet sind. Eine Herausforderung stellt unter anderem auch die Gewährleistung der Chancengerechtigkeit im Bildungssystem dar. Wie ein Vertreter der UNESCO am Forum ausführte, komme dem Bildungsmonitoring eine hohe Bedeutung zu. Es sensibilisiere für Bildungsdefizite und trage so dazu bei, diese gezielt zu beheben.

Kantone vertreten

Für die Diskussion der Bildungsziele war die Schweiz durch den Bildungsdirektor des Kantons Tessins, Staatsrat Manuele Bertoli, sowie durch Benedikt Hauser, SBFi, vertreten. Manuele Bertoli, der blind ist, wies im Plenum darauf hin, dass es ihm trotz seiner Behinderung und seiner Herkunft aus bescheidenen Verhältnissen möglich war, eine qualitativ hochstehende Schulbildung zu erhalten, ein Studium zu absolvieren, sich politisch zu engagieren und Mitglied einer Regierung zu werden. Dabei rief er die Bedeutung des Grundschulunterrichts als Voraussetzung für die Befähigung zum lebenslangen Lernen in Erinnerung. Er appellierte an die Staaten der UNO, die dafür erforderlichen Mittel zur Verfügung zu stellen, ohne dabei den auch in der Schweiz vorhandenen Nachholbedarf, wie beispielsweise bei der frühkindlichen Bildung, zu verschweigen.

Die Vertretung der Schweiz bei internationalen Bildungskonferenzen zu Themen der obligatorischen Schule durch die Kantone hat eine lange Tradition. Sie zeigt, dass sich einerseits auch die kantonale Ebene international einbringt, und dass andererseits internationale Initiativen wie die Agenda 2030 der UNO auf eine Abstützung durch die Kantone zählen können. Dass sich die Schweiz damit auf der

internationalen Bühne positiv profilieren kann, hat sich auch beim diesjährigen hochrangigen politischen Forum für nachhaltige Entwicklung bestätigt. Dies zeigten mehrere Reaktionen von Vertreterinnen und Vertretern anderer Länder.

Stark war die Schweizer Präsenz auch im Forschungsbereich, deren Bedeutung für die Umsetzung der Agenda 2030 ein weiteres Mal prominent hervorgehoben wurde. Der im September 2019 publizierte «Global Sustainable Development Report 2019» wurde durch den Ko-Vorsitzenden des dafür zuständigen Expertengremiums der UNO, Professor Peter Messerli, Universität Bern, präsentiert.

Weitere Informationen:

www.eda.admin.ch/agenda2030/de/home.html

Quelle: SBFi NEWS 4/19

www.sbf.admin.ch

Weitere Infos
 Plus d'informations
 Swissavant digital



La formation – un facteur clé du développement durable



Adopté en 2015 par l'Assemblée générale des Nations Unies, l'Agenda 2030 s'est établi dans le monde entier comme le cadre de référence pour l'encouragement du développement durable. C'est également le cas dans le domaine Formation, recherche et innovation, comme l'ont montré les discussions menées cette année dans le cadre du Forum politique de haut niveau pour le développement durable (FPHN), la principale plateforme de l'ONU à New York pour le suivi et l'examen des objectifs inscrits dans les agendas individuels. Pour les discussions portant sur les objectifs en matière de formation, les cantons et le SEFRI étaient représentés au FPHN.

L'Agenda 2030 pour le développement durable a été adopté en 2015 à New York par les chefs d'État et de gouvernement lors du sommet de l'ONU. Il se base sur les décisions de la Conférence de l'ONU sur le développement durable (Rio+20) et comprend 17 objectifs de développement durable (Sustainable Development Goals), qui constituent le cœur de l'Agenda 2030 et sont valables pour tous les pays. Non contraignant sur le plan légal, l'Agenda 2030 fait office de cadre de référence dans le monde entier pour l'encouragement du développement durable.

Examen de l'objectif de formation de l'Agenda 2030

Le Forum politique de haut niveau pour le développement durable a lieu chaque année. Il s'agit de la principale plateforme de l'ONU pour le suivi et l'examen de la mise en œuvre de l'Agenda 2030 et des objectifs de développement durable qui en découlent. Les débats se concentrent à chaque fois sur certains objectifs en particulier. En 2019, l'objectif de formation était notamment au centre des discussions. Il vise à ce que les enfants, les jeunes et les adultes aient accès à une éducation de base et à une formation professionnelle de qualité (ce qui inclut aussi le fait d'assurer de manière égalitaire l'accès de tous à une éducation de qualité et de promouvoir les possibilités d'apprentissage tout au long de la vie).

Mise en exergue du monitoring de l'éducation

Les participants au FPHN sont arrivés à la conclusion qu'à l'échelle mondiale, nous nous trouvons encore loin de l'objectif fixé. Dans de nombreux pays à bas revenus, seule une toute petite partie de la population possède un diplôme de niveau postobligatoire du degré secondaire II. Il faut noter à cet égard que les statistiques de formation font souvent défaut dans bon nombre de pays africains et

du monde arabe. Une autre source de préoccupation, selon les interventions au Forum, sont le recours à la violence contre les enseignants et les élèves et la corruption dans les écoles. L'un des défis est entre autres aussi d'assurer l'égalité des chances au sein du système de formation. Comme l'a fait remarquer un représentant de l'UNESCO présent au FPHN, le monitoring de l'éducation est fondamental parce qu'il met en évidence les lacunes en matière de formation et contribue à ce que les acteurs concernés y remédient de manière ciblée.

Représentation des cantons

Pour la discussion sur les objectifs de formation, la Suisse était représentée par le directeur de l'instruction publique du canton du Tessin, le conseiller d'État Manuele Bertoli et par Benedikt Hauser du côté du SEFRI. Manuele Bertoli, qui est aveugle, a expliqué que malgré son handicap et ses origines modestes, il a pu effectuer une formation scolaire de haute qualité, puis faire des études, s'engager politiquement et devenir membre d'un gouvernement. Il a rappelé l'importance de l'enseignement fondamental comme socle indispensable à l'apprentissage tout au long de la vie. Il a exhorté les États membres de l'ONU à allouer les moyens nécessaires pour garantir un enseignement de qualité au degré élémentaire, sans pour autant passer sous silence les lacunes à combler en Suisse aussi, notamment en ce qui concerne l'éducation dans la petite enfance.

La représentation de la Suisse par les cantons dans des conférences internationales dédiées à des thèmes en lien avec l'école obligatoire repose sur une longue tradition. Elle montre d'une part que l'échelon cantonal s'implique lui aussi au niveau international et d'autre part que les initiatives internationales, comme l'Agenda 2030 de l'ONU, peuvent compter sur l'appui des cantons. Comme le Forum politique de haut niveau pour le développe-

ment durable l'a montré cette année encore, la Suisse est à même de renforcer son positionnement sur la scène internationale, ce que confirme d'ailleurs plusieurs réactions positives émanant de représentants d'autres pays.

La Suisse était également bien représentée dans le domaine de la recherche, dont l'importance pour la mise en œuvre de l'Agenda 2030 a été soulignée une fois de plus. Le «Rapport global sur le développement durable» publié en septembre 2019 a été présenté par le coprésident du groupe d'experts compétent de l'ONU, le professeur Peter Messerli de l'Université de Berne.

Infos complémentaires:

www.eda.admin.ch/agenda2030/fr/home.html

Source: SEFRI NEWS 4/19

www.sbf.admin.ch



Mit dem Cloudbook von Swissavant zum Aha-Effekt!

Verkehrte Welt! Berufsschullehrkräfte und üK-Leitende drücken für einmal die Schulbank und lassen sich «digitalisieren».



Am Ausbilderanlass 2019 vom 18. September in Luzern wurde zum Thema Digitales Lernen das «Cloudbook» von Swissavant vorgestellt. Die anwesenden Berufsschullehrkräfte äusserten im Anschluss an den Anlass den Wunsch nach einer praxisorientierten Schulung zum «Cloudbook», weil in den Berufsschulen immer mehr Lernende mit digitalen Lehrmitteln arbeiten und somit auch die Lehrkräfte mit den Möglichkeiten des digitalen Unterrichts vertraut sein müssen.

Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hat diesen Wunsch gerne aufgenommen und im November exklusiv für die Lehrpersonen gemeinsam mit der Edubase AG eine entsprechende Schulung angeboten. 17 Lehrpersonen liessen sich diese Gelegenheit nicht entgehen und von Frau Marion Leu, Geschäftsführerin der Edubase AG die vielfältigen Funktionalitäten und Möglichkeiten des «Cloudbook» von Swissavant erklären.

Inhaltlich ging es um praktische Umsetzungstipps für den Unterricht mit entsprechenden Lösungsbeispielen zu Fragen aus den Reihen der Lehrkräfte. Diese effiziente und praxisorientierte Schulungsform, angereichert mit gegenseitigem Erfahrungsaustausch führte bei manch einem Teilnehmenden zum erhofften positiven Aha-Erlebnis und zeigt die Bereitschaft, den von Swissavant eingeschlagenen Weg einer modernen und zukunftsorientierten Berufsbildung mitzutragen!

Als nächsten Schritt bietet Swissavant für Verantwortliche im Lehrbetrieb ab Januar 2020 dezentrale Schulungen in der Deutschschweiz (Luzern, Bern, Wallisellen, Heerbrugg) und Westschweiz (Lausanne) an, damit die Berufsbildnerinnen und Berufsbildner ebenfalls mit den Möglichkeiten des digitalen Lehrmittels vertraut sind.

Mit nachstehendem Link können Berufsbildnerinnen und Berufsbildner dies einfach und bequem erledigen.
www.swissavant.ch/2019/schulung-cloudbook

Le cloudbook de Swissavant et l'effet surprise!

Les membres du corps enseignant des écoles professionnelles et les responsables des cours interentreprises retournent sur les bancs d'école pour en apprendre davantage sur la numérisation.

Le 18 septembre 2019 à Lucerne a été l'occasion de présenter le «Cloudbook» de Swissavant dans le cadre de la thématique de l'apprentissage numérique. Les membres du corps enseignant des écoles professionnelles ont ensuite exprimé le désir de participer à une formation sur le «Cloudbook». En effet, à l'école professionnelle, les apprenties et les apprentis sont de plus en plus nombreux apprendre avec des outils numériques et les personnes enseignantes doivent donc aussi se familiariser avec les possibilités offertes par ces moyens d'enseignement.

Swissavant, Association économique Artisanat et Ménage a volontiers répondu à ce vœu en proposant en novembre, en collaboration avec Edubase AG, une formation correspondante exclusivement destinée aux personnes enseignantes. 17 d'entre elles ont donc profité de l'occasion de se faire expliquer par Madame Marion Leu, directrice d'Edubase AG, les multiples fonctionnalités et possibilités du «Cloudbook» de Swissavant. Ce cours de perfectionnement comprenait des conseils de mise en pratique pour l'enseignement et des exemples de solutions répondant aux questions des membres du corps enseignant. Ce type de cours efficace et orienté sur la pratique, enrichi par des échanges a servi de révélateur bienvenu pour de nombreux participants. Il illustre la disposition de collaborer à la voie choisie par Swissavant pour promouvoir un enseignement professionnel moderne et tourné vers l'avenir!

A partir de janvier 2020, l'étape suivante consistera, pour Swissavant, à organiser des cours décentralisés en Suisse alémanique (Lucerne, Berne, Wallisellen, Heerbrugg) et en Suisse occidentale (Lausanne) pour donner également aux responsables de la formation en entreprise la possibilité de se familiariser avec ce moyen d'enseignement numérique..

Le lien ci-dessous permet aux formatrices et aux formateurs de s'inscrire facilement et commodément.
www.swissavant.ch/fr/2019/formation-cloudbook

Durchbruch

bei den SDS-max Hämmer.

Stark. Robust.



BRUSHLESS

Extreme Lebensdauer und höchste
Bohrleistung durch Brushless-Technologie.



Mehr auf
www.metabo.ch

metabo[®]

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Kärcher – Sauberkeit neu definiert

Der Reinigungstechnik-Spezialist aus Dällikon lud Mitte November 2019 erneut zu seiner alljährlichen Fachtagung «Innovation Days» für Händler und professionelle Endkunden. Der straff getaktete Event mit dem Hauptthema «Sauberkeit neu definiert» wurde dieses Jahr zum dreizehnten Mal durchgeführt und lockte rund 300 Fachbesucherinnen und -besucher, um aus erster Hand die wichtigsten Zahlen und Informationen über neue Produkte und Dienstleistungen zu erhalten.

Ein wichtiger Meilenstein

«Satte 43 von den über 160 Geräten und Produkten, die im 2020 neu eingeführt werden, stammen aus dem neuen Akku-Bereich Battery Universe», so Karl Steiner, Managing Director der Kärcher Schweiz AG, zu Beginn seiner Ausführungen und unterstreicht so die Wichtigkeit der neuen Akku-betriebenen Plattformen. «Auch im nächsten Jahr werden sowohl die kompakten Akkus der 18-Volt-Plattform als auch die leistungsfähigen Akkus der 36-Volt-Plattform eine wichtige Rolle – und ein starker Umsatzträger – für den Fachhandel und für uns spielen», so Karl Steiner weiter. «Der Fachhandel kann sich nächstes Jahr auf weitere 20 neue Akku-Produkte freuen!» betonte er sichtlich stolz.

Der Fachhandel ist und bleibt ein wichtiger Partner

In seinen weiteren Ausführungen betonte Karl Steiner die Wichtigkeit der Zusammenarbeit mit dem Fachhandel und wies explizit auf das Geschäftsfeld Building Care hin, das mit manuellen Reinigungsgeräten und Hilfsmitteln ein enormes Marktpotenzial und starke Umsatzzuwächse für den engagierten Fachhandel bereithalte.

Mit der Aussicht auf einen neuen Kärcher-Store im Raum Basel im nächsten Jahr und dem gewichtigen Einwurf, dass das Unternehmen im 2018 weltweit und in der Schweiz den höchsten je erzielten Umsatz erreicht hat, schloss Karl Steiner seine Ausführungen.

Asbest, die unsichtbare Gefahr

Nach einem spannenden und kurzweiligen Referat von Suva-Sicherheitsingenieur Mickaël Courio über den gefährlichen Werkstoff Asbest und deren fachmännischer Entsorgung – notabene mit den richtigen Geräten – wurden die interessierten Zuhörerinnen und Zuhörer zum anschließenden Praxisteil gebeten, wo die neusten Geräte und Maschinen ausgiebig «begriffen» und getestet werden konnten.

www.kaercher.ch

Karl Steiner begrüßte die Teilnehmenden eloquent und professionell.



Kärcher – Nouvelle définition de la propreté

A la mi-novembre 2019, le spécialiste de la technique du nettoyage basé à Dällikon/ZH a une fois de plus invité ses revendeurs et clients finaux professionnels à la rencontre annuelle «Innovation Days». Cet événement bien chronométré, consacrée au thème principal «Nouvelle définition de la propreté», s'est tenue cette année pour la 13^{ème} fois. Quelque 300 visiteurs professionnels y ont obtenu de première main les principaux chiffres et des informations sur les nouveaux produits et services.

Une étape importante

«La proportion remarquable de 43 des quelque 160 produits et services qui seront introduits en 2020 proviennent du nouveau domaine d'accumulateurs Battery Universe», a affirmé Karl Steiner, directeur général de Kärcher Suisse SA, lors de son allocution d'ouverture, soulignant ainsi l'importance des nouvelles plateformes basées sur les batteries. «L'an prochain, tant les batteries compactes de la plateforme 18V que les accumulateurs puissants de la plateforme 36 V joueront un rôle important, notamment comme source de chiffres d'affaires pour le commerce spécialisé et pour nous», a ajouté Karl Steiner. «Le commerce spécialisé peut s'attendre l'an prochain à 20 nouveaux produits supplémentaires!» a-t-il souligné, visiblement fier.

Le commerce spécialisé est et reste un partenaire important.

Dans la suite de ses considérations, Karl Steiner a souligné l'importance de la collaboration avec le commerce spécialisé et a explicitement attiré l'attention sur le secteur d'activité Building Care qui, avec ses appareils de nettoyage à main et auxiliaires, présente un gigantesque potentiel commercial et promet de fortes augmentations de chiffres d'affaires pour le commerçant spécialisé engagé.

Karl Steiner a conclu ses considérations en mentionnant qu'un nouveau Kärcher-Store s'ouvrira dans la région de Bâle l'an prochain et qu'en outre, l'entreprise a réalisé en 2018, dans le monde entier et en Suisse, le plus gros chiffre d'affaires de son histoire.

L'amiante, ce danger invisible

Après un exposé captivant et divertissant de Mickaël Courio, ingénieur de sécurité de la SUVA, sur les dangers de l'amiante et la façon de l'éliminer de manière professionnelle, avec les bons appareils, les participants ont été invités à passer à la partie pratique, où ils ont pu saisir et tester à l'envi les appareils et les machines les plus récentes.

Karl Steiner souhaite la bienvenue aux participants de façon éloquent et professionnelle.

XL-BOXX®

BESUCHEN SIE UNS:

Auf der Internationalen
Eisenwarenmesse in Köln,

1. - 4. MÄRZ 2020

Halle 10 · Stand: D/028

WIR FREUEN UNS AUF SIE!



**GERMAN
DESIGN
AWARD
WINNER
2020**

THE L-BOXX SYSTEM MADE FOR SUCCESS

Intelligente Verpackungslösungen
für Ihre Produkte

- voll kompatibel zum L-BOXX System
- spritzwassergeschützt
- groß & absolut robust



08291 / 850-247



08291 / 850-2300



Info@L-BOXX.com

DIE L-BOXX
WWW.L-BOXX.COM



WAR DA JEMAND SCHNELLER?

Ist die Quick-Info über die TradeApp hier
nicht mehr eingeklebt? Macht nichts!
Einfach per E-Mail unter
info@nexmart.swiss
ein neues Exemplar anfordern.

TRADEAPP FOR EVERYONE

Professionals and specialists go mobile under:
www.nexmart.swiss/registration

Die neue Kompaktklasse

Ob Elektriker, Fliesenleger oder Installateur – jeder Handwerker muss zwischendurch mal eben etwas trennen, schrappen oder schleifen. Praktisch also, wenn man besonders kompakte Akku-Winkelschleifer dabei hat, die das alles können – so wie die neuen «Compact Cutter» von Metabo. Der PowerMaxx CC 12 BL ergänzt das Metabo 12-Volt-System um ein weiteres Gerät, der CC 18 LTX BL das Metabo 18-Volt-System.



Mit jeder Hand in jeden Winkel

Dank seines geringen Gewichtes und der kompakten Bauweise können Anwender den kompakten Akku-Winkelschleifer auch an schwer zugänglichen Stellen einsetzen, wie beispielsweise in Schaltschränken oder an Vorrohrungen in Heizräumen. Auch das Arbeiten über Kopf ist kein Problem. Mit seiner drehbaren Schutzhaube ist der Compact Cutter für Rechts- und Linkshänder gleichermassen geeignet; die Trennschutzhaube lässt sich zudem schnell und werkzeuglos montieren.

Schneller Scheibenwechsel

Mit der breiten Zubehör-Palette aus Schrapp-, Trenn-, Diamanttrennscheiben und Lamellenschleiftellern von Metabo kann man mit dem Compact Cutter die unterschiedlichsten Materialien bearbeiten, wie beispielsweise Metall, Edelstahl, Holz, Stein, Fliesen oder Kunststoff. Mit der «Combinator Inox»-Scheibe können Anwender sowohl schrappen, als auch trennen.

Die Scheiben lassen sich einfach austauschen, der passende Innen-Sechskant-Schlüssel kann direkt am Gerät verstaut werden und ist so immer griffbereit. Der PowerMaxx CC 12 BL ist im Standard-Set mit zwei 2,0-Ah-Li-Ion-Akkupacks oder alternativ mit zwei 4,0-Ah-LiHD-Akkupacks erhältlich.

In allen Lieferumfängen, ob 12 oder 18 Volt, sind fünf Zubehör-Scheiben inbegriffen. Während der PowerMaxx CC 12 BL die Metabo 12-Volt-Klasse um eine weitere Kompaktmaschine ergänzt, ist der CC 18 LTX BL in der 18-Volt-Klasse mit derzeit mehr als 90 Akku-Maschinen von Metabo kombinierbar, innerhalb des von herstellübergreifend Akku-System Cordless Alliance System (CAS) sind es sogar mehr als 140 Maschinen unterschiedlicher Hersteller.

www.metabo.ch

La nouvelle classe compacte

Qu'ils soient électriciens, carreleurs ou installateurs, tous les artisans ont parfois besoin de couper, d'ébarber et de poncer. Dans ces cas-là, avoir une meuleuse d'angle sans fil compacte qui fait tout cela peut être pratique – comme les nouvelles «Compact Cutter» de Metabo. La meuleuse Power-Maxx CC 12 BL complète le système 12 volts de Metabo et la meuleuse CC 18 LTX BL celui de 18 volts.



Accéder à tous les coins avec n'importe quelle main

Grâce à leur faible poids et à leur dimensions réduites, les meuleuses d'angle compactes sont aussi utilisables dans des endroits difficiles d'accès comme les armoires électriques ou les pré-conduites de chaufferies. Cet outil permet également de travailler facilement avec les bras au-dessus de la tête. Avec son capot de protection rotatif, la meuleuse compacte convient autant aux droitiers qu'aux gauchers; le capot de protection pour le tronçonnage peut en outre être monté rapidement et sans outil.

Changement de meule rapide

Avec la vaste gamme d'accessoires de Metabo comprenant des meules d'ébarbage, des meules de tronçonnage, des meules de tronçonnage diamantées et des plateaux abrasifs à lamelles, la meuleuse compacte permet de travailler les matériaux les plus variés comme le métal, l'acier inoxydable, le bois, la pierre, le carrelage ou le plastique. Avec la meule «Combinator Inox», les utilisateurs peuvent effectuer des travaux d'ébarbage, mais aussi de tronçonnage.

Les meules sont faciles à remplacer et la clé Allen nécessaire se range directement sur l'appareil de manière à toujours être à portée de main. En set standard, le PowerMaxx CC 12 BL est fourni avec deux batteries Li-Ion de 2,0 Ah ou avec deux batteries LiHD de 4,0 Ah.

Tous les équipements standard (12 ou 18 volts) comprennent cinq meules. Alors que le PowerMaxx CC 12 BL de Metabo est une machine compacte qui complète la gamme de machines 12 volts, le CC 18 LTX BL 18 volts peut être combiné avec plus de 90 machines sans fil de Metabo et même avec plus de 140 machines de différents fabricants au sein du système sans fil Cordless Alliance System (CAS).

www.metabo.ch

Bedarfsgerechte Steigtechnik für mehr Arbeitssicherheit

Das Angebot an Steigtechniklösungen ist gross, um Fehl-investitionen zu vermeiden, hilft eine professionelle Beratung durch Spezialisten. Die bot Steigtechnikhersteller Hymer-Leichtmetallbau während der internationalen Fachmesse A+A 2019 vom 5. bis 8. November in Düsseldorf und präsentierte intelligente Serienprodukte, sicherheitsverstärkendes Zubehör sowie individuell konstruierte Lösungen des Geschäftsbereichs HYMER Project.

Besucher der Fachmesse durften am Stand von Hymer-Leichtmetallbau erleben, wie wichtig eine professionelle Beratung bei der Auswahl der passenden Steigtechnik ist. «Es gibt nichts Ärgerlicheres, als nach dem Kauf festzustellen, dass das ausgewählte Produkt gar nicht dem tatsächlichen Bedarf des Unternehmens entspricht. Daher empfehlen wir vor einem Kauf zunächst sorgfältig zu prüfen, welchen spezifischen Bedarf es zu erfüllen gilt. In die Überlegung sollten arbeitssicherheits-technische und ergonomische Kriterien, aber auch Aspekte wie Langlebigkeit, Reparaturmöglichkeiten und Flexibilität im Einsatz mit einfließen», erläuterte Michaela Weber, verantwortlich für das Marketing bei Hymer-Leichtmetallbau.

Mit über 55-jähriger Erfahrung in der Konstruktion und Fertigung qualitativer, durchdachter Steigtechnik gehört das süddeutsche Unternehmen zu den führenden Herstellern. Während der A+A präsentierten die Spezialisten intelligente Serienprodukte sowie eine individuell entwickelte Lösung der Sparte für Sonderkonstruktionen HYMER Project – eine Arbeitsbühne mit elektrischer Höhenverstellung, Schubladensystem und klappbarem Geländer, die einen Eindruck der nahezu unbegrenzten Möglichkeiten des HYMER Project Baukastensystems vermittelte.

www.hymer-alu.de



Une technologie d'accès en hauteur offrant une plus grande sécurité de travail

L'offre de solutions techniques d'accès en hauteur est immense. Pour éviter de mauvais investissements, un conseil professionnel donné par des spécialistes s'avère inestimable. Le fabricant de techniques d'accès en hauteur Hymer-Leichtmetallbau a dispensé ces conseils lors du salon international A+A 2019 du 5 au 8 novembre à Düsseldorf et a présenté des produits de série intelligents, des accessoires qui accroissent la sécurité et des solutions conçues sur mesure dans le département HYMER Project.

Sur le stand Hymer-Leichtmetallbau, les visiteurs du salon ont pu qu'un conseil professionnel est précieux pour sélectionner la technique d'élévation adéquate. «Rien n'est plus agaçant que de constater après l'achat que le produit sélectionné ne correspond pas du tout aux besoins effectifs de l'entreprise. Nous recommandons de définir soigneusement avant l'achat le besoin spécifique auquel il faut répondre. Des critères techniques de sécurité du travail et d'ergonomie, mais également des aspects comme la durabilité, les possibilités de réparation et la flexibilité d'utilisation doivent être intégrés dans la réflexion», explique Michaela Weber, responsable Marketing chez Hymer-Leichtmetallbau. Avec plus de 55 ans d'expérience dans la construction et la fabrication de techniques d'élévation sophistiquées de qualité, l'entreprise basée en Allemagne du Sud fait partie des fabricants leaders. Pendant le salon A+A, les spécialistes ont présenté des produits de série intelligents, ainsi qu'une solution sur mesure du département des constructions spécifiques, HYMER Project – une plateforme de travail avec réglage électrique de la hauteur, système de tiroirs et garde-corps rabattable, qui a donné une idée des possibilités presque illimitées offertes par le système modulaire de HYMER Project.

www.hymer-alu.de

Für jede Arbeitssituation die perfekte Lösung:

Mit dem HYMER Project Baukastensystem sind die Möglichkeiten für die Konstruktion individueller Steigtechniklösungen nahezu unbegrenzt.

Une solution parfaite pour toutes les situations de travail:

grâce au système modulaire HYMER Project, les possibilités sont presque infinies pour construire des solutions techniques d'élévation sur mesure.

Das L-BOXX System – Ordnung und Überblick im Arbeitsalltag

Viele Handwerker arbeiten heutzutage überwiegend mobil. Das heisst, sie verbringen die meiste Zeit ihrer Arbeit ausserhalb der Werkstatt und besuchen im Schnitt mehrere Baustellen oder Kunden pro Tag.

Werkzeuge und Kleinteile müssen immer wieder vom Fahrzeug zum Einsatzort und abends wieder zurück in die Werkstatt transportiert werden. Wer dabei mit verschiedensten Maschinenkoffern, Kisten, Kartons und Eimern arbeitet, verliert täglich Zeit, Kraft und Nerven. Der Überblick über den Vorrat fällt schwer, der Transport ist schweisstreibend und täglich geht viel Zeit für das Laden und Entladen sowie für die Suche nach den richtigen Teilen verloren. Nicht selten sind mehrere Gänge nötig, bis alles Material vor Ort ist. Das ist die Zeit, die einem am Ende auf der Baustelle oder für den Kunden fehlt.

Genau dort setzt das L-BOXX System an. Das professionelle und robuste Koffersystem aus dem Hause BS Systems ist die intelligente Lösung, wenn es um den Transport und die Aufbewahrung von Werkzeugen, Zubehör und Verbrauchsmaterialien im Handwerk geht. Die Zielsetzung dabei ist es, die Arbeitsabläufe professioneller Anwender zu optimieren. So lassen sich alle Systemboxen stapeln, in Sekundenschnelle miteinander verbinden und als kompakte Einheit zum gewünschten Einsatzort bringen.

Die Vollintegration in Fahrzeugeinrichtungen zahlreicher namhafter Hersteller, wie z. B. die des Marktführers Sortimo, sparen dem Handwerksprofi täglich wertvolle Zeit bei der Ladungssicherung und sorgen für Sicherheit und Ordnung im Laderaum.

Der neueste Baustein des L-BOXX Systems nennt sich XL-BOXX und ist mit über 30 Litern Fassungsvermögen ein grosszügig dimensionierter Maschinenkoffer. Das robuste wie funktionelle Produktdesign wurde kürzlich mit dem German Design Award 2020 prämiert. Für die anstehende internationale Eisenwarenmesse in Köln (1. bis 4. März) kündigt der Hersteller ein Paket von Produktinnovationen an.

www.l-boxx.com



Le système L-BOXX – ordre et clarté dans le travail quotidien

De nos jours, de nombreux artisans sont généralement en déplacement. C'est-à-dire qu'ils passent la plus grande partie de leur temps hors de leur atelier et visitent en moyenne plusieurs chantiers ou clients par jour.

Ils doivent constamment transporter leurs outils et le petit matériel de montage de leur véhicule jusqu'au lieu de travail et retour à l'atelier le soir. Trimballer chaque jour des valises pour machines, des caisses, des cartons et des seaux prend du temps, de l'énergie et use les nerfs. Garder la vue d'ensemble sur le stock est difficile, le transport fait transpirer et charger et décharger le véhicule chaque jour et chercher les pièces voulues fait perdre beaucoup de temps. Il n'est pas rare que plusieurs allées et venues soient nécessaires jusqu'à ce que tout le matériel soit sur le lieu du travail. C'est du temps qui manque à la fin sur le chantier ou pour le client.

C'est précisément là qu'intervient le système L-BOXX. Ce système de mallettes professionnelles et robustes de BS Systems est la solution intelligente pour transporter et ranger des outils, des accessoires et des consommables indispensables à l'artisan. Le but est d'optimiser les processus de travail des utilisateurs professionnels. En effet, toutes les mallettes du système s'empilent, se connectent entre elles en quelques secondes pour être amenées sous la forme d'une unité compacte sur le lieu de travail.

L'intégration complète dans les aménagements de véhicules de nombreux fabricants réputés, p. ex. ceux du leader du marché Sortimo, fait gagner du temps précieux chaque jour à l'artisan pour sécuriser le chargement et assurer l'ordre dans le véhicule.

Le dernier-né du système L-BOXX se nomme XL-BOXX. Avec sa contenance de plus de 30 litres, il s'agit d'une mallette pour machines aux dimensions généreuses. Le design robuste et fonctionnel du produit lui a récemment valu le German Design Award 2020. Pour la prochaine édition du Salon International de la Quincaillerie à Cologne (du 1^{er} au 4 mars 2020), le fabricant annonce un train de nouveautés.

www.l-boxx.com



Handlich, leicht und sehr flexibel **Maniable, légère et très flexible**

Neu in der 12 Volt-Klasse bei Milwaukee: Akku-Kompakt-Bohrschrauber FUEL M12 FDDX mit Wechselkopfsystem.

Ein echtes Multitalent

Ein abnehmbares 10 mm-Schnellspannbohrfutter und drei optional verfügbare Wechselköpfe bieten eine grosse Anwendungsvielfalt beim Schrauben und Bohren. Damit wird das Gerät zum ebenso handlichen wie praktischen Begleiter im täglichen Einsatz.

Bei der Kit-Variante M12 FDDXKIT werden die drei Wechselköpfe gleich mitgeliefert. Dies sind ein Winkelschraubvorsatz und ein Exzentervorsatz für Arbeiten «über Eck» sowie in randnahen Bereichen und ein 6-mm-HEX-Aufsatz für die einfache Verwendung von Schrauber-Bits. Eine zusätzliche ¼“ HEX-Aufnahme unter der Aufnahme des Bohrfutters ermöglicht den Einsatz des Gerätes mit einer verkürzten Baulänge von nur noch 130 mm. Mit seinem ergonomischen Griff und einem geringen Gewicht von nur 900 Gramm (mit 2,0 Ah-Akku) kann das Gerät problemlos über einen längeren Zeitraum mit einer Hand geführt werden – auch bei Überkopf-Arbeiten.

Der bürstenlose Motor des Gerätes sorgt für ein maximales Drehmoment von 34 Nm. Die Kraft lässt sich dabei in 16 Stufen sehr genau dosieren. In der zusätzlichen Bohrstufe wird in zwei Gängen materialgerecht gebohrt. Der maximale Bohrdurchmesser beträgt in Holz 28 mm und in Stahl 10 mm.

Eine intelligente Akku-Elektronik optimiert die Leistungsabgabe für eine lange Laufzeit und Lebensdauer. Die Geräte-Elektronik schützt Werkzeug und Akku vor Überlastung und regelt eine konstante Leistungsabgabe unter allen Einsatzbedingungen. Für Anwenderkomfort sorgen Softgrip-Auflagen am Handgriff, eine LED-Beleuchtung des Arbeitsbereiches, ein magnetischer Bithalter und ein Gürtelclip, mit dem das Gerät bequem am Körper getragen werden kann.

www.milwaukeetool.ch



Du neuf dans la classe 12 V de Milwaukee: la perceuse-visseuse compacte non filaire FUEL M12 FDDX à système de têtes interchangeable.

Un véritable multitalent

Un mandrin à serrage rapide amovible pour forets jusqu'à 10 mm de diamètre et trois têtes interchangeables en option offrent une grande variété d'applications pour visser et percer. Ce mandrin rend l'appareil à la fois maniable et pratique pour l'utilisation quotidienne.

La livraison en set M12 FDDXKIT comprend les trois têtes interchangeables. Ce sont une tête angulaire et une tête excentrique pour travailler dans les angles et près des bordures, ainsi qu'une tête HEX de 6 mm pour utiliser facilement des embouts de vissage. Un porte-outil supplémentaire ¼“ HEX sous l'insertion du mandrin de perçage permet de réduire la longueur de l'appareil à 130 mm seulement. Grâce à sa poignée ergonomique et à son faible poids de 900 g (avec une batterie de 2,0 Ah), l'appareil peut être utilisé sans difficulté pendant une assez longue durée avec une main, même en travaillant au-dessus de la tête.

Le moteur sans balais de l'appareil offre un couple maximal de 34 Nm. Sa puissance peut être dosée avec précision sur 16 positions. Pour le perçage, deux positions permettent de percer en fonction du matériau. Le diamètre de perçage maximal est de 28 mm dans le bois et de 10 mm dans l'acier.

Une électronique fûtée de la batterie optimise celle-ci pour une longue autonomie et une longue durée de vie. L'électronique de l'appareil protège ce dernier et la batterie contre la surcharge et assure une puissance constante dans toutes les conditions d'utilisation. Pour le confort de l'utilisateur, la poignée est revêtue de surfaces softgrip, une lampe LED éclaire l'espace de travail, un porte-embout magnétique retient les embouts et un clip de ceinture permet de porter l'appareil commodément contre le corps.

www.milwaukeetool.ch



Weihnachtsneuheiten von Allchemet

Rechtzeitig zur Weihnachtszeit präsentiert die Allchemet AG die neue Werkzeugkiste «Classic 166-teilig» von TECHNOCRAFT und die Metallbandsägen MBS-120V und MBS-120V AUTOCUT inkl. Verkaufsstände von ALDURO.

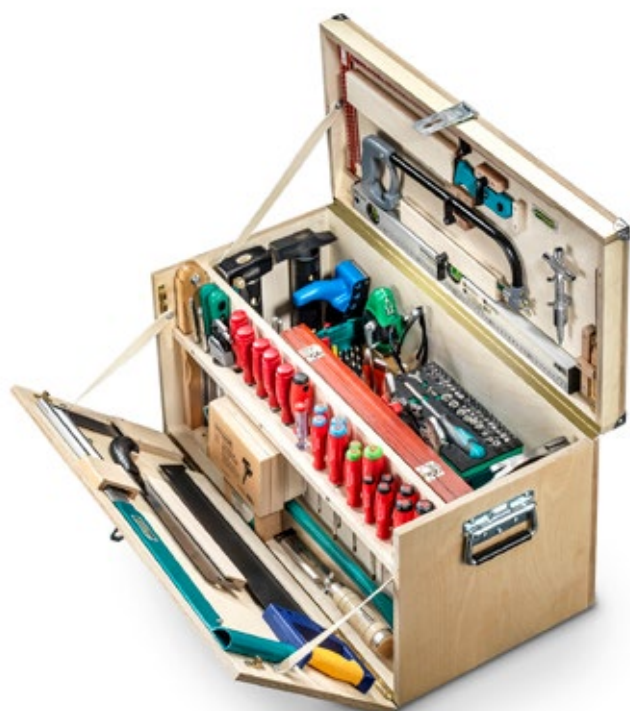
Zimmerei-Werkzeugkiste «Classic» 166-teilig

Die neue massive Zimmerei-Werkzeugkiste besticht durch raffinierte Details wie der geschützten Stechbeitel-Klingen, der präzisen Auswahl von Markenwerkzeugen, sowie dem ausgeklügelten Ordnungssystem. Ganz nach dem Motto «Lean» hat jedes Werkzeug seinen definierten Platz und ist durch den intelligenten Innenausbau optimal geschützt. Dies unterstützt den Handwerker in effizienten und sicheren Arbeitsschritten. Die holzfarbige Kiste ist bis zu 100 kg belastbar und kann auf EURO-Paletten und/oder Rako-Boxen transportiert werden.

Verkaufsstände ALDURO

Neu gibt es die Metallbandsägen MBS-120V und MBS-120V AUTOCUT inkl. praktischem Regalständer mit farbigen Riffblech. Die Maschinen zeichnen sich durch die hohe Präzision mit bis zu 60 % schnellerer Schnittleistung aus, wobei der Schnitt ohne Schmierung und stufenloser Bandgeschwindigkeit erfolgt. Sowohl die MBS-120V als auch MBS-120 V AUTOCUT sind extrem lauffähig, wobei die letztere mit zusätzlicher Zeitersparnis durch automatische Bandarm-Absenkung punkten kann. Alle ALDURO Maschinen inkl. den technischen Vorteilen sind im Prospekt 2020/2021 abgebildet.

www.allchemet.ch



Nouveautés d'Allchemet pour les fêtes de fin d'année

Juste à temps pour les fêtes de fin d'année, Allchemet AG présente la nouvelle caisse à outils «Classic 166 pièces» de TECHNOCRAFT et les scies à ruban à métaux MBS-120V et MBS-120V AUTOCUT y compris un présentoir d'ALDURO.

Caisse à outils de charpentier «Classic» de 166 pièces

La nouvelle caisse à outils massive pour charpentiers séduit par des détails raffinés comme les protège-lames pour ciseaux à bois, le choix précis d'outils de marque et son système de rangement sophistiqué. En application de la maxime «sveltesse», chaque outil a sa place bien définie et est protégé de façon optimale par l'agencement intérieur fûté. Cette approche aide l'artisan à accomplir les étapes de son travail avec efficacité et d'une main sûre. La caisse de couleur bois supporte une charge maximale de 100 kg et peut être transportée sur des europalettes ou des caisses Rako.

Présentoir ALDURO

Les scies à ruban à métaux MBS-120V et MBS-120V AUTOCUT sont désormais livrables avec un présentoir pratique à rayons et une tôle de fond gaufrée colorée. Les machines se distinguent par leur grande précision avec une avance de coupe de 60 % plus rapide. La coupe s'effectue sans lubrification et la vitesse du ruban est réglable en continu. Tant la MBS-120V que la MBS-120 V AUTOCUT fonctionnent extrêmement silencieusement, mais la seconde permet d'économiser du temps grâce à l'abaissement automatique du bras de sciage. Toutes les machines ALDURO y compris leurs avantages techniques sont représentées dans le prospectus 2020/2021.

www.allchemet.ch



PizzaGrill®

PIZZA | RACLETTE | GRILL



FourFour

Geeignet für Mini-Pizzen, Raclette, Grilladen und mehr ... – erweiterbar für bis zu 8 Personen.

STÖCKLI

stockliproducts.com

Kabellose Allrounder

Der Kärcher WD 1 Compact Battery ermöglicht dank seines 18-Volt-Akkus unabhängiges Arbeiten bei maximaler Bewegungsfreiheit. So kommt er immer dann zum Einsatz, wenn eine schnelle, kompakte Lösung gefordert ist.

Flexibel und mit hoher Saugkraft

Der Lithium-Ionen-Akku des WD 1 Compact Battery bietet einen starken Antrieb und hohe Vielseitigkeit. Der Akku steht in zwei Varianten mit 2,5 Ah und 5,0 Ah zur Verfügung, die Laufzeit beträgt zwischen 10 Minuten (2,5 Ah) und 20 Minuten (5,0 Ah). Ein Blick auf das LCD-Display informiert über den aktuellen Ladestand. Und sollte der Reinigungsvorgang einmal mehr Zeit beanspruchen, lässt sich der Akku mithilfe eines Schnellladegeräts in nur 44 Minuten zu rund 80 Prozent aufladen.

Platzsparend und praktikabel

Egal ob trocken oder nass – der kabellose Helfer entfernt groben und feinen Schmutz sowie kleinere Wassermengen zuverlässig und ohne Filterwechsel. Überall dort, wo Saugen nicht möglich ist, hilft die praktische Blasfunktion – ideal, um beispielsweise getrocknetes Laub aus schwer zugänglichen Stellen zu entfernen.

Beim WD 3 Battery ersetzt Kärcher das Stromkabel seines beliebten Mehrzwecksaugers WD 3 durch einen leistungsstarken 36-Volt-Akku. Der sorgt für maximale Bewegungsfreiheit und Flexibilität beim Saugen – ganz gleich, ob es sich um trockenen oder nassen, feinen oder groben Schmutz handelt.

Volle Akku-Kraft voraus

Die Laufzeit beträgt je nach Akku-Variante bis zu 15 Minuten (2,5 Ah) und 30 Minuten (5,0 Ah). Die Restlaufzeit in Minuten wird auf dem LCD-Display des Akkus angezeigt. Ist der Akku einmal leer, ist er mithilfe des optional erhältlichen Schnellladegeräts in weniger als einer Stunde wieder einsatzbereit.

Vielseitiger Einsatzbereich

Der Patronenfilter des WD 3 Battery ermöglicht sowohl Nass- als auch Trockensaugen ohne Filterwechsel und muss daher auch bei wechselnden Aufgaben nicht ausgetauscht werden. Zum Zubehör gehört eine Fugendüse, die bei der Autoreinigung auch kleine Zwischenräume leicht von Krümeln und Staub befreit. Praktisch für das Reinigen auf engem Raum ist der abnehmbare Handgriff. Dadurch lassen sich Aufsätze bei Bedarf direkt an den Saugschlauch anbringen, was das Gerät im Einsatz noch handlicher macht.

www.kaercher.ch

Appareils polyvalent sans fil

Grâce à sa batterie 18 volts, l'aspirateur multifonction sans fil Kärcher WD 1 Compact Battery permet un travail autonome et une liberté de mouvement maximale. Ainsi, il s'utilise partout où une solution rapide et compacte est requise.

Flexibilité et puissance d'aspiration élevée

La batterie lithium-ion du WD 1 Compact Battery offre une alimentation puissante et une utilisation polyvalente. La batterie est disponible en deux variantes, 2,5 Ah et 5,0 Ah, l'autonomie se situe entre 10 minutes (2,5 Ah) et 20 minutes (5,0 Ah). Un coup d'œil sur l'afficheur LCD renseigne l'utilisateur sur le niveau de charge actuel. Et si le nettoyage prend plus de temps que prévu, la batterie peut être rechargée à environ 80 pour cent en seulement 44 minutes à l'aide d'un chargeur rapide.

Peu encombrant et pratique

Qu'il s'agisse de déchets secs ou humides, cet outil sans fil permet une élimination fiable des saletés grossières et fines ainsi que des petites quantités d'eau sans avoir à changer de filtre. Partout où l'aspiration n'est pas possible, la fonction de soufflerie pratique prend le relais : la solution idéale, par exemple pour chasser les feuilles sèches des endroits difficiles d'accès.

Sur le WD 3 Battery, Kärcher remplace le cordon d'alimentation de son aspirateur multifonction très apprécié WD 3 par une puissante batterie 36 volts. Celle-ci garantit une liberté de mouvement et une flexibilité maximales pour aspirer – peu importe qu'il s'agisse de saletés sèches ou humides, fines ou grossières.

Une batterie utilisable à pleine puissance

Selon la variante de batterie, l'autonomie se situe entre quinze minutes (2,5 Ah) et trente minutes (5,0 Ah). L'autonomie restante en minutes est indiquée sur l'afficheur LCD de la batterie. Une fois la batterie vidée, le chargeur rapide disponible en option permet de la recharger en moins d'une heure.

Des possibilités d'utilisation variées

Le filtre cartouche du WD 3 Battery permet d'aspirer aussi bien l'eau que la poussière sans avoir à changer de filtre et n'a donc pas besoin d'être remplacé, même en cas de tâches changeantes. Ses accessoires comprennent un suceur fente qui débarrasse les voitures des miettes et de la poussière jusque dans les moindres interstices. Pratique pour le nettoyage dans les espaces exigus: la poignée amovible. Ainsi, les embouts peuvent être fixés directement sur le flexible d'aspiration ce qui rend l'appareil encore plus maniable.

www.kaercher.ch



Hochform auf engstem Raum

Mini-Feinzahnknarren mit schmalen Stahlgriff funktionieren auch dort, wo für andere kein Platz ist

Mini-Feinzahnknarren mit einem nur neun Zentimeter langen Stahlgriff ergänzen die Familie 80-zähliger Feinzahnknarren bei Stahlwille. Reduziert auf minimalen Platzbedarf ermöglichen sie Schraubarbeiten auch dort, wo ein stärkerer und längerer Handgriff keinen ausreichenden Spielraum mehr hätte. Der ergonomisch gewölbte, besonders schlanke Schaft liegt sicher in der Hand und erlaubt ermüdungsfreies Arbeiten.

Der geringe Platzbedarf spielt immer dann eine wichtige Rolle, wenn jeder Millimeter zählt. Der Einsatz der handlichen Knarre kann darüber entscheiden, ob Verkleidungen und Bauteile umständlich und zeitraubend demontiert werden müssen oder ob sich der Montagepunkt auch direkt erreichen lässt. Beispiele möglicher Anwendungen finden sich bei Wartungsarbeiten an Flugzeugen, Autos und Motorrädern, in vielen Produktionsprozessen oder auch bei Reparaturarbeiten im Heizungs- und Sanitärbereich.

Wie die bisherigen Feinzahnknarren mit Zwei-Komponenten-Kunststoffgriff bieten die Knarren mit Stahlgriff einen Arbeitswinkel von 4,5 Grad. Dabei greifen stets acht Zähne gleichzeitig ineinander. Das sorgt für grosse Laufruhe und ermöglicht trotz kompakter Masse eine äusserst hohe Kraftübertragung, ohne dabei die Mechanik zu schädigen.

Die Stahlwille Mini-Feinzahnknarren mit Stahlgriff gibt es in zwei Ausführungen. Die 418QR besitzt eine QuickRelease-Sicherungsverriegelung, die Ein- und Aufsteckwerkzeuge wirkungsvoll verriegelt. Unbeabsichtigtes Lösen während der Arbeit wird verhindert. Gleichzeitig erlaubt das System einen schnellen Werkzeugwechsel. Dank schraubenloser Ausführung ist ein Einsatz auch in sicherheitsrelevanten und FOD (Foreign Object Damage)-sensiblen Bereichen möglich. Die sonst baugleiche Mini-Bitfeinzahnknarre 418B ist für den Einsatz mit Schrauber-Bits gedacht.

Beide Mini-Feinzahnknarren werden mit der von Stahlwille bekannten Präzision gefertigt. Der gesenkgeschmiedete Chrom-Vanadium-Schaft ist hoch belastbar und sichert lange Standzeiten. Die feine Mechanik wird durch eine besonders widerstandsfähige Kunststoffplatte zuverlässig vor Staub, Schmutz und Feuchtigkeit geschützt.

www.stahlwille.de

En forme pour les espaces les plus exigus

Les mini-clicquets à denture fine et à manche svelte d'acier fonctionnent même là où d'autres n'accèdent pas.

Les mini-clicquets à denture fine et à manche d'acier de 9 cm de longueur complètent la famille de clicquets à denture fine de 80 dents de Stahlwille. Ces outils compacts permettent d'exécuter des vissages même là où l'exiguïté empêche d'intervenir avec un manche plus solide et plus long. Le manche ergonomique cintré et particulièrement svelte tient bien en mains et permet de travailler sans fatigue.

La place nécessaire joue toujours un rôle important là où chaque millimètre compte. L'utilisation de ce clicquet maniable peut être déterminant pour décider s'il faut perdre du temps à démonter des garnitures ou des éléments de façon compliquée ou si le point de montage peut aussi être atteint directement. On trouvera des exemples d'applications dans les travaux d'entretien sur les avions, voitures et motos, dans de nombreux processus de production ou lors de réparations dans les secteurs du chauffage ou du sanitaire.

De même que les clicquets à denture fine traditionnels à manche en matière synthétique bi-composant, les clicquets à manche d'acier ont un angle de rappel de 4,5 degrés. Huit dents s'engrènent toujours en même temps, assurant un fonctionnement tout en douceur et permettant, malgré une masse compacte, de transmettre des forces extrêmes sans endommager le mécanisme.

Les mini-clicquets à denture fine à manche d'acier de Stahlwille existent en deux exécutions: le modèle 418QR possède un verrouillage de sécurité QuickRelease qui retient efficacement les embouts, empêchant un desserrage involontaire pendant le travail. Simultanément, le système permet de changer rapidement d'embouts. Grâce à une exécution sans vis, il peut aussi être utilisé dans des zones sécuritaires sensibles au FOD (Foreign Object Damage). Le mini-clicquet à embouts à denture fine 418B de construction identique est prévu pour être utilisé avec des embouts tournevis.

Les deux mini-clicquets à denture fine sont fabriqués avec la précision proverbiale de Stahlwille. Le manche en acier au chrome-vanadium estampé supporte de fortes charges et garantit une longue durée d'outil. Le mécanisme fin est recouvert d'une plaque en matière synthétique particulièrement résistante qui le protège de la poussière, de la saleté et de l'humidité.

www.stahlwille.de



Für gut ausgeleuchtete Baustellen

- 10 000 Lumen Leuchtkraft
- Metallgehäuse mit Kühlrippen, Schutzrahmen und -bügeln
- Connectivity-Funktion für Steuerung per App

Der weltweit hellste Akku-Baustrahler mit 18 Volt und Connectivity – das ist der GLI 18V-10000 C Professional von Bosch. Seine LED ist mit 10 000 Lumen knapp fünf Mal heller als der bisher leistungsstärkste Bosch-Strahler GLI 18V-2200 C Professional. Die Helligkeit übertrifft die eines gängigen 500 Watt Halogen-Strahlers und leuchtet selbst grosse Arbeitsbereiche, Räume oder Hallen effizient aus. Weiterer Vorteil ist die lange Laufzeit: Bei mittlerer Helligkeitsstufe bietet der Strahler mit dem Hochleistungs-Akku ProCore18V 12,0 Ah rund sechs Stunden Licht. Bei maximaler Helligkeit überbrückt er mühelos die besonders dunklen Morgen- oder Abendstunden. Der Baustrahler ist darüber hinaus sehr robust: Ein stossabsorbierender Rahmen umgibt das Metallgehäuse mit integrierten Kühlrippen. Zusätzlich schützen Sicherheitsbügel den Leuchtkörper vor Beschädigungen.

Steuerung per Fingertipp – Connectivity-Funktion für mehr Bedienkomfort

Handwerker können den Akku-Baustrahler über das integrierte Bluetooth-Modul mit ihrem Smartphone verbinden und per App bequem fernsteuern: An- und ausschalten, dimmen, mit mehreren Strahlern aus dem Connectivity-Programm von Bosch koppeln, Timer aktivieren, Ladestatus der Akkus abfragen, den Zugriff per PIN-Code kontrollieren.

Wer mit weniger Leuchtkraft auskommt, kann auf den GLI 18V-4000 C Professional zurückgreifen. Er bietet hinsichtlich Robustheit und Connectivity dieselben Vorteile wie der GLI 18V-10000 C Professional und leuchtet Arbeitsbereiche mit bis zu 4 000 Lumen aus. Beide Geräte sind ab Januar 2020 erhältlich.

www.bosch-pt.ch



Pour des chantiers bien éclairés

- Intensité lumineuse de 10 000 lumens
- Bâti métallique avec ailettes de refroidissement, cadre et arceaux protecteurs
- Fonction de connectivité pour la commande par appli

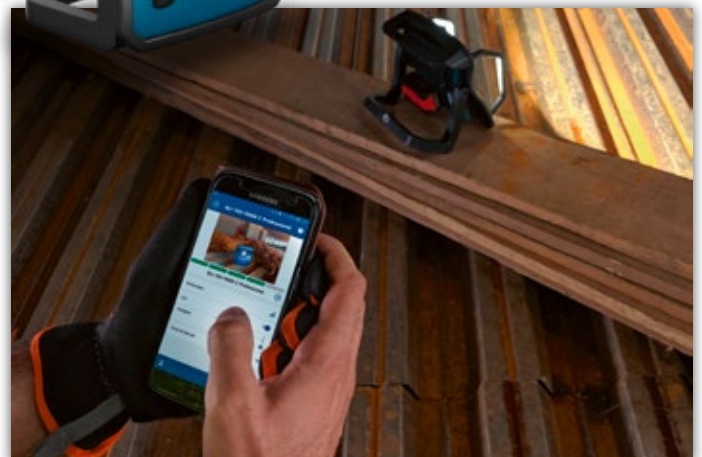
Le projecteur de chantier le plus lumineux du monde avec 18 V et connectivité, voilà le GLI 18V-10000 C Professional de Bosch. Sa LED de 10 000 lumens et presque cinq fois plus lumineuse que le projecteur Bosch le plus puissant jusqu'ici, le GLI 18V 2 200 C Professional. Sa luminosité dépasse celle d'un projecteur halogène courant de 500 W et éclaire même efficacement des zones de travail, des locaux ou des halles de grandes dimensions. Un autre avantage est sa longue autonomie: avec la batterie de grande puissance ProCore 12,0 Ah et une puissance lumineuse moyenne, le projecteur éclaire pendant environ six heures. À sa puissance maximale, ce projecteur de chantier surmonte sans peine les heures particulièrement sombres du matin et du soir. De plus, il est très robuste: un cadre antichocs entoure le boîtier métallique à ailettes de refroidissement. En outre, des arceaux de protection protègent la lampe contre les endommagements.

Fonction de connectivité pilotable du bout des doigts

Les artisans peuvent relier commodément le projecteur de chantier à batteries à leur Smartphone par le module Bluetooth intégré et le télécommander par une appli. Celle-ci permet d'allumer et d'éteindre, de varier l'intensité, de coupler plusieurs projecteurs du programme Connectivity de Bosch, d'activer la minuterie, de vérifier l'état de charge de la batterie, et de contrôler l'accès par code PIN.

Pour celui qui se contente d'une puissance lumineuse moindre, le GLI 18V-4000 C Professional peut suffire. Il offre les mêmes avantages que le GLI 18V-10000 C Professional mais éclaire les zones de travail avec un maximum de 4 000 lumens. Les deux appareils seront disponibles à partir de janvier 2020.

www.bosch-pt.ch





Multifunktional und optimiert

- Rund 10 Prozent kleiner und 35 Prozent leichter als das Vorgängermodell (7750)
- Einfache Ein-Knopf-Bedienung mit Schiebeschalter zur Drehzahlanpassung
- Umfassendes Zubehör-Set für einfache Anwendungen
- Schneller und werkzeugloser Zubehörwechsel

Noch kontrollierter schmirgeln, schleifen, schärfen, polieren, reinigen, gravieren oder schneiden – für alle diese Aufgaben steht jetzt der optimierte kabellose Dremel Lite bereit. Das Multifunktionswerkzeug wurde gegenüber seinem Vorgänger Dremel 7750 auf Basis von weit über 1 000 Verwender-Rückmeldungen verbessert und zeichnet sich durch eine höhere Ergonomie und ein besonders nutzerfreundliches und intuitives Bedienkonzept aus.

Mit seinem kompakten Design, einem Gewicht von nur 270 Gramm und einem komfortabel geformten Griff mit Softgrip-Oberfläche liegt der Dremel Lite besonders bequem in der Hand. Sowohl Einsteiger als auch geübte Anwender können mit ihm so kontrollierter und präziser arbeiten – insbesondere an engen oder schwer zugänglichen Stellen. Darüber hinaus erleichtert die Ein-Knopf-Bedienung den Einstieg in verschiedenste Projekte: Mittels Schiebeschalter auf der Geräteoberseite wird der Dremel Lite bequem ein- oder ausgeschaltet und die Drehzahl individuell angepasst. Mit 8 000 bis 25 000 Umdrehungen pro Minute bearbeitet das Akku-Multifunktionswerkzeug schnell und präzise eine Vielzahl von Materialien – zum Beispiel Holz, Glas, Metall, Leder, Stein oder Kunststoff. Der Dremel Lite eignet sich sowohl für Heimwerker-Einsätze in Haus, Garten oder Werkstatt als auch zur Umsetzung kreativer Projektideen.

Seine Leistungsstärke für effiziente Einsätze drinnen wie draussen bezieht der Dremel Lite von einem 3,6 Volt Lithium-Ionen-Akku mit 2,0 Ah. Damit er überall einfach genutzt und bequem wieder aufgeladen werden kann, ist er mit einem Micro-USB-Ladekabel ausgestattet. www.dremel.ch

Optimisé et multifonctionnel

- Environ 10% plus petit et 35% plus léger que le modèle précédent (7750)
- Commande facile par un seul bouton avec commutateur à coulisse pour régler la vitesse de rotation
- Jeu d'accessoires étendu pour des applications simples
- Changement d'accessoires rapide et sans outils

Ponçage, abrasion, affûtage, polissage, nettoyage, gravure ou ciselage encore mieux contrôlés: pour toutes ces tâches, il existe désormais le Dremel Lite optimisé non-filaire. Cet outil universel a été amélioré par rapport au modèle précédent Dremel 7750 sur la base de plus de 1 000 réponses d'utilisateurs. Il se distingue par une meilleure ergonomie et un concept de commande particulièrement convivial et intuitif.

Grâce à son design compact, un poids de 270 grammes seulement et une poignée de forme agréable à surface Softgrip, le Dremel Lite tient particulièrement bien en mains. Tant le débutant que l'utilisateur exercé peuvent travailler de façon plus contrôlée et précise avec cet appareil, tout spécialement aux endroits exigus ou difficiles d'accès. En outre, la commande par un seul bouton facilite l'amorçage de différents projets. Le commutateur à coulisse sur le dessus de l'appareil facilite la mise en marche ou l'arrêt du Dremel Lite et adapte la vitesse de rotation individuellement entre 8 000 et 25 000 tours par minute. Cet appareil multifonctions permet de travailler rapidement et avec précision un grand nombre de matériaux, par exemple le bois, le verre, les métaux, le cuir, la pierre ou les matières synthétiques. Le Dremel Lite convient non seulement aux bricoleurs dans la maison, au jardin ou à l'atelier, mais aussi pour réaliser des idées de projets créatifs.

Pour des travaux efficaces à l'intérieur comme à l'extérieur, il tire sa puissance d'une batterie de 3,6 V et 2,0 Ah aux ions de lithium. Equipé d'un câble de chargement à fiche micro USB, le Dremel Lite peut être utilisé partout et rechargé facilement.

www.dremel.ch



Frohe Festtage!

Wir danken unseren Kunden und Partnern für ihr Vertrauen und freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.

Mit den besten Wünschen fürs 2020.

Joyeuses Fêtes!

Nous remercions
nos clients et partenaires
pour leur confiance, leur présentons nos meilleurs
vœux et espérons que notre agréable coopération
se poursuivra en 2020.

Ausgleichskasse **AI**
Verom **AHV** **IV**
AVS

www.verom.ch



BAHCO

SNA Germany GmbH
T +49 2104 833 83 0

info.ch@snaeurope.com; www.bahco.com



Blaser + Trösch AG
Hauptstrasse 268
4625 Oberbuchsitzen
Tel. 062 393 22 88

Grill / Gasapparate
Installationsmaterial
Gartenmöbel



BOSCH

Technik fürs Leben

BOSSARD

Proven Productivity

BRUNOX[®]

www.brunox.swiss

curion
business software

bahnhofstrasse 3, 7000 chur

telefon: 081 515 16 16

e-mail: info@curion.net

warenwirtschafts- und kassenlösung wws-c



e + h Services AG
4458 Däniken
www.eh-services.ch

hardware



mamutec SWISS

mamutec AG
9015 St. Gallen
www.mamutec.com



Ebnat AG
9642 Ebnat-Kappel
www.ebnat.ch

HOPPE

Der gute Griff.

Merlion

PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch

FEIN Suisse AG

Bernstrasse 88
8953 Dietikon

T +41 44 745 40 00
info@fein.ch www.fein.ch



i-effects

eCommerce Apps

metabo

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

FESTOOL

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

JPW (Tool) AG
Ackerstrasse 45
8610 Uster
T: +41 44 806 59 59
tool.ch@jpwindustries.com
www.promac.ch



nexmart

nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen
www.nexmart.com

GEBODRUCK AG
WILD AUF DRUCK

STALLIKONERSTRASSE 79 | CH-8903 BIRMENS DORF ZH
T 044 491 58 23 | GRUEZI@GEBODRUCK.CH | GEBODRUCK.CH

GESTALTUNG,
DRUCK &
DIGITAL

KÄRCHER

makes a difference

PB SWISS TOOLS

PB Swiss Tools AG
3457 Wasen/Bern
www.pbswisstools.com

Groupe Mutuel

Assurances
Versicherungen
Assicurazioni

Karl Ernst AG

Karl Ernst AG
Generalvertretungen
www.KarlErnstAG.ch *Das Werkzeug*
Förrlibuckstrasse 110, 8005 Zürich
T +41 44 271 15 85

PFERD | VSM

www.pferd-vsm.ch

h.maeder
professional cutting tools

H. Maeder AG
Thurgauerstrasse 76, CH-8050 Zürich
Tel +41-44-308 61 11, Fax +41-44-308 61 10
maeder@maeder.ch, www.maeder.ch

LIMEX
SWITZERLAND

LIMEX Handels GmbH
8716 Schmerikon
www.limex.ch

polaris
förderstiftung

Förderstiftung polaris
8304 Wallisellen
www.polaris-stiftung.ch



Frohe Festtage!

Wir danken unseren Kunden und Partnern für ihr Vertrauen und freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.

Mit den besten Wünschen fürs 2020.

*Joyeuses
Fêtes!*

Nous remercions nos clients et partenaires pour leur confiance, leur présentons nos meilleurs vœux et espérons que notre agréable coopération se poursuivra en 2020.

puag

DO IT + PROFESSIONAL

Puag AG, Oberebenstrasse 51, CH-5620 Bremgarten
info@puag.ch, www.puag.ch, Tel. +41 56 648 88 88

SWISSAVANT

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

Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

Rieffel
SWITZERLAND

Premium Tools & Security Products
www.rieffel.ch

tegum

Tegum AG, 8500 Frauenfeld
www.tegum.ch, ch@tegum.ch

Rosset
TECHNIK
Maschinen und Werkzeuge AG

vallorbe
SWISS

www.vallorbe.com

SCHÄNIS

Da steckt ganz viel Schweiz drin!
www.schaenis.com



VICTORINOX

6438 Ibach-Schwyz
www.victorinox.com

SpanSet

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

Villeroy & Boch
1748

Villeroy & Boch (Schweiz) AG
5600 Lenzburg 1
www.villeroy-boch.com

StanleyBlack&Decker

STANLEY

DEWALT

BLACK+DECKER

FACOM

BOSTITCH

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

ZARGES

Leitern, Gerüste, Kisten und mehr...

Zarges GmbH
Oberdorf 1
8222 Beringen

Tel. 052 682 06 00
Fax 052 682 06 04
schweiz@zarges.ch
www.zarges.ch

STEFFEN

A. Steffen AG
8957 Spreitenbach
www.steffen.ch

ZEC



Ruedi Hägler
4056 Basel
T +41 61 261 08 65

Das Original für Stein und Metall

haeglerdiamant@bluwin.ch



INTERNATIONALE EISENWARENMESSE 2020: Trendsetter für innovative Entwicklungen



EISENWARENMESSE 2020: Salon international de la quincaillerie initie des développements innovants

Wenn sich vom 1. bis 4. März 2020 in den Kölner Messehallen die Hartwarenbranche zur INTERNATIONALEN EISENWARENMESSE trifft, wird es wieder ein wahres Innovationsfeuerwerk geben. So werden in den Kompetenzbereichen Werkzeuge, Industriebedarf, Befestigungs- und Verbindungstechnik sowie Home Improvement viele innovative Lösungen zu sehen sein.

Um Vernetzung im übertragenen Sinne geht es auch beim Cordless Alliance System, CAS. Aktuell nutzen 13 Anbieter von Elektrowerkzeugen die Metabo-Technologie und dieselbe Schnittstelle. Die Vorteile für den Anwender: Derzeit lassen sich mehr als 140 unterschiedliche Elektrowerkzeuge mit den gleichen Akkus betreiben und es reicht ein Ladegerät aus, um immer einsatzfähig zu sein. Gerade vor dem Hintergrund, dass sich akkubetriebene Werkzeuge mehr und mehr durchsetzen, weil sie Unabhängigkeit vom Stromnetz schaffen, bietet diese Allianz echten Kundennutzen. Weitere wichtige Kriterien für eine bessere Kundenanbindung sind eine höhere Qualität, Schnelligkeit und vor allem die Kostenoptimierung.

Partnerschaft mit dem Handel

Die richtige Kommunikation und Präsentation in Richtung Fachhandel und Kunde sind für einen Zangenhersteller entscheidende Bausteine. Das Smartphone, der schnelle Zugriff auf Informationen oder neues Order- und Einkaufsverhalten werden sowohl Hersteller wie auch Handelsunternehmen noch stärker fordern als bisher. Die direkte Ansprache der Kundenzielgruppen wird daher immer wichtiger. In Köln werden entsprechende digitale Tools präsentiert, mit denen Händler schneller und intuitiver alle wichtigen und relevanten Informationen rund um ein Produkt abfragen und so dem Kunden passgenau den richtigen Artikel empfehlen zu können. Zugleich setzen Aussteller auch auf die Social-Media-Kanäle, die immer wichtiger werden, wenn es darum geht, sich weltweit mit Kunden und Anwendern auszutauschen. Ein anderer Aussteller bestätigt ebenfalls die Bedeutung der sozialen Medien gerade für die Werkzeughersteller. Vor allem im B2C-Geschäft würden Kunden zunehmend auf Bewertungen im Internet achten, bevor sie eine Kaufentscheidung treffen. Ein weiteres Kriterium ist das zunehmende Markenbewusstsein vieler Kunden. Denn Marken bieten Orientierung und schaffen zugleich Vertrauen. Nicht zuletzt unterstreichen Marken auch die Kompetenz des Händlers, der sie führt.

www.eisenwarenmesse.de

Le salon EISENWARENMESSE, qui, du 1^{er} au 4 mars 2020, réunira les professionnels de la quincaillerie au parc des expositions de Cologne, sera à nouveau un véritable feu d'artifice d'innovations. Beaucoup de solutions innovantes y seront présentées dans les différents domaines de compétence: outillage, fournitures industrielles, systèmes de fixation et d'assemblage mais aussi home improvement (amélioration de l'habitat).

Avec le Cordless Alliance System (CAS), il est également question d'interconnexion au sens figuré. Actuellement, 13 fabricants d'outillage électroportatif utilisent la technologie Metabo et la même interface. Les avantages pour les utilisateurs: à ce jour, plus de 140 outils électriques différents fonctionnent sur un même type de batterie. Il suffit donc d'un seul chargeur pour que tout soit toujours opérationnel. Compte tenu précisément du fait que les outils sans fil s'imposent de plus en plus car ils permettent d'être indépendant de l'alimentation secteur, ce concept offre de réels avantages aux clients. Le gain de qualité, la rapidité et surtout l'optimisation des coûts sont d'autres critères importants pour mieux fidéliser les clients.

Partenariat avec le commerce

Une présentation réussie et une communication adéquate à l'adresse du commerce spécialisé et des clients sont fondamentales pour un fabricant de pinces. Le smartphone, l'accès rapide à l'information ou encore le nouveau comportement d'achat/de commande augmentent le niveau d'exigence aussi bien vis-à-vis des fabricants que des entreprises commerciales. Voilà pourquoi il est de plus en plus important de s'adresser directement aux groupes de clients ciblés. Des outils numériques appropriés avec lesquels les commerçants peuvent obtenir plus rapidement et de manière plus intuitive toutes les informations utiles sur un produit et ainsi recommander au client ce qui correspond exactement à ses besoins seront présentés à Cologne. Les exposants misent aussi sur les réseaux sociaux qui jouent un rôle de plus en plus important lorsqu'il s'agit de communiquer et d'échanger avec des clients et des utilisateurs dans le monde entier. L'un d'eux confirme également l'importance des réseaux sociaux précisément pour les fabricants d'outils. Avant toute décision d'achat, les clients - surtout dans le secteur B2C - prennent de plus en plus en compte les appréciations sur Internet. Beaucoup de clients, et c'est un autre critère, sont de plus en plus sensibles à la notoriété des marques. Car les marques offrent une orientation et inspirent confiance. Elles soulignent également les compétences du commerçant qui les propose.

www.eisenwarenmesse.de

Neues Leitmotiv der Internationalen Handwerksmesse 2020

Unter dem Messemotto «Wir wissen, was wir tun. Für uns. Für alle. Für die Zukunft.» präsentiert sich die Internationale Handwerksmesse vom 11. bis 15. März 2020 auf dem Münchner Messegelände.

Digital, vernetzt, innovativ: So zeigt sich das Handwerk auf der Internationalen Handwerksmesse vom 11. bis 15. März 2020 in München, denn: Hier geht es um seine Zukunft! Und das Handwerk sieht sich dafür gut aufgestellt. Das drückt das für 2020 ausgewählte Messemotto aus: «Wir wissen, was wir tun.» Genau das wird in den Messehallen mit spannenden Ausstellern, zukunftsweisenden Impulsen und digitalen Pionieren für die Besucher erlebbar. Die Bedeutung der Digitalisierung für das Handwerk spiegelt sich 2020 ebenfalls in der erstmals stattfindenden Kooperation mit dem Digitalverband Bitkom wider und wird damit auf der IHM erlebbar.

Neben dem Fachbesucherbereich in der Halle C2 erleben Besucher in allen anderen Hallen (B1-B4 sowie C3-C4) bemerkenswerte Leistungen aus dem Handwerk. Auf der Internationalen Handwerksmesse und der parallel stattfindenden Garten München präsentieren sich die Aussteller in insgesamt sieben Messehallen.

www.ihm.de



Ihre Messe fürs Bauen, Sanieren, Modernisieren.



LiHD TECHNOLOGY
3 Jahre Garantie
BRUSHLESS
12V
BRUSHLESS
Die neue Akku-Familie 12 Volt
Für jeden Einsatz!
12-Volt-Akku-Schlagschrauber PowerMaxx SSD 12 BL
BRUSHLESS
metabo
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS
f g+ YouTube Mehr auf www.metabo.ch

RALI shark
swiss made | swiss design | swiss quality
C'est lui le plus fort! Er ist der Stärkste!
SAMVAZ SA
Samvaz SA - 1618 Châtel-St-Denis Tel +41 21 948 34 34 www.samvaz.ch



Das Buch für Ihren Erfolg im Vertrieb

Florian Woracek
276 Seiten, 35.90 CHF
WILEY, 2019

So machen Sie Ihr Unternehmen zur Verkaufsmaschine
Die erfolgreichsten Organisationen, wie Würth und Apple, sehen den Verkauf als ihre zentrale Aufgabe an. So nach dem Motto: «Ohne Verkauf ist alles nichts!» Dem stimmt Florian Woracek definitiv zu. Er spricht im Rahmen seiner Tätigkeiten nicht nur immer wieder vom Verkauf, sondern lebt ihn tagtäglich. Er weiss, welche Ängste Verkäufer umtreiben. Auf dieser Basis setzt er sich in seinem Buch nun mit dem Verkaufsprozess auseinander, sowohl Face-to-Face als auch am Telefon.



Mail halten!

Anitra Egglar
352 Seiten, 35.90 CHF
Campus, 2017

Die beste Selbstverteidigung gegen Handy-Terror, E-Mail-Wahnsinn & digitale Dauerablenkung
Das Leben entschleunigen, Stress reduzieren, Handyhörigkeit ablegen, ständige Erreichbarkeit unterbinden und endlich wieder die Kussbilanz verbessern – dieses Buch zeigt, wie's geht! Es eröffnet Ihnen einfache Wege aus der digitalen Leibeigenschaft und hält über 100 Digital-Detox-Tipps für einen Alltag ohne E-Mail-Flut und Digitalisierungswahnsinn bereit. Schonungslos ehrlich, gnadenlos charmant, ausnahmslos effektiv.



GEILZEIT ARBEIT

Dino Beerli
128 Seiten, 34.00 CHF
Stämpfli, 2019

Arbeit neu denken
Was wäre, wenn du deine Arbeit neu erfinden könntest? Nur zwei von zehn Personen finden Freude und Engagement bei ihrer Tätigkeit. Was fehlt, damit der Wunsch nach einer sinnvollen und erfüllenden Arbeit Realität wird? Mit «Geilzeitarbeit» zeigt Dino Beerli, welche historisch gewachsenen Vorstellungen unserem Glück im Weg stehen und wie man mit Design-Thinking seine Arbeit neu erfindet. Damit sie zur Bereicherung für ein wertvolles Leben wird, zu einer geilen Zeit eben.



DIE TRETMÜHLEN DES GLÜCKS

Mathias Binswanger
224 Seiten, 25.90 CHF
Herder, 2019

Wir haben immer mehr und werden nicht glücklicher. Was können wir tun?
Mehr Wirtschaftswachstum bringt mehr Geld. Wer mehr Geld hat, kann sich Wünsche besser erfüllen. Aber machen ein Sportwagen oder eine Luxusjacht glücklich? Forschungsergebnisse sagen: Nein! Mathias Binswanger macht deutlich, dass wir in einer Gesellschaft leben, die Glück geradezu verhindert. Wie entgehen wir den Tretmühlen der Glücksverheissung: mehr Einkommen, Status, immer noch mehr Zeitersparnis ...? Aus der Sicht eines Ökonomen: ein Buch über die wirklichen Voraussetzungen des Glücks.



Einfach Kunden gewinnen

Martin Aue
260 Seiten, 39.00 CHF
Werd&Weber, 2019

Auf dem Jakobsweg zu neuen Strategien für KMU
Auf dem Jakobsweg von den französischen Pyrenäen nach Santiago de Compostela entwickeln Vater und Sohn angesichts der anstehenden Betriebsübergabe eine Marketingstrategie für kleinere und mittlere Unternehmen. Anhand dieser fiktiven Rahmengeschichte beschreibt der Berner Unternehmercoach Martin Aue, wie man erfolgreicher Kunden gewinnt: mit dem «Wurmprinzip». Das vielfach erprobte Prinzip zeigt auf, wie KMU ihre eigene Kompetenz stärken und erfolgreich, konstant und mit wenig Aufwand zu mehr Wunschkunden kommen.



FAIR FÜHREN

Veronika Hucke
252 Seiten, 35.90 CHF
Campus, 2019

Erster Praxisguide für faire Führung
Je diverser das Team, desto kontroverser die Meinungen und Bedürfnisse seiner Mitglieder. Umso grösser aber auch die Erfolgsaussichten für das ganze Unternehmen! Führungskräfte stellt Vielfalt erstmals vor eine Herausforderung. Wie setzt man ein solches Team zusammen? Und wie funktioniert faire Führung über Standortgrenzen hinweg? Veronika Hucke nähert sich dem Thema Gerechtigkeit auf praktische Art. Sie erzählt Geschichten aus dem Unternehmensalltag und präsentiert universal einsetzbare Lösungsvorschläge. Damit wirklich jede und jeder Gehör findet und Wertschätzung erfährt.

Bestellcoupon

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

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

Vorname/Name: _____

Firma: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

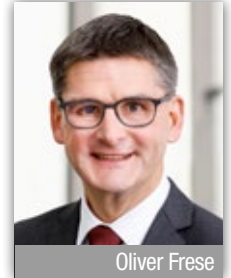
Datum: _____ Unterschrift: _____

- ___ Ex. Das Buch für Ihren Erfolg im Vertrieb 35.90 CHF
- ___ Ex. Mail halten! 35.90 CHF
- ___ Ex. GEILZEIT ARBEIT 34.00 CHF
- ___ Ex. DIE TRETMÜHLEN DES GLÜCKS 25.90 CHF
- ___ Ex. Einfach Kunden gewinnen 39.00 CHF
- ___ Ex. FAIR FÜHREN 35.90 CHF



Oliver Frese wird Geschäftsführer der Koelnmesse

Oliver Frese übernimmt als neuer Geschäftsführer die Position des Chief Operating Officers (COO) der Koelnmesse. In seiner Sitzung am 25.11.2019 hat sich der Aufsichtsrat der Messegesellschaft für den 52-Jährigen entschieden, der bis Ende 2018 als Mitglied des Vorstands bei der Deutsche Messe AG, Hannover, tätig war. Er trägt künftig in der dreiköpfigen Kölner Geschäftsführung als COO die operative Verantwortung für die Entwicklung des Veranstaltungsportfolios der Koelnmesse. Frese startet am 1. Januar 2020.



Oliver Frese

«Wir haben mit Oliver Frese einen überaus erfahrenen Messemanager und eine authentische Führungspersönlichkeit gewinnen können, dem wir die Integration neuer Veranstaltungen ebenso zutrauen wie die Weiterentwicklung der Kölner Traditions messen mit Blick auf die Anforderungen des modernen Messegeschäfts.», sagte die Vorsitzende des Aufsichtsrats, Kölns Oberbürgermeisterin Henriette Reker, nach der Entscheidung des Gremiums. Gerald Böse, Vorsitzender der Geschäftsführung der Koelnmesse, schliesst sich an: «Mit Oliver Frese kommt ein dynamischer und anerkannter Messeprofi nach Köln, der in seiner bisherigen erfolgreichen Karriere sämtliche Facetten der sich schnell transformierenden Messebranche erlebt hat. Ich freue mich auf

die Zusammenarbeit, um gemeinsam mit ihm in der Geschäftsführung unsere Erfolgsgeschichte fortzuschreiben.»

Frese blickt auf eine zuletzt 14-jährige Tätigkeit bei der Deutsche Messe AG zurück. Vor seiner Vorstandstätigkeit verantwortete er bis 2013 mit der Hannover Messe die weltweit wichtigste Industriemesse. Im Vorstand führte er die Bereiche Technik, Gastronomie und Services, ferner das Kompetenzfeld ICT & Digital Business Events und alle Publikums messen am Standort Hannover. «Ich freue mich darauf, gemeinsam mit einem hochprofessionellen und erfahrenen Team die starke Position der Koelnmesse im internationalen Messemarkt weiterzuentwickeln und den Standort

Köln als Hotspot innovativer Messe- und Veranstaltungskonzepte weiter auszubauen.», so Oliver Frese mit Blick auf die neue Position.

Oliver Frese komplettiert als COO das Führungstrio der Koelnmesse neben Gerald Böse, der als Vorsitzender der Geschäftsführung (CEO) für Unternehmensstrategie, -entwicklung und das internationale Geschäft zuständig ist, und Herbert Marner (CFO), der den technischen und den Finanzbereich verantwortet. Er tritt die Nachfolge von Katharina Hamma an, die Ende 2018 aus dem Unternehmen ausgeschieden ist.

Ce rapport est publié uniquement en allemand.



Digital Commerce Award

mit attraktiven B2B-Kategorien

Jetzt anmelden:
digital-commerce-award.ch/anmeldung



Work with the best.

JUVENT




Follow us on



www.pbswisstools.com

PB SWISS TOOLS

PB Swiss Tools entwickelt und fertigt kompromisslose Schweizer Qualität seit 1878: präzise, innovativ und zuverlässig. Wer professionell schraubt, schätzt unsere exzellenten Werkzeuge und Medizinprodukte.

 **100% Swiss Made**

 **Lifetime Guarantee**

Bezugsquelle für Schweizer Fachhandel: e+h Services AG, Industriestrasse 14, 4658 Däniken, info@eh-services.ch, www.eh-services.ch

WEIT ENTFERNT VON STECKDOSEN. NAH DRAN AM SCHMUTZ.

Kennen beim Reinigen keine Grenzen:
die neuen Akku-Geräte von Kärcher.



Ab sofort ist jeder Schmutz in Reichweite – denn mit den neuen, kabellosen, akkubetriebenen Reinigungsgeräten von Kärcher hat man mehr Bewegungsfreiheit als je zuvor. Jetzt loslegen und das Reinigen neu entdecken! Mit dem Wechselakkusystem «Battery Power+». Verfügbar ab Q1 2020. www.kaercher.ch

KÄRCHER

makes a difference