

Janvier/2019

D'HANDWIERK

MAGAZINE DE L'ARTISANAT AU LUXEMBOURG

FESTIVAL DE L'AUTOMOBILE 2019

Der größte Autosalon der Welt

PORTRAIT

**La passion
comme moteur**

MEINUNGSUMFRAGE

**Grundausbildung
bleibt wichtig**





SERVICE FLEET XXXL **3 CONSEILLERS**
VENTE FLEET
RÉSERVATION ENTRETIENS PAR INTERNET
BUSINESS CENTER AGRÉÉ FORD **HEURES**
ATELIER D'OUVERTURES
7H15 - 19H00 (LU - VE)
SPÉCIALISÉ VÉHICULES
REMPLACEMENT
VÉHICULES D'ESSAI **COUVERTURE FORD ASSISTANCE**
SERVICES PRIORITAIRES FLEET **MÉCANICIENS**
OFFRES SUR MESURE **SPÉCIALISÉS ET AGRÉÉS FORD**



Garage Pirsch S.à r.l.
 164, route d'Esch L-1471 Luxembourg
 Tél.: (+352) 48 31 41 - 1
www.pirsch.lu



Das neue „D'Handwierk“, das Magazin für das Handwerk.

Mit dieser Nummer 1/2019 halten Sie die neueste Ausgabe von „D'Handwierk“ in den Händen. Mit einer Auflage von 8 500 Exemplaren richtet sich „D'Handwierk“, als gemeinsame Publikation von Fédération des Artisans und Chambre des Métiers, vorrangig an Handwerksunternehmen und Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft.

Neben einer frischeren Aufmachung bietet das neue „D'Handwierk“ eine klarere Struktur. Chambre des Métiers und Fédération des Artisans, respektive die angeschlossenen Berufsverbände, verfügen nun innerhalb des Magazins über eigene Bereiche, was zur Übersicht beiträgt. Beide Handwerksorganisationen werden die Aktualität und die Entwicklungen im Handwerk aus ihrem Blickwinkel beleuchten.

Mit dem neuen „D'Handwierk“ wollen wir aber auch näher an die Aktualität in den Handwerksunternehmen rücken, indem wir mit „Business News“ eine neue Rubrik geschaffen haben, wo Neuigkeiten aus Ihren Unternehmen veröffentlicht werden können.

Das neue Konzept von „D'Handwierk“ wurde in enger Zusammenarbeit mit Régie.lu der Groupe St. Paul erstellt, die sowohl für die Anzeigenverwaltung als auch für die Produktion von „D'Handwierk“ zuständig sein wird.

Wir wünschen Ihnen eine angenehme Lektüre und selbstverständlich sind wir für alle Anmerkungen und Verbesserungsvorschläge offen.



Le nouveau « D'Handwierk », le magazine de l'artisanat.

Avec le numéro 1/2019, vous tenez en mains la première édition du nouveau « D'Handwierk ». Tirée à 8.500 exemplaires, « D'Handwierk » est la publication conjointe de la Fédération des Artisans et de la Chambre des Métiers, qui s'adresse principalement aux entreprises artisanales et aux décideurs politiques et économiques.

En plus d'un look plus frais, le nouveau « D'Handwierk » propose une structure plus claire. La Chambre des Métiers et la Fédération des Artisans, ainsi que ses organisations professionnelles, disposent maintenant de leurs propres sections au sein du magazine, ce qui contribue à une meilleure orientation du lecteur. Les deux organisations artisanales apporteront leurs éclairages et points de vues sur l'actualité et l'évolution de l'artisanat.

Avec le nouveau « D'Handwierk » nous voulons aussi nous rapprocher de l'actualité des entreprises artisanales en proposant la nouvelle rubrique « Business News », au sein de laquelle les actualités des entreprises peuvent être publiées.

Le nouveau concept de « D'Handwierk » a été créé en étroite collaboration avec Régie.lu du Groupe Saint-Paul, qui sera responsable de la gestion des annonces et de la production du support.

Nous vous souhaitons donc une bonne lecture et nous sommes bien sûr ouverts à tous les commentaires et suggestions d'amélioration.

Christian Reuter
c.reuter@fda.lu

EDITEUR:



+352 42 45 11
info@fda.lu
www.fda.lu

IMPRESSUM

SECRÉTARIAT ET RÉDACTION:
 Fédération des Artisans
 Tél.: (+352) 42 45 11-1
info@fda.lu
www.fda.lu

Chambre des Métiers
 Tél.: (+352) 42 67 67 - 1
contact@cdm.lu
www.cdm.lu
 2, Circuit de la Foire Internationale
 L-1347 Luxembourg
 BP 1604 - L-1016 Luxembourg

DIRECTION ARTISTIQUE:
 Dominique Bernard

RÉGIE/RÉDACTION:
 Jeff Wiltzius

CRÉDITS PHOTOS:
 Shutterstock.com,
 CDM, FDA

RÉGIE PUBLICITAIRE:
 Régie.lu,
 2, rue Christophe Plantin,
 BP 1008, L-1010 Luxembourg,
 Tél. 4993-9000,
regie@regie.lu

IMPRESSION:
 Print Solutions s.à r.l.





BP + Aral Routex Card Luxembourg.

Offrez-vous le 1^{er} réseau de stations-service au Luxembourg!

Contactez-nous immédiatement pour profiter d'une carte sans aucun frais qui vous fait bénéficier d'une multitude d'avantages*!

Tél. : 34 62 62-29
aralcard@aral.lu



Alles super.



10 POLITIQUE

LE MOT DU PRÉSIDENT
Tom Oberweis, Président de la Chambre des Métiers, sur un accord de coalition offrant une perspective pour l'Artisanat



16-18 ÉCONOMIE

L'INDICATEUR D'ACTIVITÉ AU PLUS HAUT NIVEAU DEPUIS 2002 !
L'enquête de conjoncture du 3^e trimestre



06-07 ÉDITO

DER NIKOLAUS IST GEKOMMEN...!
Romain Schmit über die neu gewählte Regierung



52-54 FORMATION

DAS HANDWERK WIEDER ALS POSITIVEN AUSBILDUNGSWEG POSITIONIEREN!
Interview Michel Reckinger



40-43 THÉMATIQUE

DER GRÖßTE AUTOSALON DER WELT
Einzigartig in seiner Form und zweifellos jedes Jahr ein wichtiger Bestandteil, sowohl für die Automobilbranche, als auch für die Kunden. D'Handwerk im Gespräch mit Philippe Merch

“ ÉCONOMIE

12-13 UN NOUVEL OUTIL POUR CALCULER LA RÉVISION DES PRIX DES MATÉRIAUX
Un outil de simulation en ligne

14-15 COMMENT BÉNÉFICIER DES AIDES ÉTATQUES RELATIVES AUX PME?
Une conférence sur la thématique du 9 août 2018

“ CHRONIQUE JURIDIQUE

20-21 ÉVITER LE RISQUE D'IMPAYÉS ET MAÎTRISER LE RECouvreMENT
Une conférence sur la thématique du « recouvrement des créances »

22-23 LES RISQUES ET OBLIGATIONS DÉCOULANT DES PAIEMENTS EN ESPÈCES?
Une séance d'information pour sensibiliser les artisans

24 AVIS DU MOIS DE LA CHAMBRE DES MÉTIERS

Des changements concernant l'utilisation des moyens électroniques dans les procédures des marchés publics sont en vue

“ PORTRAIT

26-28 LA PASSION COMME MOTEUR...
Rencontre au sein de l'atelier de Axel Bauer

“ FORMATION

30-31 LA CHAMBRE DES MÉTIERS PRÉSENTE SA NOUVELLE OFFRE DE FORMATIONS 2019 – DÉSORMAIS ACCESSIBLE À TOUS

32-33 L'ARTISANAT FÊTE SES LAURÉATS

“ EUROPE ET GRANDE RÉGION

34 LE DÉVELOPPEMENT DE LA MOBILITÉ: UNE PRIORITÉ POUR L'ARTISANAT DE LA GRANDE RÉGION

35 DÉTACHEMENT EN GRANDE RÉGION : LE PARCOURS DU COMBATTANT?

35 INTERNATIONALE KOOPERATIONSANGEBOTE

“ INNOVATION

36-37 LASERTECHNIK UND VIRTUAL-REALITY-BRILLEN IM HANDWERK

“ ÉNERGIE

38 MYENERGY AU SERVICE DES EXPERTS DE LA CONSTRUCTION DURABLE

38 LES MIDIS DE LA CONSTRUCTION DURABLE

“ FORMATION

55-59 GRUNDAUSBILDUNG BLEIBT WICHTIG - WEITERBILDUNG GEWINNT KONSEQUENT AN BEDEUTUNG
Meinungsumfrage

60 300 PROFESSIONNELS FORMÉS DE PLUS POUR LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION
Remise des diplômes aux 300 professionnels

“ DIGITAL

62-63 LE CRM DANS L'ARTISANAT: COMMENT RÉUSSIR LA MISE EN ŒUVRE DU PROJET?
La fidélité de la clientèle avec CRM

64 CRM IM HANDWERKSBEREICH: WIE SETZE ICH DAS PROJEKT ERFOLGREICH UM?
Kundenbindung durch CRM

66 LA LANDING PAGE : L'OUTIL MARKETING PUISSANT POUR LES ENTREPRISES ARTISANALES !
Wedo.lu est une plateforme de la Fédération des Artisans

67 DAS LEISTUNGSSTARKE MARKETING-INSTRUMENT FÜR HANDWERKSBEREICHE
Wedo.lu ist die Marketingplattform der Fédération des Artisans

“ CHRONIQUE JURIDIQUE

68 CONGÉ ANNUEL DES SALARIÉS

70 ZEITPLAN FÜR DIE SOZIALWAHLEN VOM 12. MÄRZ 2019

71 ÉCHÉANCIER POUR LES ÉLECTIONS SOCIALES DU 12 MARS 2019



“ FÉDÉRATION

73 NOUVELLE CONVENTION COLLECTIVE SIGNÉE POUR LE BÂTIMENT
En date du 4 décembre 2018, la Fédération des Entreprises de Construction et de Génie Civil et le Groupement des Entrepreneurs ont signé avec les syndicats OGB-L et LCGB une nouvelle convention collective



STANDARDS

**03
FOCUS**

**08
NEWS**

**74
AGENDA/EVENTS**



44-49 FÉDÉRATION

EIN WICHTIGER AKTEUR DES HIESIGEN BAUGEWERBES

D'Handwerk unterhielt sich mit Roland Kuhn und Patrick Koehnen

ONLINE

Video

Galerie

Infos

50-51 FORMATION

IM DIALOG MIT MITARBEITERN: JÄHRLICHES RITUAL MIT POSITIVER WIRKUNG



ÉDITORIAL

Der Nikolaus ist gekommen...!

...und hat uns eine neue Regierung beschert. Mit nicht weniger als 17 Ministern, einer mehr als 2013, wobei allerdings großzügig auf Staatssekretäre verzichtet wurde! Es wird also alles größer, besser, wichtiger. Oder war es eher so, dass man sich nicht darauf einigen konnte, wie die „Erneuerung“ geschehen solle und insgesamt wie viele nicht gewählte oder nicht wiedergewählte treue Parteigänger „nachrücken“ sollen?

Da tauchen Ministerien auf, von denen sich kein Mensch vorstellen konnte, dass sie einen Mann oder eine Frau arbeitstechnisch ausfüllen könnten. Andere tauchen wieder aus der Versenkung auf, wohin man sie erst vor Kurzem hibefördert hatte. Da seien Fragen beim erstaunten Publikum erlaubt, ohne dass sich der betreffende Amtsinhaber gleich auf den Schlips getreten fñhlt.

Das Mittelstandsministerium beispielsweise entspricht letztgenannter Kategorie. Über Jahrzehnte hinweg wurde es hochgehalten, wohl weil man sich von gestandenen Mittelständlern besonderen politischen Sukkurs erhoffte. Der vorige Vizepremier und Wirtschaftsminister Etienne Schneider brachte es dann auf den Punkt: Handwerk und Handel sind ein unerlässlicher Teil der Wirtschaft und gehören ins Wirtschaftsministerium und nicht in eine isolierte Verwaltung, möglichst in einem anderen Gebäude, die allein mit den Genehmigungen bereits am operativen Maximum funktioniert. Um die Funktionsweise seines Ministeriums zu optimieren, holte sich Schneider mit Francine Closener eine Staatssekretärin ins Haus, die für den Mittelstand in Abstimmung mit Schneider verantwortlich zeichnete. Der aktuelle Vizepremier und Wirtschaftsminister Schneider muss den Kompetenzbereich Wirtschaft mit einem Kollegen auf Augenhöhe teilen. Was war der Grund für die erfolgte Trennung?

Die Schlussfolgerung „Trennung“ lässt sich auf jeden Fall ziehen, wenn man sich den entsprechenden Erlass vom 5. Dezember zu Gemüte führt, welcher die Aufgabenbereiche der Ministerien definiert. Folgt man dieser „Gebrauchsanweisung“, so wird das Wirtschaftsministerium wieder in zwei ungleiche Teile zerlegt. Auf der anderen Seite lassen anderslautende Aussagen der beiden betroffenen Minister Etienne Schneider und Lex Delles jedoch hoffen, dass das alles nicht so schlimm wird und das Ministerium irgendwie als Ganzes bestehen bleibt. So haben beide in bisher stattgefundenen inoffiziellen Gesprächen unterstrichen, dass die Zusammenarbeit weiter Bestand haben wird, nur dass jetzt zwei Minister anstatt eines Ministers und einer Staatssekretärin dort aktiv sein werden. Ihr Wort in des Handwerkers Ohr!

Ihrerseits freut sich die Fédération des Artisans auf eine erste Begegnung mit dem neuen Mittelstandsminister, welche gleich Anfang Januar stattfindet. Es ist dies eine erste Gelegenheit, eventuelle Meinungsverschiedenheiten auszuräumen und die zukünftige Zusammenarbeit mit Minister und Regierung anzugehen.

Der Titel dieses Leitartikels lautet: „Der Nikolaus ist gekommen!“ Das mag angehen für weite Bevölkerungsteile, welche sich unbesorgt über freie Tage, Mindestloohnerhöhung, gratis öffentlichen

Transport, Individualbesteuerung und dergleichen mehr freuen dürfen. Aber eigentlich müsste er lauten: „Knecht Ruprecht ist gekommen!“

„Das Programm der Legislaturperiode ist ambitiös, es ist ein Programm der Weitsicht, der Gerechtigkeit, der Nachhaltigkeit, der sozialen Kohäsion und der Wettbewerbsfähigkeit unseres Landes“. So Premierminister Bettel bei seiner Regierungserklärung am 11. Dezember im Parlament. Nach diesem Eingangsstatement war's das dann mit der Wettbewerbsfähigkeit! Weiter ging es nämlich mit der Prämisse: *„Wenn es dem Land gut geht, soll es auch seinen Leuten gut gehen!“* Und es folgte ein wahres Füllhorn an Versprechungen, eine schöner und bunter als die andere. Um es kurz zu machen: dem Handwerk fehlen die Komponenten „Unternehmen“ und „Wettbewerbsfähigkeit“ im Koalitionsprogramm. Nach Auffassung der Fédération des Artisans richtet sich das Programm letztendlich sogar gegen die Betriebe im Land. Schlimmer noch als der mangelnde wirtschaftspolitische Sachverstand ist die Tatsache, dass sich diese Regierung nicht nur beratungsresistent zeigt, sondern auch ganz bewusst die Arbeitgeber ignoriert und diese als Miesepeter hinstellt.

Da werden der Mindestlohn einfach so „um 100 Euro NETTO erhöht“ – zugegebenermassen nicht alles auf Kosten der Unternehmen – und zusätzliche Urlaubs- und Feiertage spendiert. Fast hatten wir es vergessen: die Grausamkeiten werden durch Steuergeschenke „kompensiert“. Nur dass das Handwerk nicht durch übermäßige Profite auffällt, während die Steuergeschenke – falls es denn welche gibt – in anderen Sektoren ankommen. Recht auf Teilzeitarbeit und auf Rückkehr zu vorherigen Arbeitsbedingungen gehören ebenso ins „Rundumwohlfühlpaket“ wie eine weitere Reform des Elternurlaubs und die lakonische Feststellung, das werde alles zwischen Sozialpartnern „ausgehandelt“. Wohl ähnlich wie 2015, als die vorige Regierung die abgeschlossenen Verhandlungen der Sozialpartner über die Arbeitszeitororganisation durch ihre Gesetzesinitiative dermaßen erfolgreich torpedierte, dass seither keine ernstzunehmende Verhandlung mehr stattgefunden hat.

Hand auf's Herz. Glaubt denn tatsächlich irgendein Politiker, die Unternehmer wären so scharf auf solche „Tripartite“-Veranstaltungen, dass sie jeden Wahnsinn mitmachen würden? Die Fédération des Artisans wird sich ebenso wenig in solche Verhandlungen verwickeln lassen wie die übrigen Mitglieder der UEL. Das heißt nicht, dass wir gegen Gespräche mit den Arbeitnehmern wären. Das heißt aber, dass wir gegen Gespräche sind, wo das Resultat am Anfang schon feststeht und bei dem die Unternehmensvertreter vorgeführt werden. Der Gesetzgeber soll den Unternehmen die Möglichkeit geben, mit ihren Personalvertretern im Unternehmen zu verhandeln, anstatt auf einer nationalen Bühne. Dann kommt auch wieder Bewegung in den Sozialdialog! Und es werden Lösungen in beiderseitigem Interesse gefunden, anstatt Freizeit für die einen und Ertragsausfälle und Organisationsprobleme für die anderen.



Die Unternehmen mussten und müssen sich alles teuer von den Gewerkschaften erkaufen, während Regierung und Parlament keine Mühen und Kosten scheuen, den Gewerkschaften jeden Wunsch von den Lippen abzulesen. UEL und Gewerkschaften verhandeln seit über 10 Jahren erfolglos über Teilzeit. Erfolglos, weil die Gewerkschaften keinerlei Konzessionen machen und immer und überall absolute Rechte erwirken wollen, anstatt auf die Belange der Unternehmen gegebenenfalls Rücksicht zu nehmen. Was macht die Politik? Sie erlässt Gesetze und wird sich den Inhalt von den Gewerkschaften vorschreiben lassen. Fast ebenso lang wie über Teilzeit wurde über Zeitsparkonten verhandelt, ein Instrument vor allem im Interesse der Arbeitnehmer. Wieder einmal forderten die Gewerkschaften Rechte und Garantien und, und, und. Mit der Folge, dass die Unternehmen sich auf keinen „Deal“ einließen. Was passiert jetzt? Richtig, es kommt ein Gesetz!

Warum sollen die Unternehmer überhaupt noch verhandeln? Der Gesetzgeber wird sie sowieso mit einem wirklichkeitsfremden Gesetz erschlagen, das dann wieder die Anwälte beschäftigen wird anstatt ein Arbeitsinstrument in den Unternehmen zu sein.

Dann wird alles getan, um der staatlichen „Luxembourg Inc.“ einen möglichst großen Wettbewerbsvorteil zu sichern, indem es den Unternehmen schwerer gemacht wird. Allenthalben heißt es „der Staat wird...die öffentliche Hand soll...in Zusammenarbeit mit Gemeinden...die öffentlichen Bauträger“. Nach gefühlten drei Ewigkeiten, in denen die öffentlichen Bauträger recht erfolglos agierten – die Anzahl der von ihnen gebauten Wohnungen spricht eine deutliche Sprache – setzt diese Regierung nun auf eben diese, um den Wohnungsnotstand zu mindern. Ganz so, als ob es hierzulande keine Unternehmen gäbe, die die nötigen Kapazitäten haben oder zumindest ausbauen können. Diese werden mittels Vorkaufsrecht und dem Entzug steuerlicher Förderung zur Erlangung der Grundstücke in ihre Schranken verwiesen, auf dass der Staat als Heilsbringer in Sachen Wohnraumschaffung agieren könne.

Der Sozial- und Solidarwirtschaft soll großzügig geholfen werden, wohl nachdem jeder einsehen musste, dass die wenigsten Initiativen aus diesem Bereich auch nur annähernd eine Erfolgsbilanz aufweisen können. Jetzt sollen sie sogar Zugang in die Handwerks- und Gewerbebezonen erhalten – wahrscheinlich nachdem den dort ansässigen Betrieben das Überleben über lange Strecken so unmöglich gemacht wurde wie momentan im ZARE vor exzerziert und diese entnervt das Blatt geräumt haben. Die Gemeinden haben hier ein neues Steckenpferd neben den Regiebetrieben entdeckt, wie sie mit Hilfe öffentlicher Gelder unter dem Vorwand, „etwas“ gegen Arbeitslosigkeit zu tun, Unternehmer spielen können. Das muss unterstützt werden, und sei es auf Kosten des Handwerks!

„Der Staat ist nicht der bessere Unternehmer!“

Die Gewerbebezonen sollen nach den Prinzipien der Kreislaufwirtschaft ausgerichtet werden, ohne dass jemand genau sagt, was das bedeutet und wie weit der Radius dieser Arbeitsweise gestrickt sein wird. Die Betriebe sollen in Zukunft nur noch in energetisch 1A-einwandfreien Gebäuden funktionieren dürfen, die darüber hinaus auch noch ökologisch nachhaltig sein müssen. Zum einen scheint dabei irgendwer zu vergessen, dass die internationalen Standards nicht von Luxemburg definiert und festgesetzt werden. Zum anderen scheinen alle zu vergessen, dass solcherlei Ideen einen Haufen Geld kosten, und sich somit zum wirtschaftlichen Nachteil für hier ansässige Unternehmen entwickeln.

„Der Staat ist NICHT der bessere Unternehmer!“ Mit Verlaub, meine Damen und Herren in der Regierung, halten Sie sich an diese Prämisse!

Ist es angesichts der aufgezählten Fragestellungen völlig abwegig zu unterstellen, diese Regierung wolle einige Sektoren wie insbesondere Handwerk und Industrie und generell das verarbeitende Gewerbe kurzerhand ins Ausland „abservieren“ – vielleicht sogar unbewusst? Eine Reihe Unternehmer scheinen diesen Eindruck zu haben, immer wieder hört man in der Tat von Unternehmen, die ganz oder teilweise ins Ausland verlagern. Sogar aus solch vermeintlich delokalisationsresistenten Sektoren wie dem Handwerk. Fñhrt man die Einzelheiten des Koalitionsprogramms zusammen und erstellt ein Gesamtbild, kann man diesen Eindruck auf jeden Fall leicht bekommen. An der nun angetretenen Regierung, diesen ersten negativen Gesamteindruck des Handwerks zu zerstreuen und durch konkrete Tatsachen zu untermauern! Eine Agenda für Klein- und Mittelbetriebe könnte hier abhelfen. Es genügt, all das zusammenzutragen und endlich umzusetzen, was die Mittelstandsorganisationen über die letzten Jahre übrigen zu großen Teilen zusammen mit der Politik in zig Aktionsplänen und Pakten gefordert und geschrieben haben. Man braucht nicht einmal besonders viel wegzustreichen! Man muss es nur irgendwann einmal tun.



Fédération des Artisans
Romain Schmit
Secrétaire Général
r.schmit@fda.lu
42 45 11 - 26
www.fda.lu



JUBILÄUM

1988

Décorcenter Geimer

Im Oktober 1988 eröffnete Patrick Geimer in Foetz einen Fachmarkt für Innendekoration. Dieses Geschäft, mit einer Verkaufsfläche von 1 000 Quadratmetern, war einer belgischen Franchisingkette angeschlossen. Im Februar 1992 wurde diese Kooperation aufgelöst und das Décorcenter Geimer entstand. Seit dieser Zeit bestimmt die Entwicklung der Innendekorationswelt die verschiedenen Geschäftsabteilungen - Tapeten, Farben, Bodenbeläge, Gardinenstoffe, Sonnenschutz - sowie die professionellen handwerklichen Dienstleistungen - Bodenverlegung, Nähen und Montage von Gardinen und Stores - mit eigenen, qualifizierten Mitarbeitern.

Zum Vorteil seiner Kunden trat im Juli 1992 Décorcenter Geimer dem größten Fachhandelsring Deutschlands bei - dem FHR-Verbund. Im September 2010 gab es für die



Entwicklung der Firma einen Umzug an die aktuelle Adresse: Z.I. Létzebuerger Heck - L-3844 Schiffflange/Foetz. Hier werden mit neuem Konzept die verschiedenen Abteilungen moderner präsentiert. Zusätzlich bekam das Logo der Firma eine Auffrischung. Seit nun gut acht Jahren an



der neuen Adresse, hat sich die Ausstellungsfläche von 700 auf 1 000 Quadratmeter vergrößert und die Serviceleistungen wurden den neuen Marktanforderungen angepasst. Die Qualität und fachliche Ausführung der Gardinen aus eigener Nähstube sind weit über die Landesgrenzen bekannt. Auch das Verlegeteam meistert jeden Tag neue Herausforderungen aller Bodenbeläge, ob auf Privat- oder gewerblichen Baustellen.

Das Unternehmen bedankt sich bei seinen Kunden für ihr Vertrauen in den letzten 30 Jahren.

QUALITÄTS-PREIS

TRAITEUR STEFFEN

Wir freuen uns, auch in diesem Jahr das Handwerk auf dem Treppchen zu sehen und gratulieren Frank Steffen und seinem gesamten Team für eine exzellente Leistung und diese



KOOPERATION

MODULOR WEITET ZUSAMMENARBEIT MIT FORM.BAR AUS

Die Merscher Schreinerei Modulor ist eine Kooperation mit der Plattform form.bar eingegangen. Kunden können z.B. Regale und Bibliotheken online planen und die Möbel werden dann in angeschlossenen Schreinereibetrieben produziert. Neben Regalen sind nun auch individuelle Tische auf form.bar planbar.

www.modulor.lu/www.form.bar

Auszeichnung. Dann war es also wieder so weit: ausgewählte Unternehmen wurden im Rahmen eines Galaabends mit dem „Prix Luxembourgeois de la Qualité et de l'Excellence“ ausgezeichnet.

www.mlq.lu



JUBILÄUM

10 JAHRE OST CONCEPT TREPPEN-DRESSING-SCHIEBETÜREN

OST Concept Treppen-Dressing-Schiebetüren aus Wecker feiert dieses Jahr zehnjähriges Jubiläum. Das Unternehmen wurde 2008 von Tino Schreier und Romain Hilger in Luxemburg gegründet und gehört seitdem zu den regionalen Topanbietern von maßgefertigten Treppen und Geländern sowie individuellen Einbauschränken und Schiebetüren für den hochwertigen Innenausbau. Dabei wird ebenso großer Wert auf eine hervorragende Qualität der Materialien gelegt wie auf die kompetente und freundliche Fachberatung und Betreuung der Kunden, vom ersten Gespräch bis hin zur fertigen Montage und im Service darüber hinaus.

Weitere Infos unter ost-concept.lu

30E ANNIVERSAIRE

TOITURES STOFFEL-REDING FRANÇOIS S.À R.L.

En septembre 2018 l'entreprise de toitures Stoffel-Reding François de Livange a fêté son 30^e anniversaire dans la salle des fêtes de la commune de Roeser. Pour célébrer cet anniversaire les responsables de l'entreprise avaient invité de nombreux amis, architectes, ingénieurs, promoteurs, des membres des services communaux, responsables de banques, et beaucoup d'autres entreprises du bâtiment avec lesquelles de nombreux chantiers sont réalisés.

Le 1^{er} septembre 1988 François Stoffel, à l'âge de 33 ans, et après avoir fait son brevet de maîtrise dans le métier de la couverture, démarrait son entreprise à Peppange dans un garage. Il était accompagné



d'un jeune apprenti. Au fil des années l'entreprise de toiture se développait dans un rythme régulier pour aboutir après dix ans à une équipe de 20 collaborateurs. Aujourd'hui l'entreprise de toiture Stoffel-Reding s.à r.l. compte quelque 48 collaborateurs dans ses services.

En 1997 ce fut l'acquisition d'une ferme à Livange, qui après avoir été complètement

transformée, constitue jusqu'à nos jours, le siège et l'atelier de l'entreprise de toiture.

En 2014, dans la perspective de la continuité de l'entreprise, Monsieur Ben Stoffel et Yves Graff ont repris les parts sociales de Mme Stoffel-Reding Nicole et ont pris partiellement des responsabilités dans la gestion de l'entreprise de toiture.

En 2016 les deux jeunes responsables ont repris une partie des parts sociales de Monsieur François Stoffel pour arriver à une majorité des parts sociales ce qui leur permet d'agir en tant que responsables à part entière. Monsieur François Stoffel accompagnera les jeunes responsables et les soutiendra dans leurs efforts en vue du développement futur de l'entreprise.

www.stoffel.lu

Membres de la FDA : Envoyez vos news à : s.mazeau@fda.lu
Mitglieder der FDA: Senden Sie Ihre News an: s.mazeau@fda.lu



ARTISANAT





LE MOT DU PRÉSIDENT

Un accord de coalition offrant une perspective pour l'Artisanat !

La Chambre des Métiers salue un accord qui valorise le secteur tout en regrettant la non prise en considération de ses lignes rouges adressées au Formateur.

La Chambre des Métiers note que les attributions liées à la politique PME sont regroupées entre les mains d'un Ministre des Classes Moyennes en la personne de Monsieur Lex Delles, ce qu'elle interprète comme un signal fort pour l'Artisanat et les PME en général. Elle salue par ailleurs la continuité dans le domaine de l'éducation et de la formation professionnelle dans la mesure où ceci devrait permettre un avancement rapide dans les différents projets ou dossiers en cours.

L'accord de coalition consacre un chapitre spécifique sur l'Artisanat, considérée comme épine dorsale de l'économie luxembourgeoise sous « Economie et Compétitivité ». Nous notons avec satisfaction que le « Pakt pro Artisanat », continuera d'être mis en œuvre, ouvrant par là une perspective dynamique orientée vers l'avenir. La Chambre des Métiers salue par ailleurs une modernisation de la législation régissant l'accès à la profession dans l'Artisanat, et ce dans un esprit de valorisation du Brevet de Maîtrise. Elle juge intéressante la volonté du Gouvernement de vouloir moderniser l'accès au financement des PME à travers la mise en place de nouveaux instruments, notamment dans les domaines « transmission », « efficacité énergétique » et « digitalisation ». L'exonération fiscale des aides étatiques s'inscrit également dans ce même ordre d'idées.

« Définir ensemble, dans le cadre d'un partenariat renforcé, les bases d'une coopération fructueuse. »

Un focus particulier sera mis sur la suppression des freins persistants entravant l'accès des entreprises aux marchés frontaliers. Le Gouvernement entend soutenir par ailleurs la formation continue du secteur dans le domaine des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique, en particulier à travers les centres de compétences de l'Artisanat.

L'Artisanat note avec intérêt que la promotion de l'esprit d'entreprise est censé aller de pair avec une réforme du statut de l'indépendant, ce dernier se voyant actuellement désavantagé par rapport à celui de salarié par certaines législations.

L'accord fait état d'une révision du Plan d'action PME afin d'y inclure de nouvelles mesures. Le secteur note avec satisfaction que la futur politique PME prévoit un certain nombre d'initiatives intéressantes : la sensibilisation en matière de digitalisation, la poursuite de la simplification administrative, la définition d'un cadre réglementaire pour l'économie de partage, l'amélioration des conditions-cadre pour l'économie circulaire, la stratégie nationale des compétences, l'accompagnement des PME sur leurs stratégies énergétiques par des mesures réglementaires et de conseil, la disponibilité de surfaces pour les PME dans les zones d'activités avec la création d'une « Cellule de pilotage » en coopération avec les chambres professionnelles.

La Chambre des Métiers accueille favorablement la volonté du Gouvernement de maintenir à un niveau élevé les investissements dans les infrastructures. En revanche, elle considère que l'offensive annoncée dans le domaine du logement devra impliquer de façon renforcée le secteur privé. Par ailleurs, il est impératif de réserver des espaces suffisants dans les zones d'activités aux PME artisanales, qui en ont grandement besoin.

Dans leurs propositions formulées dans le cadre des négociations de coalition, l'Artisanat avait clairement tracé ses « lignes rouges » en s'opposant, d'une part, à toute réduction du temps de travail (e.a. jours de congés nouveaux) et, d'autre part, à tout alourdissement des charges des entreprises.

Par conséquent, la Chambre des Métiers critique fortement les mesures susceptibles d'augmenter les charges et la pression organisationnelle au sein de ses PME (e.a. jour de congé et jour férié supplémentaire, augmentation du SSM, création d'un « droit au temps partiel » et d'un « droit à la formation », des cadres légaux nouveaux « politique des âges », négociation des partenaires sociaux en matière d'organisation du temps de travail, de maintien de l'emploi, etc.).

Pour permettre aux PME artisanales de pouvoir s'organiser efficacement, nous plaçons résolument pour une approche systématique de flexibilisation des dispositions légales qui leur sont applicables. Il en va de même des dispositions envisagées en matière de protection des consommateurs, lesquelles devront impérativement être rendues compatibles avec les considérations des PME.

En mentionnant explicitement l'attribution « Relations avec la Chambre des Métiers » sous le Ministre des Classes Moyennes, les représentants de l'Artisanat saluent que le Gouvernement souligne son attachement à l'institution représentative du secteur dans son ensemble. Par conséquent, ils s'attendent à ce que les moyens budgétaires mises à la disposition de la Chambre des Métiers en vue du soutien et de la promotion de l'Artisanat soient augmentés de façon adéquate, et ce à partir de l'exercice 2019, conformément à la vision politique exprimée dans l'accord de coalition.

Dans le cadre de sa stratégie CDM 2.0, la Chambre des Métiers a mis en place de nombreuses initiatives pour préparer le secteur aux défis de demain tels que notamment la Campagne Hands Up, le Service « Perspektiv Handwerk », la réforme du Brevet de Maîtrise, le Service « e-Handwerk », l'élargissement des prestations offertes par le Service « Contact Entreprise » dans la création et la transmission d'entreprises. La Chambre des Métiers propose au Gouvernement de définir ensemble un partenariat d'avenir permettant à la Chambre des Métiers de jouer pleinement son rôle dans la pérennisation et dans le développement du secteur.

Enfin, elle formule le souhait que le nouveau Gouvernement puisse réussir au mieux pour relever les nombreux défis auxquels notre pays est confronté.



Président de la Chambre des Métiers
Tom Oberweis
www.cdm.lu

**Vous préférez un véhicule utilitaire sur mesure ?
... ou sur mesure avec les meilleures conditions Autofestival ?**



Chez Renault, c'est plus facile de choisir : Profitez de nos conditions Autofestival avec par exemple jusqu'à 10.275 € d'avantages⁽¹⁾

Ouverts les week-ends du 26 et 27 janvier et du 02 et 03 février !

4,3 - 7,9 L/100 KM. 112 - 207 G CO₂/KM. (selon la norme NEDC).

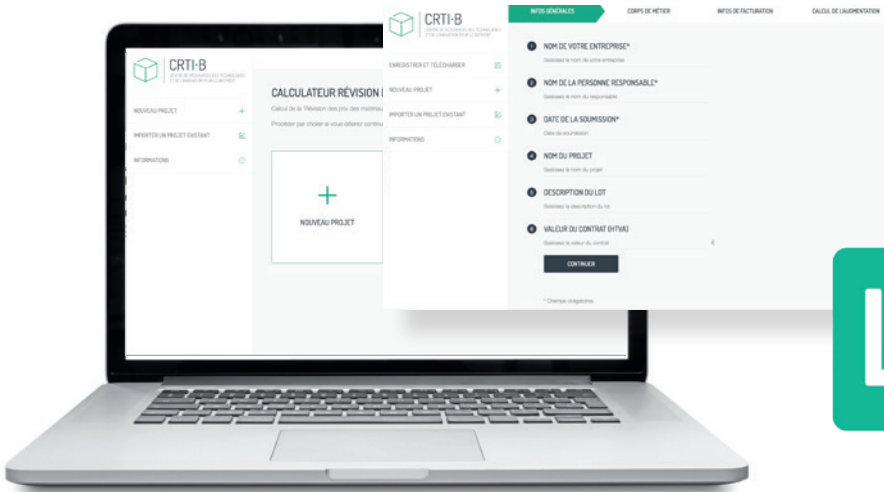
(1) Avantage maximum calculé sur base d'un Renault MASTER L1H1 Grand Confort dCi 110 2.8T. Renault vous offre une remise de 7.275 € hTVA; une prime de véhicule utilitaire de 1.500 € hTVA, une Action Grand Confort de 1.000 € hTVA et une prime salon de 500€ hTVA. Offre valable pour les professionnels à l'achat d'un véhicule utilitaire Renault du 01/01/2019 au 31/01/2019. Annonceur : Renault Belgique Luxembourg S.A., Chaussée de Mons 281, 1070 Bruxelles, RPM Bruxelles - TVA BE403.463.679



MARCHÉS PUBLICS

Un nouvel outil pour calculer la révision des prix des matériaux.

La Chambre des Métiers a récemment organisé en collaboration avec le CRTIB (Centre de Ressources des Technologies et de l'Innovation pour le Bâtiment) des cours concernant la révision des prix des matériaux, l'objectif étant de présenter un nouvel outil de simulation en ligne.



Cadre réglementaire des révisions des prix

Rappelons que les articles 109 et suivants du règlement grand-ducal du 8 avril 2018 portant exécution de la loi du 8 avril 2018 sur les marchés publics prévoient l'adaptation du contrat.

« Art. 109.

1) Le contrat peut être adapté :

- 1) si, depuis la remise de l'offre, des variations imprévisibles de prix ou de salaires se sont produites suite à des interventions légales ou réglementaires ;
- 2) si, depuis la remise de l'offre, des fluctuations importantes et impré-

visibles des prix peuvent être constatées dans les cotations officielles, les mercuriales ou les publications de prix des matières premières.

- (2) Les cahiers spéciaux des charges peuvent prévoir des formules de calcul pour déterminer les adaptations des contrats. Dans ce cas, ils indiquent le champ d'application de ces formules ainsi que les conditions dans lesquelles il peut en être fait usage. Si les cahiers spéciaux des charges prévoient de telles formules, les dispositions prévues par l'article 109, paragraphe 1^{er}, et par les articles 110 à 118 ne sont pas applicables. Les formules ne permettent pas de modifier le marché

ou l'accord-cadre initial de manière à en changer la nature globale.

Art. 110.

Les adaptations du contrat se faisant à la suite de variations de prix prévues ci-dessus ont pour objet, ou bien d'éviter à l'adjudicataire des pertes dont il ne peut être rendu responsable, ou bien d'éviter la réalisation d'un bénéfice supplémentaire au profit de l'adjudicataire. Ces adaptations constituent des révisions de prix et se limitent par conséquent exclusivement à l'effet des variations constatées dans ceux des facteurs des prix de revient qui ont changé, ainsi qu'aux taxes et charges sociales

qui s'y rattachent d'une façon proportionnelle. »

Révision des prix des matériaux

Au regard de l'article 109 précité, deux cas peuvent se présenter en matière de révision des prix des matériaux.

1^{er} cas : Le cahier spécial des charges ne prévoit pas de formule de calcul pour déterminer les adaptations des contrats

Dans ce cas, l'entreprise exécutant les travaux doit démontrer que, depuis la remise de l'offre, des « fluctuations importantes et imprévisibles des prix » peuvent être constatées. La preuve de ces hausses peut être rapportée à l'aide de cotations officielles, de mercuriales ou de publications de prix des matières premières. Par ailleurs, l'entreprise peut produire un certificat du fournisseur de matériaux attestant l'augmentation des prix.

2^e cas : Le cahier spécial des charges prévoit une formule de calcul pour déterminer les adaptations des contrats

Une formule de « révision des prix des matériaux » a été développée par l'Administration des Bâtiments Publics du Luxembourg. Elle permet aux maîtres d'ouvrages de prendre en considération l'augmentation des prix des matières premières entre la date de la soumission et celle des factures des entreprises. Pour les marchés publics de travaux, à la demande de l'entreprise, le maître d'ouvrage procède à cette révision des prix lors du décompte final.

Pour avoir droit à cette adaptation, la hausse doit, en vertu de l'article 109 du règlement grand-ducal précité, avoir été « importante » et « imprévisible ».

Une évolution est à considérer comme imprévisible si, à la remise de l'offre, l'évolution réelle n'a pas pu pas être déduite. En fait, la formule prend en compte l'évolution des prix des 12 mois précédant ce dépôt.

Concernant le critère d'une hausse « importante », il faut remarquer qu'une fluctuation des prix des matériaux inférieure ou égale à 2,1% / an est à considérer comme « ordinaire ». Dans ce contexte, une « valeur seuil » par corps de métiers, qui se base sur des indices de prix allemands, est prévue. Elle est disponible sur le site du CRTIB¹.

Ces valeurs sont mises à jour tous les trimestres. Lors de l'élaboration de leur offre, les entreprises sont priées de considérer les valeurs seuils applicables à la date de soumission.

Si cette valeur seuil est supérieure à 2,1% - lorsqu'elle s'élève par exemple à 3% - le soumissionnaire devrait, lors du remplissage de son bordereau tenir compte de celle-ci.

En effet si, lors du décompte final, il s'avère que la hausse des prix ne s'élevait qu'à 2,8% (à supposer que la durée du marché soit inférieure à 1 an), l'entreprise n'a pas droit à la révision des prix.

Si, par contre, l'augmentation des prix s'établit à 4%, elle y a droit, cette hausse étant à considérer comme « importante ».

Il semble utile de rappeler que la révision des prix est à demander par écrit (lettre recommandée) au pouvoir adjudicateur à la fin du projet – généralement avec le décompte.

La révision des prix vaut aussi bien en faveur du pouvoir adjudicateur qu'en faveur de l'entreprise qui exécute les travaux.

Nouvel outil de simulation en ligne

A l'initiative du CRTIB, un nouvel outil a été développé qui poursuit essentiellement deux objectifs. Tout d'abord, il doit permettre aux entreprises de calculer elles-mêmes si elles ont droit à une révision des prix et de déterminer le montant de l'adaptation.

Par ailleurs, l'outil de simulation a donc également une fonction de contrôle des calculs opérés par le pouvoir adjudicateur.

Le simulateur en-ligne du calcul de la révision des prix, mis à disposition par le CRTIB, est accessible à tous les acteurs sous le lien suivant : <http://revprix.crtib.lu>



¹ <http://www.crtib.lu/fr/marches-publics-contrats-types/revision-des-prix-matériaux>



AIDES AUX ENTREPRISES

Comment bénéficier des aides étatiques relatives aux PME ?

Les 14 et 27 novembre 2018, la Chambre des Métiers a organisé, en coopération avec le ministère de l'Économie, une conférence afin d'informer ses ressortissants sur la nouvelle loi du 9 août 2018 relative à un régime d'aides en faveur des petites et moyennes entreprises (« PME »).



Cette conférence était l'occasion pour les entreprises intéressées et souhaitant investir dans de futurs projets de s'informer sur les bases de la nouvelle loi et les conditions auxquelles l'octroi d'une aide étatique aux PME est soumis. En même temps, les participants ont également eu l'opportunité de suivre une présentation du service « Contact Entreprise » de la Chambre des Métiers.

Dans son allocution de bienvenue, Monsieur Tom Wirion, Directeur général de la Chambre des Métiers, a souligné l'importance des aides étatiques aux PME pour les entreprises de l'Artisanat. Il a rappelé que ces aides sont un instrument de soutien crucial dans la création d'entreprise, de même que pour les investissements des entreprises existantes. Au-delà des nouveautés dans les aides étatiques, il a également souligné que les

« Monsieur Gilles Scholtus a exposé les détails de la nouvelle loi notamment en ce qui concerne l'établissement d'une demande d'aide. »

entreprises doivent maintenant faire leurs demandes d'aides au préalable. Il a terminé sur la recommandation de la Chambre des Métiers aux entreprises artisanales de profiter des aides pour financer leurs futurs projets.

Après cette introduction, le ministère de l'Économie a présenté la nouvelle loi d'un régime d'aides aux petites et moyennes entreprises.

Monsieur Gilles Scholtus a exposé les détails de la nouvelle loi notamment en ce qui concerne l'établissement d'une demande d'aide. Dans sa présentation, il a expliqué les critères généraux et les critères spécifiques ainsi que l'application de ces critères dans la pratique.

Dans la partie sur les critères généraux le principe de « l'effet incitatif », c'est-à-dire une demande d'aide au préalable, le statut d'une PME ainsi que la définition d'une entreprise en difficulté ont été présentés. La partie des critères spécifiques portait sur les différents types d'aide proposés par le nouveau régime et les critères d'éligibilité y attachés. La présentation du ministère clôturait sur quelques exemples concrets d'aides étatiques et sur des questions récurrentes.

Après la présentation de la nouvelle loi, Monsieur Christian Kremer, chef du service « Contact Entreprise » à la Chambre des Métiers, a détaillé les différents services que celui-ci met à disposition de ses ressortissants. Il a été rappelé à l'audience que son service donne un appui lors de la rédaction et du contrôle d'un dossier de demande d'aides étatiques. Par ailleurs, le service soutient les ressortissants dans une multitude d'autres domaines comme la rédaction d'un plan d'affaires lors de la création d'une entreprise ou encore les démarches à réaliser lors d'une reprise d'entreprise.

Vous trouvez la présentation sur la nouvelle loi relative à un régime d'aides aux petites et moyennes entreprises sous



le lien suivant : <https://www.cdm.lu/download/11335/conference-14-11-18-nouvelle-loi-aides-etatiques.pdf>

La Chambre des Métiers tient à vous informer que dans la prochaine édition (n°2 – Mars 2019) du magazine « D'Handwierk » la nouvelle loi vous sera présentée

avec un exposé des différents types d'aides ainsi que les activités et dépenses éligibles à une aide étatique.

En même temps, vous y trouverez un bref exposé sur les formulaires qu'il s'agit de remplir pour la demande d'aide et les services que vous propose

la Chambre des Métiers pour vous soutenir le plus possible dans les démarches d'une demande d'aide.



Chambre des Métiers
philippe.maroldt@cdm.lu
Conseiller économique
+352 42 67 67 - 260
www.cdm.lu

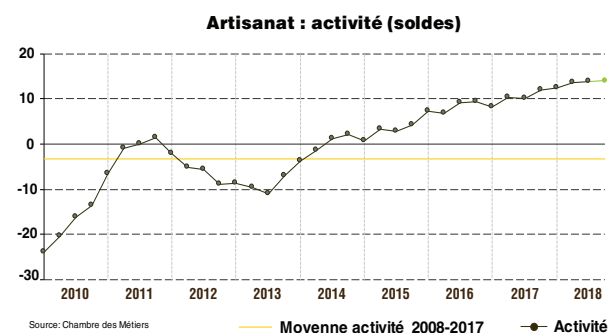
L'ARTISANAT AU 3^E TRIMESTRE 2018

L'indicateur d'activité au plus haut niveau depuis 2002 !

La Chambre des Métiers réalise quatre fois par an une enquête de conjoncture auprès de ses ressortissants. La présente note reprend les résultats de la dernière enquête menée au 3^e trimestre 2018.

Après de conséquentes baisses dues à la crise économique, l'activité de l'Artisanat s'est progressivement redressée à partir du 4^e trimestre 2013. La reprise a été très vigoureuse dans une première phase – un phénomène qui peut être qualifié d'effet de rattrapage – pour perdre en intensité depuis l'année 2015. L'enquête de conjoncture du 3^e trimestre 2018 ne fait pas exception à la règle et s'inscrit dans la continuité, bien que la nouvelle augmentation de l'activité est relativement faible.

Depuis l'année 2002, l'indicateur de l'activité n'avait plus atteint un niveau aussi élevé.



Graphique 1 : Historique et prévision de l'indicateur de l'activité du secteur de l'Artisanat, 2010-2018

Selon les prévisions de la Chambre des Métiers, le 4^e trimestre de l'année 2018 devrait se caractériser par une augmentation de l'activité de la même intensité qu'au 3^e trimestre.

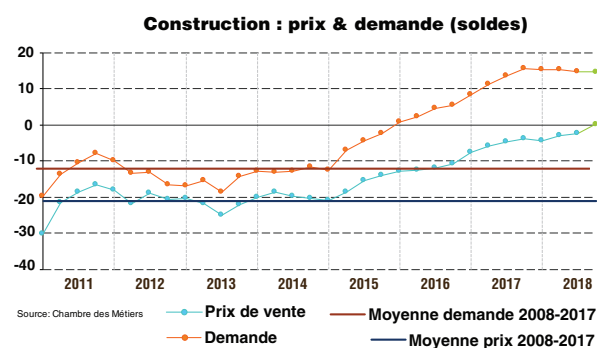
« Construction : L'indicateur d'activité atteint un niveau qu'il n'avait plus connu depuis 2002, mais le secteur souffre d'une pénurie de main-d'œuvre (qualifiée). »

La progression modérée de l'indicateur d'activité de l'Artisanat s'explique par des évolutions divergentes au niveau des différents groupes de métiers. Ainsi, ce sont les métiers de la Construction et du groupe « Imprimeries » qui exercent une influence positive sur la tendance générale de l'Artisanat.

Depuis le 1^{er} trimestre 2016, et après avoir connu un effet de rattrapage après les années de crise, l'indicateur d'activité de la construction est resté assez stable (progression de 2 points sur 10 trimestres), tout en se situant bien au-dessus de la moyenne décennale. Il se rapproche même du niveau de la période de boom des années 1999 - 2002. Pour le 4^e trimestre 2018, l'enquête de conjoncture prévoit un maintien de l'activité au niveau du 3^e trimestre.

Par ailleurs, l'enquête de conjoncture montre que le carnet de commandes du secteur de la construction (tous métiers confondus) n'a augmenté que marginalement sur une année et atteint 5,9 mois au 3^e trimestre 2018. Ainsi, et même si le carnet de commande a diminué au 2^e trimestre 2018 (-0,6 mois), ceci représente le niveau le plus élevé pour un troisième trimestre depuis que l'enquête de conjoncture a été réalisée pour la première fois en 1986.

Si l'indicateur conjoncturel de l'activité dans la construction fait ressortir des résultats plutôt favorables, il y a cependant plusieurs aspects qui nuancent cette image positive. Premièrement, 24% des entreprises de la construction ont signalé que l'activité a été entravée par la pénurie de main-d'œuvre (qualifiée). Celle-ci est la plus prononcée pour les installateurs chauffage-sanitaire-frigoriste avec un taux de 33% d'entreprises déclarant être confrontées à ce défi, suivis par les électriciens et les charpentiers-couvreurs-ferblantiers où cette proportion est de 29%. Au vu des chiffres, la Chambre des Métiers constate que le manque de personnel (qualifié) est plus aigu dans la mesure où le degré de technicité de l'activité augmente.



Graphique 2 : Les indicateurs du prix et de la demande du secteur de la construction, 2011-2018

« L'enquête de conjoncture de la Chambre des Métiers affiche une légère hausse de l'indicateur d'activité au 3^e trimestre 2018 pour l'Artisanat pris dans son ensemble. Ainsi, il se situe à un niveau élevé, bien supérieur à sa moyenne décennale. »

Deuxièmement, beaucoup d'entreprises n'arrivent pas à adapter leurs prix en dépit de la forte hausse de la demande. Le graphique 2 montre l'évolution, ainsi que les prévisions, des indicateurs de prix et de la demande, tels qu'issus de l'enquête de conjoncture de la Chambre des Métiers.

Il en ressort que la demande exerce une forte influence sur les prix, ce qui est conforme à la loi de l'offre et de la demande. En revanche, il existe un écart structurel entre la courbe de la demande et celle des prix : il y a plus d'entreprises qui voient leur demande s'accroître sur la période observée que d'entreprises qui arrivent à adapter leurs prix à la hausse. L'explication de cette tendance réside certainement dans l'intensité de la concurrence dans le secteur.

Cette évolution a donc forcément des répercussions négatives sur la marge bénéficiaire des entreprises. En effet, lorsque les coûts augmentent, une non-adaptation ou une adaptation des prix inférieure à la progression des frais est synonyme de dégradation de la marge. Selon le résultat de l'enquête, 19 % des entreprises du secteur de la construction ont vu décroître leur marge au cours du 3^e trimestre 2018 contre 4 % dont la marge a augmenté.

L'évolution de l'activité n'est pas uniforme à travers les différents corps de métiers. Si les activités du « gros-œuvre », du « génie-civil », de la « toiture », de la « peinture », du « revêtement de sols et de murs » et de la « menuiserie » sont les principaux responsables de la tendance positive de l'activité du secteur de la construction au cours du 3^e trimestre 2018, d'autres corps de métiers connaissent une tendance moins favorable.

En effet, ce sont les indicateurs d'activité des corps de métiers de l'« électricien », de la « serrurerie » et des « installations sanitaires et de chauffage » qui exercent tous au 3^e trimestre une influence plus ou moins négative sur la tendance générale de la construction.

Les perspectives pour le 4^e trimestre de l'année 2018 s'annoncent légèrement négatives en termes d'activité pour une majorité des corps de métiers.



Les autres groupes de l'Artisanat : stabilisation à un niveau élevé des secteurs de la « mécanique » et de l' « alimentation »

L'activité du groupe « mécanique » affichait une tendance stable pendant l'année 2017. Par contre, l'année 2018 a débuté sur une hausse significative de l'indicateur d'activité, certainement imputable au festival de l'automobile.

Si les nouvelles immatriculations de voitures particulières et de voitures à usage mixte neuves ont, selon les données du STATEC, battu des records pendant la première moitié de l'année 2018, elles ont cependant connu une légère baisse de 2% au 3^e trimestre par rapport à 2017. Pourtant, en considérant les trois premiers trimestres de l'année 2018, les nouvelles immatriculations affichent tout de même une hausse de 4% en comparaison avec la même période de l'année précédente et se situent même au-dessus du niveau de 2008 qui fut une année record.

De façon similaire, le résultat de l'enquête de conjoncture de la Chambre des Métiers signale un ralentissement de l'indicateur d'activité de la « mécanique » au 3^e trimestre, qui reste toutefois bien au-dessus du niveau de l'année 2017. Par ailleurs, les prévisions indiquent une nouvelle augmentation sur le 4^e trimestre.

Après une progression assez remarquable depuis le 3^e trimestre 2017, l'indicateur du groupe « alimentation » perd légèrement en vigueur au 3^e trimestre 2018, tout en se situant à un niveau élevé. Par ailleurs, les résultats de l'enquête prévoient une nouvelle progression de l'activité pour le 4^e trimestre. Il faut noter que d'un

trimestre à l'autre, cet indicateur affiche une importante volatilité en raison d'un nombre limité de « grandes » entreprises ayant une forte influence sur les résultats de l'enquête.

L'indicateur d'activité du groupe « mode, santé et hygiène » (MSH) n'a pas cessé de diminuer au cours de l'année 2017. Ainsi, il est même tombé légèrement en-dessous de la moyenne décennale pendant le 4^e trimestre 2017. Si les deux premiers trimestres 2018 ont été caractérisés par une reprise, l'activité au 3^e trimestre affiche de nouveau une légère tendance à la baisse. Pourtant, la prévision pour le 4^e trimestre révèle une progression très solide de l'activité.

Le groupe « imprimeries » affiche quant à lui une tendance stable dès le début de l'année 2018. Même si l'indicateur d'activité reste légèrement au-dessus de la moyenne décennale, il ne parvient cependant pas à retrouver son niveau d'avant la crise économique de 2008. Le secteur subit les conséquences du changement structurel induit par la digitalisation progressive de la société. Or, de plus en plus d'imprimeurs souffrent d'une pénurie de main-d'œuvre (qualifiée). Lors du 3^e trimestre 2018, 25 % des chefs d'entreprises ont déclaré devoir faire face à cette difficulté. Pour le 4^e trimestre 2018, les résultats de l'enquête prévoient une hausse de l'activité.



Chambre des Métiers
max.urbany@cdm.lu
Attaché économique
+352 42 67 67 261
www.cdm.lu

L'enquête de conjoncture de la Chambre des Métiers du 3e trimestre 2018 se base sur environ 1.250 réponses d'entreprises artisanales. Les entreprises sont invitées à indiquer l'évolution des paramètres suivants pour le trimestre en cours et celui à venir : activité, emploi, carnet de commandes, prix de vente, chiffre d'affaires, situation de trésorerie, marge bénéficiaire et délais de paiement des clients. Le solde indiqué dans les graphiques représente la différence entre les réponses positives (p. ex. hausse de l'activité) et négatives (p. ex. baisse de l'activité) à une question spécifique du formulaire.

NOUVEAU :

OPEL COMBO

International Van of the Year 2019*

- ☑ Jusqu'à 11 systèmes d'aide à la conduite
- ☑ Charge utile maximale jusqu'à 1.000 kg
- ☑ Jusqu'à 4,4 m³ de volume de chargement¹

Offre festival: à partir de

€10.429² EX. TVA

50% sur les options incl.



*www.van-of-the-year.com/winners.html

- 1 Pour le Combo XL avec empattement long, avec banquette passager rabattue et trappe de chargement ouverte.
- 2 Le prix "à partir de" comprend le prix catalogue recommandé (€15.100), moins les réductions. Offre réservée aux clients professionnels. La réduction de 50% est valable sur toutes les options d'usine à l'exception du kit de mise à la route. Offre sous conditions. Offre réservée aux clients professionnels, valable du 05/01/2019 au 04/02/2019 inclus.

opel.lu

COMBO 3,9-5,6 L/100 KM 104-129 G/KM

Les valeurs de consommation de carburant et d'émissions de CO2 indiquées sont conformes à la procédure World Harmonized Light Vehicle Test (WLTP), selon les normes R (EC) N° 715/2007, R (EU) N° 2017/1153 et R (EU) N° 2017/11 et les valeurs obtenues ont été converties en NEDC pour permettre la comparabilité.



L'AVENIR APPARTIENT À TOUS



FAUT-IL SE MÉFIER DE SON CLIENT ?

Éviter le risque d'impayés et maîtriser le recouvrement.

Une conférence sur la thématique du « recouvrement des créances » a été organisée par la Chambre des Métiers le 15 novembre 2018 dans le cadre des Journées « Tous Entreprendre. »



Cet article reprend les bonnes pratiques qui y ont été partagées par Me Christian Gaillot et Me Koen de Vleeschauwer, avocats à la Cour, et qui permettent de prévenir le risque d'impayés et de recouvrer rapidement ses créances.

Quelle est l'ampleur des retards de paiement ?

Suivant une étude de 2017 réalisée au niveau mondial, 11% de toutes les factures émises par les PME sont payées en retard ce qui représente un total de 1,01 milliard de dollars par an, et 7,5% des factures émises par les PME seraient finalement impayées.

Parmi les impacts négatifs des retards de paiement, les PME mettent en avant le temps et l'énergie qu'il faut prendre pour réclamer et obtenir le paiement des factures.

Comment éviter le risque des retards de paiement ?

Face à l'ampleur des retards de paiement, une entreprise doit mettre en place deux types de procédures pour en limiter le risque : la première procédure est la connaissance des clients, la seconde procédure est la rédaction, la diffusion et l'acceptation de conditions générales de vente adéquates. La diffusion d'une culture de paiement rapide est d'autant

plus nécessaire que la plupart des clients qui paient en retard ne donnent aucune raison pour justifier leur comportement et qu'ils ne semblent pas avoir conscience de l'importance de payer dans les délais.

La connaissance des clients

La connaissance des clients est essentielle car il est fondamental d'avoir des données exactes pour recouvrer une créance. L'absence d'un bon de commande signé par une personne ayant qualité pour engager votre client, où l'envoi de votre facture à une « mauvaise adresse », comme par exemple l'adresse de la livraison de la marchandise ou lieu de l'adresse du siège social du client, sont des erreurs communes, mais qui compliquent et peuvent même bloquer le recouvrement de sommes pourtant dues.

« Il ne faut pas se laisser endormir par le quotidien et vérifier systématiquement tout au long de la relation commerciale que la personne qui signe le bon de commande, qui signe le devis ou qui vient récupérer la marchandise a le pouvoir de représenter la société. Il faut aussi exiger le tampon de la société en plus de la signature. » (Me Christian Gaillot).

Parmi les bonnes pratiques, il est aussi conseillé d'avoir le réflexe de contrôler les informations de ses clients professionnels sur le site officiel du « Luxembourg Business Registers » à l'adresse : <https://www.lbr.lu> (> **Registre du Commerce et des Sociétés** > **Consulter une personne**).

Avec un simple produit LuxTrust, il est en effet possible d'accéder gratuitement à une bonne connaissance de son client professionnel, que ce soit par exemple de

connaître les noms des dirigeants, s'il est à jour dans sa comptabilité, s'il dégage des bénéfices, s'il existe depuis longtemps avec une bonne stabilité ou si, au contraire, il existe des changements de gérants ou de siège social qui sont des indices de fragilité.

Les conditions générales

En plus de la connaissance des clients, il est essentiel de diffuser et de faire accepter des conditions générales de vente adaptées à son activité et aux règles applicables. Le droit de la consommation impose en réalité de prévoir une version de conditions générale applicable à l'égard des clients consommateurs différente de la version pour les clients professionnels où la liberté contractuelle est plus grande.

L'entreprise artisanale doit être en mesure de prouver la double exigence cumulative de la connaissance et de l'acceptation de ses conditions générales par ses clients : même si la loi n'impose pas que les conditions générales soient signées par le client, il faut en effet prouver que le client les connaît et qu'il les a acceptées.

« Concernant vos conditions générales, il est nécessaire de les imprimer au verso de vos devis et de vos bons de commande, et de mentionner un renvoi au niveau de la signature. N'hésitez pas aussi à envoyer vos conditions générales avec l'envoi de la facture. » (Me Koen de Vleeschauwer).

Comment maîtriser le recouvrement ?

Beaucoup de PME subissent des retards de paiement sans trop faire valoir leurs droits afin de préserver des bonnes relations avec les clients. Suivant les orateurs, il ne faut pas subir mais, au contraire agir au plus vite et constituer un dossier dès le moindre signe de retard de paiement, avec les attestations testimoniales qui pourraient servir par la suite, comme celle des salariés.

Une solution pour ne pas rompre la relation avec son client est la médiation qui permet d'obtenir une solution négociée, rapide, confidentielle, et sans devoir supporter les frais d'un contentieux.

Il est utile de noter que la médiation peut être accompagnée :

- par le Centre de Médiation Civile et Commerciale, et les informations utiles sont disponibles sur l'adresse suivante : <https://www.cmcc.lu>
- par le service du Médiateur de la Consommation à l'égard des clients consommateurs accessible sur le site : <https://www.mediateurconsommation.lu>

Concernant le recouvrement judiciaire, si des procédures simplifiées de recouvrement sont organisées au Luxembourg et au niveau de l'Union européenne, d'autres procédures sont très efficaces comme la saisie conservatoire qui permet de bloquer les comptes bancaires d'un débiteur de mauvaise foi.

Le créancier peut aussi assigner son débiteur en faillite, cependant cette solution ne doit être utilisée qu'en dernier ressort car le créancier risque de voir sa créance tomber dans la masse des créanciers si cette action aboutit à l'ouverture effective de la faillite !

Plus d'informations sur cette thématique sont accessibles sur le site de la Chambre des Métiers sur le lien suivant : <https://cdm.lu> (> **Mon Entreprise** > **Recouvrement de créances**)

« Il ne faut pas se laisser endormir par le quotidien et vérifier systématiquement tout au long de la relation commerciale que la personne qui signe le bon de commande, qui signe le devis ou qui vient récupérer la marchandise a le pouvoir de représenter la société. Il faut aussi exiger le tampon de la société en plus de la signature. »

(Me Christian Gaillot).



Chambre des Métiers
gilles.cabos@cdm.lu
Conseiller juridique
+352 42 67 67 - 252
www.cdm.lu

LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT

Les risques et obligations découlant des paiements en espèces.

La Chambre des Métiers et la Fédération des Artisans ont organisé le 22 novembre 2018 une séance d'information afin de sensibiliser les artisans lorsqu'ils effectuent ou acceptent des paiements en espèces supérieurs à 10.000 euros.



De g. à d. : François Pires-Pinto, Romain Felten, Christel Kaemer, M. Paul Ketter, Me Thierry Pouliquen.

Les obligations des professionnels sont organisées par une loi modifiée du 12 novembre 2004 relative à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (ci-après loi anti-blanchiment) qui impose aussi aux professionnels du secteur non-financier, dont les marchands de biens, d'être actifs dans la lutte contre le blanchiment.

Les ressortissants de la Chambre des Métiers sont donc visés dans la mesure où ils négocient des biens et que les paiements sont effectués ou reçus en espèces pour un montant dépassant 10.000 euros ; peu importe que la transaction soit effectuée en une fois ou sous la forme d'opérations fractionnées qui apparaissent liées.

Les marchands de biens concernés peuvent être, par exemple :

- Bijoutiers et horlogers,
- Vendeurs de véhicules automobiles, de bateaux ou d'avions,
- Marchands de meubles et d'équipement intérieur,
- Marchands d'œuvre d'arts, galeristes et antiquaires, ...

Qu'est-ce le blanchiment ?

Me Thierry Pouliquen, avocat à la Cour, spécialiste en droit anti-blanchiment, chargé de formation anti-blanchiment au sein du Barreau de Luxembourg, a illustré comment l'argent sale est susceptible d'être réinjecté dans l'économie. Par exemple, les entreprises qui manipulent beaucoup d'argent liquide sans avoir une activité

réelle justifiant leurs recettes, les jeux de hasard, l'achat en espèces de biens de grande valeur, le « schtroumpfage » c.-à-d. le placement d'argent par de nombreuses petites transactions en dessous de 10.000 euros, sont autant d'opérations suspectes qui peuvent cacher le blanchissement d'argent sale. On dit que l'argent est « sale » parce qu'issu d'une infraction primaire.

« Dans le Chicago des années 30, le gangster Al Capone réinjectait l'argent sale via des recettes truquées dans ses entreprises de blanchisseries pour ensuite faire du commerce légal. C'est probablement l'origine du terme « blanchir » de l'argent. »

(Me Thierry Pouliquen)

Le volet répressif et préventif de la lutte contre le blanchiment

Monsieur Paul Ketter, Substitut à la Cellule de Renseignement Financier (CFR), cellule qui se trouve depuis le 1^{er} novembre 2018 sous la surveillance administrative du Parquet général, a exposé que l'objectif de la lutte anti-blanchiment est de mettre un frein à la criminalité en rendant difficile, voire impossible, aux criminels de pouvoir tirer profit de leurs activités illégales.

A ce jour, la quasi-totalité des infractions pénales, y compris depuis 2017 l'escroquerie fiscale et la fraude fiscale aggravée, sont des infractions primaires et les produits tirés de ces infractions sont donc

« Il est rappelé que le risque pour le professionnel est de devenir un complice de l'infraction de blanchiment. »

susceptibles de tomber sous l'article 506-1 du Code pénal qui vise l'infraction du blanchiment.

Il est rappelé que le risque pour le professionnel est de devenir un complice de l'infraction de blanchiment. Il doit donc être vigilant et se poser les bonnes questions afin de respecter les obligations qui découlent de la loi anti-blanchiment. Aussi doit-il mettre en place une organisation interne adéquate et former son personnel.

Le professionnel qui a un doute au sujet de son client ou de l'origine d'un paiement en liquide doit faire une déclaration d'opération suspecte de façon électronique via l'application « goAML » à la CRF.

L'identité des professionnels, des dirigeants et des employés ayant fourni les informations à la CRF est tenue confidentielle par les autorités, à moins que sa révélation ne soit indispensable pour assurer la régularité des poursuites en justice ou assurer la preuve des faits formant la base de ces poursuites.

La divulgation de bonne foi aux autorités luxembourgeoises ne constitue pas une violation d'une quelconque restriction à la divulgation d'informations imposée par un contrat, par un secret professionnel ou par une disposition législative, réglementaire ou administrative et n'entraîne pour le professionnel ou la personne concernée aucune responsabilité d'aucune sorte, et ce, indépendamment du fait qu'une activité illicite s'est effectivement produite.

En cas de déclaration, le déclarant ne doit cependant pas en informer le client : « No tipping off ! » explique M. Ketter.

Les faits déclarés sont analysés par la CRF et, le cas échéant, un rapport est transmis à des homologues étrangers, des autorités compétentes nationales ou au Parquet, qui dispose de l'opportunité des poursuites.

L'Administration de l'enregistrement, des domaines et de la TVA, ci-après AED, est l'autorité de surveillance et de contrôle du respect des obligations de la loi anti-blanchiment par les professionnels du secteur non-financier.

« Le professionnel du secteur non-financier doit justifier du respect de certaines

obligations » explique M. Romain Felten, chef du Service criminalité financière de l'AED entouré de ses collaborateurs, Mme Christel Kraemer et François Pires-Pinto. L'AED a élaboré un « Guide - Marchands de biens » à l'attention des entreprises, disponible sur leur site Internet www.aed.lu.

LORS DE LA CONFÉRENCE MME KRAEMER ET M. PIRES ONT EXPOSÉ PLUS EN DÉTAIL LES TROIS PILIERS DES OBLIGATIONS :

1. L'obligation d'effectuer une évaluation des risques :

- Identifier et évaluer le risque pour son entreprise de tomber sous le coup de la loi anti-blanchiment ; p.ex. eu égard à la clientèle, eu égard aux biens vendus ; eu égard aux moyens de paiement acceptés.

2. L'obligation de vigilance :

- Identifier le client, voire le bénéficiaire final si l'affaire est conclue avec une société ;
- Identifier le payeur si l'argent n'est pas payé par le client,
- Identifier l'intermédiaire si le bien n'est pas délivré au client lui-même.
- Rester vigilant pendant toute la durée de la relation d'affaires, notamment se poser la question si les transactions sont cohérentes par rapport à la connaissance qu'a le professionnel de son client, de ses activités commerciales et de son profil.

3. L'obligation d'organisation interne

- Mettre en place de politiques, contrôles et procédures pour atténuer et gérer efficacement les risques de blanchiment et de financement du terrorisme ; désigner un responsable.

- Former et sensibiliser également le personnel.
- Coopérer avec les autorités (CRF, AED, ...).

Quels sont les sanctions ?

Les sanctions encourues par les professionnels peuvent être conséquentes. On notera :

- Au niveau pénal, la personne convaincue de blanchiment est puni d'un emprisonnement de 1 à 5 ans et /ou d'une amende de 1.250 à 1.250.000 €.
- Les personnes morales convaincues de blanchiment encouruent des peines d'amendes jusqu'à 6.250.000 €, ainsi que l'exclusion de marchés publics ou la dissolution.
- Le complice du blanchisseur est puni d'une peine d'emprisonnement et ou d'une amende immédiatement inférieure.
- S'y ajoute un éventail de mesures administratives et de sanctions possibles à prononcer graduellement par l'AED en matière de LB/FT, allant du simple avertissement, aux peines d'astreinte et d'amendes administratives d'un montant allant jusqu'à 1.000.000 €.

Pour conclure, l'AED souligne que le marchand de biens doit prendre les mesures raisonnables, adaptées à la taille et l'envergure de son entreprise. Le fait de ne pas accepter de l'argent liquide au-dessus d'un certain montant, serait par exemple une politique anti-blanchiment de facilité, mais parfaitement valable. En tout état de cause, l'entreprise doit se doter d'une politique et d'une organisation interne en la matière. Et les documents à ce titre, notamment d'identification du client, doivent être gardés pendant cinq ans.



Chambre des Métiers
alain.schreurs@cdm.lu
Conseiller Juridique
+352 42 67 67 352
www.cdm.lu

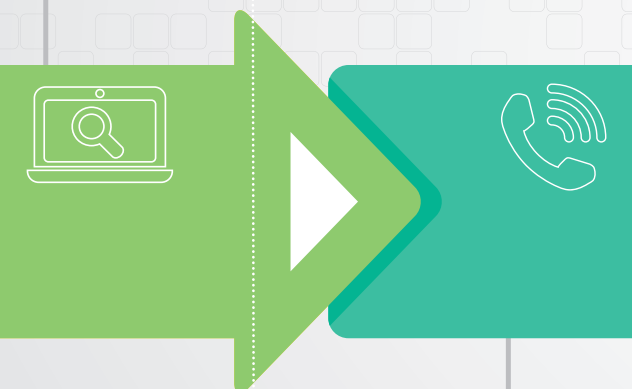


Infos
Pour en savoir plus :
Supports de Conférence
du 22 novembre 2018
sur le site Internet
de la Chambre des Métiers :
www.cdm.lu > Mon entre-
prise > Droit des sociétés
& responsabilités des
dirigeants > Infobox



Avis du mois de la Chambre des Métiers.

Des changements concernant l'utilisation des moyens électroniques dans les procédures des marchés publics sont en vue.



« Pour des raisons de transparence, la Chambre des Métiers préfère qu'il y ait, également dans le cas d'une remise électronique des offres, une séance d'ouverture à laquelle les soumissionnaires ou leurs mandataires peuvent assister. »

Les directives 2014/24/UE et 2014/25/UE ont été transposées en droit national à travers la loi du 8 avril 2018 sur les marchés publics et son règlement grand-ducal d'exécution.

Un des objectifs de ces directives consiste en la mise en place de la passation des marchés publics électroniques, et ce afin de simplifier la procédure de passation des marchés et d'alléger les contraintes administratives y attachées.

Il y a lieu de constater qu'au Luxembourg, le Portail des marchés publics est opérationnel depuis plusieurs années et la dématérialisation de la procédure est régie par le règlement grand-ducal du 27 août 2013 relatif à l'utilisation des moyens électroniques dans les procédures des marchés publics.

Le projet de règlement grand-ducal avisé par la Chambre des Métiers modifie un certain nombre de dispositions du règlement grand-ducal du 27 août 2013, alors que le nouveau règlement grand-ducal d'exécution de la loi modifiée du 8 avril 2018 sur les marchés publics encadre désormais directement différents aspects de l'utilisation des moyens électroniques dans les marchés publics.

Les nouvelles directives ne rendant obligatoires le recours à l'e-procurement que pour les marchés visés aux Livres II et III de la loi modifiée du 8 avril 2018 sur les marchés publics, les auteurs du projet déclarent que dans une optique de simplification administrative renforcée, il est pertinent de laisser la possibilité aux pouvoirs adjudicateurs et entités adjudicatrices de recourir à la passation de marchés publics en ligne également pour les marchés visés au Livre I^{er}. Par ailleurs, l'opportunité est saisie pour apporter au règlement grand-ducal du 8 avril 2018 des modifications ayant trait à l'exigence d'un engagement solidaire systématique pour les offres collectives et à la division des marchés en lots dans le cadre des procédures européennes, ces adaptations ayant été préconisées par le Conseil d'État.

La Chambre des Métiers constate que le projet de règlement grand-ducal rend la remise électronique des offres facultative pour les marchés relevant du Livre I, les pouvoirs adjudicateurs étant donc libres d'y recourir ou non. S'agissant de marchés de moindre envergure, et intéressant de ce fait avant tout les PME, elle est d'avis que les responsables politiques devraient adopter une démarche prudente. Ainsi, il n'est pas sûr que ces structures de taille réduite maîtrisent suffisamment la procédure électronique, ce qui risquerait de les écarter de ces marchés.

Dans ce contexte, la Chambre des Métiers se prononce en défaveur de l'option retenue par le présent projet qui consiste à prévoir la faculté d'un dépôt électronique également pour les marchés relevant du Livre I, alors que la directive ne prévoit une telle obligation uniquement pour les marchés des Livres II et III. Ainsi, une période d'application de cette procédure électronique pendant deux ou trois ans pour les seuls marchés du Livre II et III pourrait être utile pour tirer les conclusions qui s'imposent, afin d'introduire par la suite la remise électronique de manière facultative pour les marchés du Livre I.

En ordre subsidiaire, si les responsables politiques jugeaient absolument nécessaire d'introduire la remise électronique facultative pour les marchés du Livre I, la Chambre des Métiers insiste que dans ces cas les entreprises concernées devraient avoir la possibilité de remettre, à côté de leur offre électronique, une copie de sécurité sur support physique.

Pour des raisons de transparence, la Chambre des Métiers préfère qu'il y ait, également dans le cas d'une remise électronique des offres, une séance d'ouverture à laquelle les soumissionnaires ou leurs mandataires peuvent assister. En tout état de cause, la Chambre des Métiers estime indispensable d'organiser un monitoring en ce qui concerne l'implémentation du dépôt électronique des offres, afin de garantir un déroulement sans heurts de la procédure. Le projet de règlement grand-ducal avisé par la Chambre des Métiers opère également des changements au niveau du règlement grand-ducal du 8 avril 2018, modifications concernant la division des marchés en lots.

La Chambre des Métiers est d'avis que l'actuel libellé des articles présente bien les possibilités à disposition des pouvoirs adjudicateurs pour diviser un marché en lots. Le texte, tel que proposé par le projet sous avis, reste quant à lui plus vague.

En se basant sur ces considérations, la Chambre des Métiers estime qu'un guide des marchés publics à élaborer pourrait orienter les pouvoirs adjudicateurs dans leur décision de diviser un marché en lots, l'objectif devant consister à faciliter l'accès des PME aux marchés publics. Une telle approche est également dans l'intérêt des pouvoirs adjudicateurs qui bénéficieront ainsi d'un plus grand choix.



Chambre des Métiers
norry.dondelinger@cdm.lu
Directeur du Département Affaires Économiques
+352 42 67 67 - 257
www.cdm.lu

NOUVELLE ALFA ROMEO STELVIO

B - T E C H



Des détails noirs pour souligner ses lignes uniques et son design attirant. Une technologie et une connectivité avancées ainsi qu'une sécurité active pour améliorer le plaisir de conduite.

E.R. : Yann Chabert. Annonceur : FCA Belgium S.A., Rue Jules Cockx 12 a - 1160 Bruxelles. RPM : Bruxelles, BCE 0400.354.731. IBAN FCAB: BE 86 4829 0250 6150. Informations environnementales [A.R. 19.03.04] : www.alfaromeo.be.

📄 (L/100 KM): 5.3-8.1 NEDC 2.0 CO₂ (G/KM): 139-187 NEDC 2.0  DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ. FCA | FLEET & BUSINESS

La meccanica delle emozioni



COUP DE
FIERTÉ

« Il est difficile d'identifier un seul et unique moment. Chaque travail est valorisant, que nous ayons transformé un véhicule d'exception ou que nous ayons adapté un véhicule à des fins de réhabilitation. Chaque tâche nous rend fier et chaque sourire de satisfaction nous comble. »



MÉCATRONICIEN D'AUTOS ET DE MOTOS

La passion comme moteur ...

Axel Bauer, gérant de l'entreprise artisanale RETROMOBILE SA, restaure des véhicules anciens et est spécialisé dans la transformation et l'adaptation de véhicules pour personnes à mobilité réduite. Rencontre au sein de son atelier regorgeant d'engins d'exception et dont la renommée n'a fait que prendre de l'ampleur depuis le 1^{er} avril 1990, date de sa création, comme une facétie qui n'en est pas une.

Quelles sont les activités principales de votre atelier ?

Nous réalisons essentiellement deux choses : d'une part, nous sommes spécialisés dans la restauration de véhicules anciens, et principalement des voitures, et d'autre part, nous transformons et adaptons des véhicules pour personnes à mobilité réduite. Nous faisons tant de la mécanique que de la carrosserie, c'est-à-dire que nous pouvons autant réparer des moteurs et des boîtes de vitesse que former des tôles. Le travail au sein de l'atelier est très diversifié et très intéressant.

Comment est née votre entreprise ?

D'aussi loin que je m'en souviens, je n'ai jamais voulu faire quelque chose de courant ou de « classique ». J'ai toujours voulu me démarquer. Je ne suis pas non plus quelqu'un qui a envie de faire tous les jours la même chose. J'ai le « plaisir de faire ». J'aime faire, j'aime créer. J'aime avoir quelque chose en face de moi et me dire, « voilà ce que j'ai fait, ce que j'ai produit, ce que j'ai réalisé ». Un jour, j'ai donc concrétisé mes envies.

Aujourd'hui, quand les gens viennent frapper à votre porte, c'est à quelles fins ?

Je dois dire que cela dépend. Ils peuvent venir pour une simple révision, tout comme ils peuvent venir pour une réparation d'envergure. Il est également possible que les clients souhaitent qu'il soit procédé à une restauration entière de leur véhicule. Celui-ci sera alors démonté, puis décapé, puis sa carrosserie sera entièrement refaite. Nous réalisons la peinture, le redressage des chromes, le polissage et parfois un peu de sellerie au niveau des intérieurs. Bien souvent, des réparations mécaniques nous sont aussi confiées. Il est important de le préciser car cela constitue l'une de nos particularités : nous sommes à la fois un atelier de mécanique et un atelier de carrosserie.

Avec la particularité que vous travaillez sur des voitures anciennes

... En effet, il ne s'agit que de voitures anciennes et uniquement de voitures anciennes. Ce sont essentiellement des véhicules des années 1920 à 1970. Il nous est même déjà arrivé de restaurer des voitures des années 1910. Vous imaginez la particularité de la technicité dont nous devons faire preuve...

Les véhicules « anciens » les plus récents qui entrent dans notre atelier sont quant à eux des années 1970. Tous sont pour la plupart possédés par des collectionneurs.

Et cette clientèle, justement, est-ce qu'elle vient de loin ?

Je dirais principalement de la Grande Région. Du Luxembourg, certes, mais aussi de France, de Belgique, d'Allemagne. Nous travaillons sur tous les types de véhicules anciens, quelles qu'en soient les marques. Ils peuvent être d'avant-guerre ou d'après-guerre, et sont de très grande valeur.

Je ne vous cache pas cependant qu'il s'agit de travaux compliqués et de longue haleine. Une restauration prend du temps ; cela peut aller de six mois à deux ans. La disponibilité des pièces n'est pas non plus un aléa que l'on peut négliger ou sous-estimer. Mais en principe, le client est tellement heureux que l'on répare ou embellisse son « bijou » qu'il est très compréhensif.

J'aime avoir quelque chose en face de moi et me dire, « voilà ce que j'ai fait, ce que j'ai produit, ce que j'ai réalisé ». Un jour, j'ai donc concrétisé mes envies ...

Il est donc difficile d'obtenir des pièces de rechange ?

Ce n'est jamais simple, car tous les véhicules sont particuliers, quelle qu'en soit la marque ou le modèle. Mais avec l'expérience, on sait où se renseigner et où trouver les pièces qu'il nous faut. Je contacte un passionné, qui me recommandera à un autre, qui m'aiguillera jusqu'à un troisième, et ainsi de suite. Nous nous aidons mutuellement pour aboutir. Cette solidarité est liée à notre particularité : nous appartenons tous à une grande famille de passionnés.

Et quant à la technicité du métier, y'a-t-il une différence entre un mécanicien/carrossier « classique », si l'on ose dire, et un mécanicien/carrossier de véhicules anciens ?

Oui. C'est d'ailleurs ce qui fait la spécificité de notre atelier. Le mécanicien ou le carrossier qui travaille ici n'a pas d'ordinateur, par exemple. La mécanique en elle-même est différente, il n'y a pas d'alternateur sur nos véhicules, il y a des dynamos. De ce fait, je crois que pour pouvoir réparer ou embellir une voiture de collection, il faut absolument être passionné de véhicules anciens. Toute la mécanique se fait « à l'ancienne ». Seul le savoir-faire compte, et le talent fait la différence. L'expérience des années fera aussi que l'on deviendra toujours meilleur.

Vous procédez également à l'adaptation de véhicules. En quoi cette activité consiste-t-elle exactement ?

Nous travaillons sur des véhicules « classiques », et nous les adaptons afin qu'ils puissent combler un handicap. Nous installons des commandes d'accélérateurs et de freins au volant, ainsi que divers systèmes de manutention de chaises roulantes. Tout dépend en fait du type de handicap, et chaque véhicule sera ainsi adapté de manière spécifique et particulière. La palette d'adaptations réalisables est considérable.





Cette idée de venir ainsi en aide aux personnes à mobilité réduite vous est venue comment ?

C'était il y a presque trente ans... Mon voisin était en chaise roulante. A l'époque où il n'y avait ni réglementation ni agrégation particulière en la matière, il m'a demandé de l'aider, et d'essayer de lui réaliser un levier, pour accéder à son véhicule. C'est comme cela que cela a commencé. Il en a parlé autour de lui, et le bouche-à-oreilles a fait son travail. Cela m'a donné l'idée de me diversifier. Depuis, nous avons acquis une forte expérience en la matière, et le Rehazenter fait souvent appel à nous. Nous leur avons récemment aménagé un véhicule avec six accélérateurs supplémentaires, afin que des personnes présentant des handicaps divers puissent réapprendre à conduire.

Que diriez-vous aux jeunes qui voudraient s'orienter vers le métier ?

Je leur dirais qu'il est important que leur intérêt pour la profession soit considérable... Car il faut avoir des connaissances solides, spécifiques et particulières et qu'il leur sera encore plus difficile de les acquérir s'ils ne sont pas passionnés. Aussi, je pense qu'il est nécessaire de leur préciser que notre travail ici demande beaucoup de flexibilité. Un mécanicien doit pouvoir faire une petite réparation sur une carrosserie, et vice-versa. De la même manière, il convient de savoir travailler le bois, la tôle et différents types de matériaux. Il faut pouvoir « toucher à tout ». J'ai conscience néanmoins des réalités et je sais que les études aujourd'hui ne sont pas en adéquation avec les tâches que mon entreprise effectue

au quotidien. Les DAP sont modernes, et l'enseignement est lié à des véhicules et mécanismes modernes. Mais rien n'est impossible... Il suffit simplement d'être animé par la passion. J'ajouterais pour les encourager que les efforts sont largement récompensés parce qu'on nous gratifie à chaque fin de chantier d'une des plus belles choses qui soit : un sourire accompagné d'un merci.

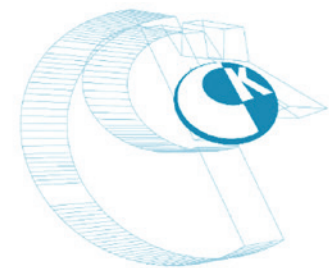
Vous avez vraiment l'air heureux d'exercer votre métier ...

Bien sûr. Je ne pourrais pas vous décrire tout ce qui me plaît dans mon travail, tellement il y a de choses qu'il me faudrait énumérer. Mais je sais que nous sommes des chanceux : nous travaillons sur des véhicules d'exception. Nous avons entre les mains des pièces magnifiques et il nous incombe généralement de les rendre encore plus belles. Que faudrait-il demander de mieux ?

J'ai l'habitude de dire que notre garage est comme une grande école maternelle, où tous ceux qui viennent y passer leur journée peuvent s'amuser avec de très beaux jouets. Mon travail consiste à leur en amener régulièrement de nouveaux. Le jeu est ensuite animé par la passion qui conduit et rythme la mécanique de nos vies.



Chambre des Métiers
Sabrina.funk@cdm.lu
Secrétaire Général
+352 42 67 67 - 312
www.cdm.lu



**Groupe
Fiduciaire Luxembourgeoise**

membre de
**ETL
GLOBAL**

**au service
des PME, indépendants,
professions libérales et particuliers**

**246, rue de Beggen
L – 1220 Luxembourg**

**tél : (+352) 42 20 10
www.fidlux.lu**



MONTEZ EN COMPÉTENCES

**Consultez nos formations 2019
et inscrivez-vous en ligne !**

Vous souhaitez améliorer vos compétences et celles de vos collaborateurs dans les métiers de l'alimentation, de la mode-santé-hygiène, de la mécanique et de la construction ?

Offrez à votre entreprise artisanale les formations continues adéquates, pour vous préparer à relever les défis de demain. La Chambre des Métiers vous propose des formations conçues pour les différents secteurs de l'artisanat afin de développer les compétences de vos collaborateurs et de votre entreprise.

**L'équipe du service Formation continue
est à votre disposition pour vous guider
vers des formations adaptées à vos besoins.**



www.cdm.lu/formation-continue



**FORMATION
CONTINUE**



**CHAMBRE
DES METIERS
Luxembourg**

FORMATION CONTINUE

La Chambre des Métiers présente sa **nouvelle offre de formations 2019** – désormais accessible à tous.



La Chambre des Métiers a lancé en décembre sa nouvelle offre de formations 2019, développée pour les secteurs de l'alimentation, de la mode-santé-hygiène, de la mécanique et de la construction. Ces nouvelles formations s'adressent aux chefs d'entreprise, salariés et indépendants du secteur de l'Artisanat désirant progresser et élargir leurs compétences en tenant compte de la réalité et de l'évolution du marché.

Avec près de 7.300 PME issus du secteur de l'Artisanat au Luxembourg, certaines entreprises négligent encore ce puissant levier qu'est la formation professionnelle continue pour développer et acquérir de nouvelles compétences. Une offre de formation structurée est devenue vitale dans un contexte économique où l'Artisanat se voit confronté à des changements accélérés de son environnement. Des nouvelles réglementations en vigueur et la digitalisation obligent les entreprises à s'adapter rapidement afin de répondre

aux multiples exigences d'un environnement concurrentiel et sans cesse mouvant. Beaucoup l'ont compris en mettant en place une politique de formation dynamique au sein de leur organisation pour former leurs salariés, ayant pour effet de transformer une contrainte en une opportunité. La formation continue devient dès lors un investissement et non plus juste un coût. De plus, les entreprises peuvent bénéficier d'un dispositif de cofinancement étatique substantiel pour leurs investissements annuels en formation professionnelle continue.

Nouveautés pour 2019
Afin d'encourager l'attractivité aux carrières de l'Artisanat, les formations de la Chambre des Métiers seront dorénavant ouvertes à tout public. Toutefois, les membres continueront à bénéficier d'un tarif préférentiel lors de l'inscription. (voir les conditions générales)

Autre nouveauté à partir de cette année : certains cours issus du Brevet de Maîtrise seront progressivement accessibles à travers les cours de la Formation continue. Désormais, tout le monde pourra bénéficier de la qualité de ces cours développés tant pour les chefs d'entreprise que pour ceux et celles visant un poste à responsabilités.

Mieux réussir son projet d'entreprise
Les cours de gestion et d'organisation d'entreprise offriront un cycle de formation revisité pour la création et la reprise d'entreprises, comme proposé dans le cycle de formation « Mieux réussir son projet d'entreprise », dont l'objectif est de

sensibiliser et d'introduire des aspects-clés liés à la bonne gestion d'une PME. D'autres nouveaux sujets, comme le détachement des salariés, la déclaration en matière de TVA ou encore comment professionnaliser une démarche de qualité spécifique aux PME seront à l'agenda.

Prévention des risques professionnels
La Chambre des Métiers couvre également les besoins en formations obligatoires et complémentaires pour travailleurs désignés dans le secteur de l'alimentation, de la mécanique et à partir de 2019 également dans le secteur de la mode-santé-hygiène. Ces formations donnent à l'employeur l'opportunité de mieux prévenir les risques professionnels, de maîtriser l'absentéisme et de développer une culture de la sécurité dans l'entreprise.


Un partenariat fort
Le partenariat au niveau du secteur de la construction qui unit depuis 2016 la Chambre des Métiers aux Centres de Compétences du Génie technique du Bâtiment (GTB) et du Parachèvement (PAR) ainsi que l'Institut de Formation Sectoriel du Bâtiment (IFSB) se poursuit. Cette collaboration soulève l'importance accordée à la formation et la volonté des partenaires de conjuguer leurs efforts afin de garantir aux entreprises de l'Artisanat un investissement optimal dans le savoir-faire de leurs talents.

Développer ses compétences numériques
Les différents services au sein de la Chambre des Métiers vous proposent régulièrement des séances d'informations et des workshops sur des sujets comme la création d'entreprise, la cybersécurité

« Ces formations donnent à l'employeur l'opportunité de mieux prévenir les risques professionnels, de maîtriser l'absentéisme et de développer une culture de la sécurité dans l'entreprise. »

ainsi que les actualités en droit et au sujet de l'internationalisation. Les conseillers du service e-Handwerk sensibilisent les entreprises aux enjeux de la digitalisation en les accompagnant dans leur transformation vers le digital.

L'agenda de toutes les manifestations est disponible sur www.cdm.lu

 **Chambre des Métiers**
Service Formation continue & Brevet de Maîtrise
formation.continue@cdm.lu
+352 42 67 67 530
www.cdm.lu

CATALOGUE DE FORMATIONS DE LA CHAMBRE DES MÉTIERS

Retrouvez dès à présent la nouvelle offre de formations pour 2019

Vous êtes confrontés à de nouvelles obligations légales ? Les compétences de vos collaborateurs doivent suivre l'évolution des nouvelles technologies ? Vous avez besoin de mise à jour dans le domaine de la gestion et de l'organisation de l'entreprise ?

La Chambre des Métiers vous soutient dans le développement de vos compétences, vous conseille et vous aide à réaliser vos objectifs professionnels et personnels. Avec des nouvelles formations proposées tout au long de l'année, consultez dès à présent le nouveau catalogue des formations 2019 en ligne sur cdm.lu/formation-continue

Mieux réussir son projet d'entreprise

Les formations essentielles en gestion des compétences et organisation d'entreprise

5045F LES ESSENTIELS POUR CRÉATEURS ET REPRENEURS			5046F LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES			LES FORMATIONS DE SPÉCIALISATION			5017F LA FORMATION IMPOSÉE PAR L'ARTICLE 7 DE LA LOI DU 2.9.2011		
N°	hrs	Titre de la formation	N°	hrs	Titre de la formation	N°	hrs	Titre de la formation	N°	hrs	Titre de la formation
info séance	1	Les clés de la réussite	5036F	24	Création d'entreprise	5002F	24	Tuteurs en entreprise	501701	15	Planification et stratégie
5030F	18	La comptabilité et l'analyse financière	5037F	20	Calcul du prix de revient	5022F	3	La maladie du salarié	501702	36	La gestion financière de l'entreprise
5034F	3	Introduction et sensibilisation à la déclaration d'impôt	5031F	9	Droit du travail et la législation sociale	5024F	8	Les réseaux sociaux au service de l'entreprise	501703	29	Le droit de l'entreprise
5035F	4	La TVA: les essentiels et la déclaration	5032F	20	Calcul des salaires	5025F	8	Comment valoriser son savoir-faire sur internet	501704	19	La gestion des ressources humaines
						5026F	12	Optimisation des processus et procédures dans l'artisanat			
						5033F	20	La gestion du personnel			
						5038F	3	Détachement dans l'artisanat			
						5040F	6	Inbound-Marketing			
						5042F	16	La gestion du temps et du travail			
						5043F	16	La démarche qualité			



FORMATION PROFESSIONNELLE

L'Artisanat fête ses lauréats.

En présence de S.A.R. le Prince Guillaume ainsi que de nombreuses personnalités issues du monde politique, économique et culturel, l'Artisanat luxembourgeois a mis à l'honneur ses lauréats de la formation professionnelle. Lors d'une cérémonie solennelle organisée de concert par la Chambre des Métiers et la Chambre des salariés jeudi, le 29 novembre 2018 au Conservatoire de la Ville de Luxembourg, ont été décernés les diplômes et certificats de fin d'apprentissage ainsi que deux prix spéciaux : le « Prix de la Meilleure Entreprise Formatrice 2018 » et le « Prix Rotary du Meilleur Apprenti 2018 ».



Pas moins de 400 jeunes et adultes ont terminé avec succès leur formation professionnelle dans l'Artisanat en 2018 décrochant ainsi leur diplôme ou certificat de fin d'apprentissage. Le Conservatoire de la Ville de Luxembourg était presque trop petit pour accueillir tous les lauréats avec leurs proches ainsi que les nombreuses personnalités qui ont tenu à les honorer de leur présence. Parmi les personnalités de marque figuraient notamment S.A.R., le Prince Guillaume, Monsieur Xavier Bettel, Premier Ministre, Monsieur Claude Meisch, Ministre de l'Education nationale, de l'Enfance et de la Jeunesse ainsi que leurs Excellences les Ambassadeurs de l'Allemagne et du Portugal.

La remise des certificats et diplômes de fin d'apprentissage est l'événement phare de la collaboration entre la Chambre des Métiers et la Chambre des salariés dans le domaine de la formation professionnelle. Cette collaboration a été intensifiée au courant des dernières années notamment avec l'organisation de conférences de presse communes, la promotion du « Basic check » comme outil d'aide à la décision en matière d'orientation scolaire et professionnelle

ou l'intégration de la notion « 4.0 » et du concept de digitalisation au niveau des cursus et des programmes de formation. L'intérêt partagé des deux chambres est de fournir aux jeunes une formation solide avec des perspectives scolaires et professionnelles attractives et aux entreprises et à l'économie nationale la main-d'œuvre qualifiée dont elles ont cruellement besoin.

Reconnaissance de l'engagement dans la formation professionnelle

Comme il est désormais de tradition, la cérémonie a également servi de cadre à la remise de deux prix d'honneur : le « Prix de la Meilleure Entreprise Formatrice 2018 » et le « Prix Rotary du Meilleur Apprenti 2018 ». Ces deux prix vantent et récompensent respectivement une entreprise et un apprenti pour leur engagement dans la formation professionnelle dans l'Artisanat.

Initiative commune de la Chambre des Métiers, de la Chambre des salariés et du Ministère de l'Education nationale, de l'Enfance et de la Jeunesse, le « Prix de la Meilleure Entreprise Formatrice » est décerné chaque année à une entreprise luxembourgeoise pour son approche et sa politique en matière d'apprentissage tout au long de la vie ou « lifelong learning ». Le « Prix de la Meilleure Entreprise Formatrice 2018 » revient à l'entreprise Fielmann de Luxembourg, représentée par Madame Vera Landry. Pour argumenter son choix, le jury a mis en avant l'engagement systématique de l'entreprise dans la formation initiale par la formation d'apprentis et dans la formation continue par la formation de ses collaborateurs.

Parrainé par le Rotary Club Esch Bassin Minier, le « Prix Rotary du Meilleur Apprenti » récompense, et cela depuis plus de vingt ans, un apprenti, résident



ou frontalier, pour son engagement et ses résultats exemplaires dans le cadre de l'apprentissage d'un métier artisanal. Le choix du jury pour le « Prix Rotary du Meilleur Apprenti 2018 » s'est porté sur Madame Yara Patricia Marques Teixeira résidant à Esch-sur-Alzette. Madame Marques Teixeira a appris le métier d'installateur chauffage-sanitaire auprès de l'entreprise Gabbana de Junglinster et auprès du Lycée Technique du Centre. Ses formateurs en milieu professionnel et en milieu scolaire ont su lui transmettre le goût à la fois pour le métier et pour le travail technique et manuel. Grâce à son talent, son engagement et sa persévérance, Madame Marques Teixeira a réalisé un parcours sans fautes et ses résultats l'ont finalement placée au « top » de sa promotion.

L'économie de demain repose sur l'Artisanat

Monsieur Xavier Bettel, Premier Ministre, Monsieur Claude Meisch, Ministre de l'Education nationale, de l'Enfance et de la Jeunesse, Monsieur Nico Bieber, Vice-Président de la Chambre des Métiers et Madame Denise Steinhäuser, Membre du Comité de la Chambre des salariés ont remis à chacun des lauréats de la promotion 2018 son diplôme ou certificat de fin d'apprentissage dans l'Artisanat.



Dans leurs interventions, les différents orateurs ont mis l'accent sur le poids et l'importance de l'Artisanat dans l'économie nationale. « 1^{re} Entreprise » du pays avec ses 7.300 entreprises et ses 90.000 collaborateurs, l'Artisanat est un acteur incontournable dans une économie d'avenir qui se veut à la fois locale, circulaire et durable. Ils ont tenu à féliciter les lauréats d'avoir choisi un métier technique et manuel et d'avoir ainsi donné l'exemple à d'autres jeunes. Ils les ont également félicités pour leur réussite tout en mettant en avant leur motivation et leur persévérance dont ils ont fait preuve durant les trois années de leur formation.

« Ses formateurs en milieu professionnel et en milieu scolaire ont su lui transmettre le goût à la fois pour le métier et pour le travail technique et manuel... »

Dans son allocution, Monsieur Nico Bieber, Vice-Président de la Chambre des Métiers est revenu, pour un bref instant, sur les Championnats Européens des Métiers, « Euroskills » qui se sont récemment déroulées à Budapest. Véritable vitrine de l'attractivité et de la performance de l'Artisanat, cette manifestation connaît une importance et un rayonnement grandissants. Dans ce contexte, Monsieur Bieber a lancé à la fois l'idée et le défi pour une candidature du Luxembourg en vue de l'organisation d'une des prochaines éditions d'« Euroskills ». L'idée a été immédiatement reprise par Madame Denise Steinhäuser, Membre du Comité de la Chambre des salariés et le Ministre Meisch a spontanément promis d'analyser la faisabilité d'un tel projet.

Un moment sans doute inoubliable pour les jeunes lauréats a été l'intervention de S.A.R. le Prince Guillaume qui a tenu à leur adresser un message personnel. Dans sa qualité de Président de la Fondation Mérite Jeunesse, le Prince Guillaume les a vivement félicités tant pour leur engagement que pour leur réussite. Il leur a fait comprendre qu'ils sont un modèle pour d'autres jeunes et un exemple à suivre tout en les encourageant à continuer sur leur lancée et à s'engager au niveau de leur métier et au niveau de la société. Le Prince Guillaume a su trouver le ton juste et les mots appropriés et son message a visiblement touché les nombreux jeunes présents ce soir.



Chambre des Métiers
Daniel.schroeder@cdm.lu
Chef de service Formation Initiale
Paul.Krier@cdm.lu
Directeur Affaires formation

**MARQUAGE ROUTIER
SIGNALISATION
SÉCURITÉ ROUTIÈRE
MOBILIER URBAIN**

TECHNIROUTE
EQUIPEMENT ROUTIER

TECHNIROUTE
Z.A.E. Rosswinkel
L-5315 Contern
T. (+352) 49 00 90 - 1
www.techniroute.lu



**ISOMONTAGE
ISOLATION S.A.**



2-8 rue Julien Vesque
L-2668 Luxembourg
Tél. : 27 12 86 – 1

www.isomontage-isolation.lu

isolation technique du bâtiment

isolation des toitures, des plafonds de cave, des dalles sous-toiture

isolation des installations de chauffage et protection coupe-feu

rénovation d'immeuble



GRANDE RÉGION

Le développement de la mobilité : une priorité pour l'Artisanat de la Grande Région.

L'Assemblée Générale du CICM a réélu pour un troisième mandat Rudi Müller, Président de la Handwerkskammer Trier et a pu accueillir comme invité d'honneur le Président de l'Institut de la Grande Région Roger Cayzelle au sujet de la mobilité et de la vision d'avenir de la Grande Région.



Assemblée Générale du CICM du 21 septembre 2018 à Metz.

Les PME artisanales regroupées au sein du Conseil Interrégional des Chambres des Métiers (CICM) tiennent une place prépondérante dans l'économie, la formation professionnelle et l'emploi de la Grande Région et constituent un puissant facteur économique et d'emploi avec 170.000 entreprises, 700.000 emplois et 50.000 apprentis.

« Éviter la création de nouveaux obstacles. »

Le CICM constate qu'à l'avenir, l'un des points clés d'une politique intégrée est une approche commune visant à « développer la mobilité » et demande

au Sommet de la Grande Région de janvier 2019 d'apporter un soutien accru à cette politique par des mesures bi- et multilatérales à la fois concrètes et plus étendues.

Face à la pénurie croissante de main d'œuvre qualifiée, le CICM appelle tous les décideurs à travailler ensemble à la suppression des freins et contraintes inutiles dans les trois domaines suivants : fourniture transfrontalière de services artisanaux, détachement de travailleurs dans les régions voisines, formation professionnelle transfrontalière.

Le CICM est convaincu que la mise en œuvre d'une « politique des petits pas » dans le cadre des échanges frontaliers,

l'application de bonnes pratiques et la réalisation de projets de coopération permettront de consolider les fondements d'une collaboration transfrontalière fructueuse.

C'est la raison pour laquelle l'Artisanat de la Grande Région s'est accordé à Metz sur une prise de position sur le thème du « développement de la mobilité » (voir sous www.artisanat-gr.eu).

De nombreux freins à l'offre de services transfrontaliers ayant été supprimés dans le passé, de plus en plus de PME artisanales osent se lancer sur les marchés de la Grande Région. Le CICM œuvre pour faire disparaître les freins administratifs et éviter la création de nouveaux obstacles notamment en matière de détachement. Le CICM estime que les instances régionales devraient coopérer étroitement dans le cadre d'un réseau transfrontalier efficace. Pour le CICM, la possibilité d'une formation professionnelle transfrontalière contribue à assurer aux entreprises la disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée dans la région, constitue une opportunité de formation, ouvre des perspectives d'emploi et favorise la mobilité professionnelle. Certaines mesures importantes (p.ex. la convention bilatérale Luxembourg-Rheinland-Pfalz de mars 2018) fournissent une importante contribution au développement de l'attractivité de la formation par alternance.



Chambre des Métiers
marc.gross@cdm.lu
Directeur Affaires sociales et européennes
+352.42.67.67.231
www.cdm.lu
www.artisanat-gr.eu / www.handwerk-gr.eu

PRESTATIONS À L'ÉTRANGER

Détachement en Grande Région : le parcours du combattant ?

La Chambre des Métiers a organisé ensemble avec la Représentation de la Commission européenne à Luxembourg une conférence interrégionale sur le détachement transfrontalier présentant les différences entre les systèmes nationaux et donnant aux entreprises une plateforme de retours d'expérience.

La conférence du 8 octobre 2018 à laquelle participaient une centaine de chefs d'entreprises a permis de conclure sur certains constats : une charge administrative trop lourde risque de faire reculer « les petits échanges transfrontaliers ». Une présentation détaillée des systèmes de détachement de l'Allemagne, de la France, du Luxembourg et de la Belgique a été faite par la Taskforce Frontaliers 2.0 tandis que la Commission européenne a présenté le cadre européen et les éléments contenus dans la récente directive détachement 2018/957/UE. Lors d'une table ronde à laquelle participaient des entreprises et des représentants de la Grande Région les problèmes rencontrés sur le terrain ont été soulignés.

Même si dans certains cas les prestations se caractérisent par des décisions rapides et à court terme, l'Artisanat estime que des dérogations pour des prestataires offrant



Yuriko Backes, Chef de la Représentation de la Commission européenne au Luxembourg.

leurs services sur le territoire national ne sont pas compatibles avec le but de lutter contre le dumping salarial et social, volet important pour le secteur de la construction. Toute intervention transfrontalière et tout détachement devraient être dès lors enregistrés par les autorités compétentes. Toutefois, en cas d'intervention rapide et de courte durée (pour un nombre restreint d'activités, comme par exemple le réglage d'une installation de chauffage), une « notification » à l'Inspection du travail régionale pourrait être prévue après la fourniture de la prestation, ceci dans le but d'enregistrer toute intervention étant donnée qu'elle est soumise à la TVA nationale (dans des cas très isolés, les autorités devraient vérifier

l'utilité d'une « exemption » et discuter de cette dernière avec les milieux professionnels concernés).

En général, les entreprises artisanales concernées rapportent d'« obstacles » rencontrés. Ainsi, il est fait appel aux administrations compétentes en vue de résoudre les problèmes pratiques actuels : les lourdes charges administratives pesant sur les entreprises obligées d'utiliser le portail SIPSI (France) (p.ex. procédure séparée spécifique pour la déclaration de détachement et la communication du représentant) la charge financière élevée (10,80 € par travailleur par détachement) et les problèmes pratiques en relation avec la demande de la carte BTP exigée dans le secteur du bâtiment (France) ; le formalisme inapproprié de la procédure des timbres de fidélité (Belgique) (car déclaration des travailleurs détachés, même en cas d'exemption de l'entreprise) ; les charges financières et les charges administratives lourdes du régime de congés payés du bâtiment SOKA-BAU (Allemagne) (cotisation de 14,50% sur les rémunérations brutes et « clearing » financier en matière de sécurité sociale à opérer par l'entreprise).



Chambre des Métiers
marc.gross@cdm.lu
Directeur Affaires sociales et européennes
+352.42.67.67.231
www.cdm.lu
www.artisanat-gr.eu / www.handwerk-gr.eu

ONLINE

Internationale Kooperationsangebote.

Zur gezielten Geschäfts- und Kooperationspartnersuche verwaltet das Enterprise Europe Network eine europaweite Onlineplattform. Aktuell enthält sie 10 000 Profile. Diese Unternehmens- und Branchenprofile werden von den Netzwerkpartnern regelmäßig gepflegt und aktualisiert.

Folgend eine Auswahl:

Ein rumänisches Unternehmen hat einen eigenen Online-Marktplatz entwickelt. Das angebotene Produkt erlaubt es Kunden, Objekte (z.B. Möbel) auf ihrem vorgesehenen Stellplatz zu sehen. Das Unternehmen bietet eine Kooperation unter einem Dienstleistungsvertrag.
BORO20180723002

Ein britisches Unternehmen entwickelt und produziert Geräte zur Unterstützung bei der Erkennung von minderwertigem Zement. Das Unternehmen sucht Partner in ganz Europa um die Produkte im Rahmen einer Vertriebsvereinbarung zu vertreiben.
BOUK20180820001

Ein britisches Unternehmen bietet ein effektives, in sich geschlossenes Absaugsystem, das Gerüche und Innenraumschadstoffe in allen Bereichen beseitigt, insbesondere an Arbeitsplätzen, die wenig oder gar keine Belüftung haben.
BOUK20180809001

Ein polnisches Unternehmen ist auf die Herstellung von hochwertigen Granit-Küchenspülen spezialisiert. Die Ausführungen als Einzel-, Doppelbecken oder als Eineinhalb-Becken werden in einem Satz mit automatischem Siphon, Hahn und Flüssigkeitsspender

angeboten. Das Unternehmen sucht die Zusammenarbeit mit Unternehmen aus Europa im Rahmen von Vertriebsvereinbarungen.
BOPL20180417002

Ein britischer Hersteller hat energieeffiziente Fußbodenklimatisierungssysteme entwickelt. Das wachsende Interesse an der Technologie dieser Unterbodenklimatisierung schafft weltweit Möglichkeiten und das Unternehmen sucht Händler, um sein Netzwerk auszubauen und eine Kundenbetreuung vor Ort anbieten zu können.
BOUK20180330001

Ein slowakisches Unternehmen sucht die Zusammenarbeit mit Bauunternehmen, Entwicklungsunternehmen oder Unternehmen, die im Bereich der Lieferung von technischen Ausrüstungen für Gebäude tätig sind, und bereit sind, seine Lüftungsleitungen in ihre Bauvorhaben einzubauen. Die bevorzugte Form der Zusammenarbeit wäre ein Handelsabkommen mit technischem Support.
TOSK20180219003

Sollten Sie an einem der Angebote interessiert sein, mehr über die Datenbank wissen oder Ihr eigenes Profil veröffentlichen wollen, dann kontaktieren Sie uns.



Enterprise Europe Network
Chambre des Métiers
+352 42 67 67 - 266/366
een@cdm.lu



Une version française de cet article est disponible sur notre site Internet www.cdm.lu



SUCCESS STORIES

Lasertechnik und Virtual-Reality-Brillen im Handwerk.

Der Einsatz innovativer digitaler Technologien wird immer wichtiger, wenn es um die operative Unterstützung des Tagesgeschäfts geht. Zu dieser Erkenntnis sind auch Christoph und Mathias Meyer der Firma Meyer Frères S.à r.l. aus Schwebzingen gekommen und haben in einen 3D-Laserscanner investiert.

Der Scanner vermisst jeden noch so kleinen Winkel eines Raums hochgenau und in kürzester Zeit. Seit neuestem setzen die Brüder Meyer auch gezielt auf Virtuelle Realität (VR) in der Kundenberatung, um so dem Kunden Konzepte und Entwürfe schon vor Baubeginn als detaillierte 3D-Visualisierung zeigen zu können. Mittlerweile werden die VR-Brillen auch genutzt um die Monteure bestmöglich auf den Termin beim Kunden vor Ort vorzubereiten.

Wann und vor allem wieso haben Sie in neue digitale Technologien investiert?

Für uns ergibt sich die Frage so eigentlich nicht, weil wir schon immer versucht haben Arbeitsabläufe zu verbessern, und die digitalen Techniken dabei ein selbstverständlicher Teil sind. Bei so großen Investitionen wie einem 3D-Laserscanner, von dem man anfangs nicht weiß, ob und wie man das Verfahren wirklich einsetzen kann, dauert es natürlich länger bis man sich entschieden hat. So ist fast ein Jahr vergangen bis diese Entscheidung feststand.

„Mittlerweile können wir uns überhaupt nicht mehr vorstellen, ohne diese Technologie zu arbeiten.“

Wie vereinfacht ein 3D-Laserscanner Ihren beruflichen Alltag?

Die Vorteile liegen vor allem darin, dass ein 3D-Laserscanner das komplexe Ausmessen beschleunigt und gleichzeitig die Fehlerquelle weitgehend eliminiert. Aufmaße beim Kunden werden oftmals am späten Nachmittag durchgeführt.

Nach einem anstrengenden Arbeitstag kann es dann schon mal vorkommen, dass die Konzentration nachlässt und beim händischen Aufmaß Fehler auftreten. Diese Maßfehler sind beim 3D-Laserscanner ausgeschlossen und während dieser in Ruhe seine Runden dreht, kann man sich komplett auf den Kunden konzentrieren und auf seine Wünsche und Fragen eingehen. Hinzu kommt, dass beim Messen keine Leitern oder Gerüste benötigt werden. Rundungen, Bögen und komplexe Winkel können ebenso gemessen werden.

Einmal vor Ort erfasst, werden die Daten im Büro ausgewertet und zu einer Punktwolke zusammengestellt. Geplante Bauwerke, Möbel oder Küchen werden direkt in der Punktwolke realisiert. Ein zweites Mal zur Baustelle müssen wir eigentlich fast nie. Den Rest der Arbeit übernehmen unsere Monteure, mit denen wir auch immer mehr über Video-telefonie kommunizieren, sollte es zur irgendwelchen Komplikationen kommen. Im Endeffekt entfällt der komplette Planungsstress. Fragen wie z.B. „passt es oder passt es nicht?“ müssen wir uns mittlerweile nicht mehr stellen, da wir uns zu 100 % auf die digitalen Aufmaße verlassen können. Schlaflose Nächte gehören somit der Vergangenheit an.

Welche anderen innovativen und digitalen Technologien nutzen Sie?

Zwei leistungsstarke Rechner, große Monitore und eine VR-Brille sind mittlerweile unsere wichtigsten Werkzeuge. Diejenigen die uns in unseren Räumlichkeiten besuchen sind oftmals überrascht, dass hier so viel moderne Technik

vorhanden ist und hätten sich eher ein klassisches Handwerkerbüro oder eine Werkstatt erwartet. Doch hier finden unter anderem auch regelmäßige Kundengespräche sowie Lagebesprechungen mit den Monteuren statt. Eine große Rolle spielt hierbei unsere VR-Brille, mit der wir ein komplett neues Kundenerlebnis geschaffen haben. Denn damit können Kunden bereits heute erleben, wie das Endprodukt später in ihrer Wohnung aussehen wird.

Wie wirkt der neue Einbauschränk im Schlafzimmer? Wie wird die neue Küche aussehen? Auf diese Fragen können wir bereits in der Planungsphase eingehen

und so böse Überraschungen und spätere Änderungen vor Ort vermeiden. Oft nutzen wir die VR-Brille aber auch, um unsere Monteure auf neue anstehende Projekte vorzubereiten.

Mit Hilfe der Brille können sie sich so ein Bild von der künftigen Baustelle machen, ehe sie selbst vor Ort waren und sind anschließend bestens darüber informiert was zu machen ist und wo es möglicherweise zu Komplikationen kommen könnte. In Kombination mit dem genauen Aufmaß mit Hilfe des 3D-Laserscanners beschleunigt dies unsere Arbeiten beim Kunden vor Ort außerordentlich.

Können Sie Kollegen und Kolleginnen, die ähnliche Wege gehen wollen, Tipps geben?

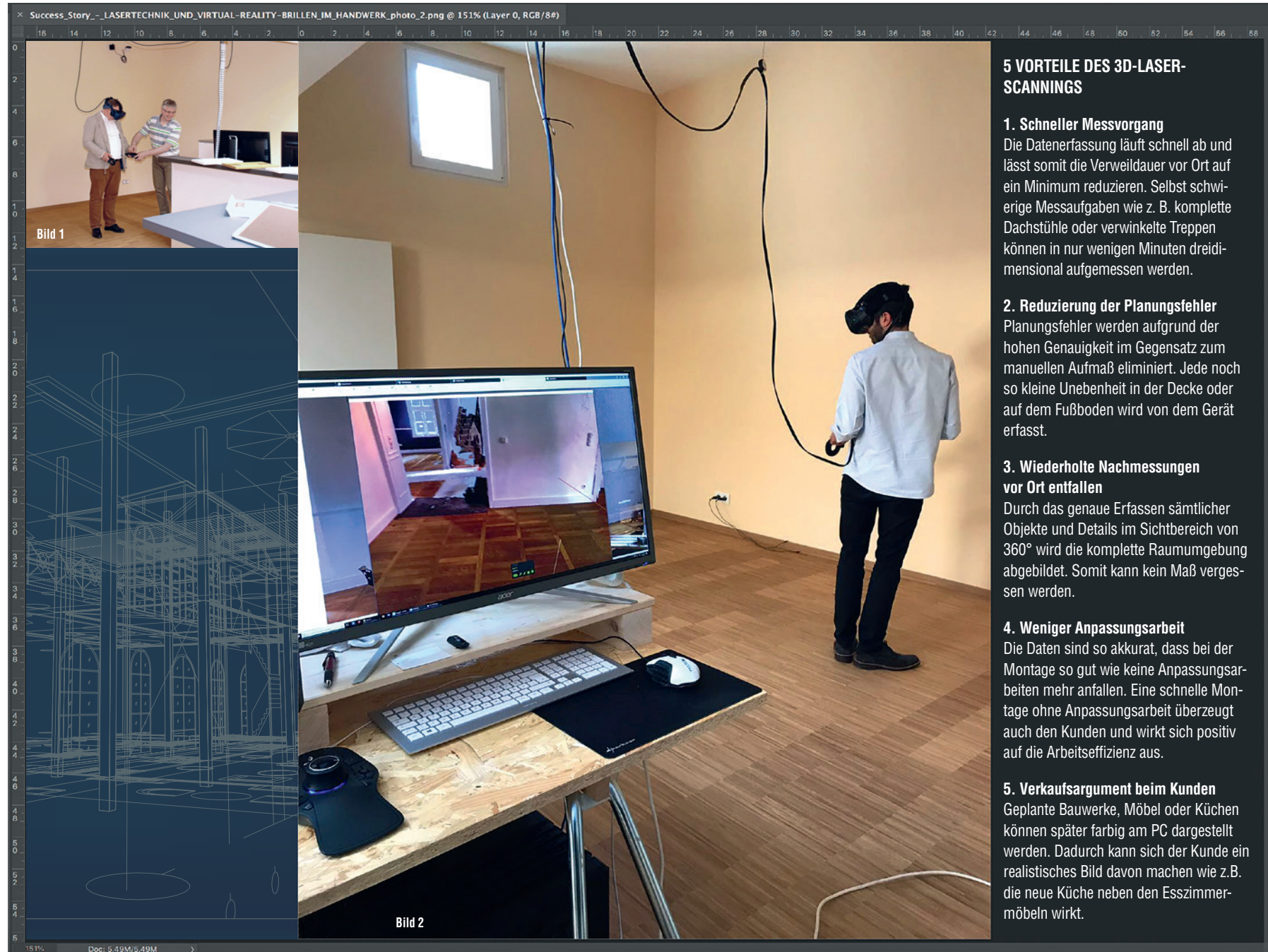
In innovative Technologien zu investieren kostet Geld, Zeit und Mut. Auch wir waren anfangs skeptisch, ob sich die Investition tragen würde und ob der Weg, den wir eingeschlagen haben, der richtige ist. Doch mittlerweile können wir uns überhaupt nicht mehr vorstellen ohne diese Technologie zu arbeiten. Wichtig ist einfach, dass man sich bei der Umsetzung einen Experten mit ins Boot nimmt und nicht einfach alleine in seiner Ecke herumexperimentiert. Nur so kann man alle Vorteile völlig ausnutzen.

Bei der Finanzierung kann man außerdem auf staatliche Investitionshilfen zurückgreifen und so bereits einen Teil der Kosten decken. Das Angebot ist da, man muss es nur nutzen.

Haben Sie noch Fragen? Möchten Sie weitere Informationen zu den bestehenden Angeboten erhalten? Dann zögern Sie nicht die Abteilung eHandwerk der Chambre des Métiers zu kontaktieren!



Chambre des Métiers
Carmen Kieffer
+352 42 67 67 306
ehandwerk@cdm.lu
www.cdm.lu/ehandwerk



5 VORTEILE DES 3D-LASER-SCANNINGS

1. Schneller Messvorgang

Die Datenerfassung läuft schnell ab und lässt somit die Verweildauer vor Ort auf ein Minimum reduzieren. Selbst schwierige Messaufgaben wie z. B. komplette Dachstühle oder verwinkelte Treppen können in nur wenigen Minuten dreidimensional aufgemessen werden.

2. Reduzierung der Planungsfehler

Planungsfehler werden aufgrund der hohen Genauigkeit im Gegensatz zum manuellen Aufmaß eliminiert. Jede noch so kleine Unebenheit in der Decke oder auf dem Fußboden wird von dem Gerät erfasst.

3. Wiederholte Nachmessungen vor Ort entfallen

Durch das genaue Erfassen sämtlicher Objekte und Details im Sichtbereich von 360° wird die komplette Raumumgebung abgebildet. Somit kann kein Maß vergessen werden.

4. Weniger Anpassungsarbeit

Die Daten sind so akkurat, dass bei der Montage so gut wie keine Anpassungsarbeiten mehr anfallen. Eine schnelle Montage ohne Anpassungsarbeit überzeugt auch den Kunden und wirkt sich positiv auf die Arbeitseffizienz aus.

5. Verkaufsargument beim Kunden

Geplante Bauwerke, Möbel oder Küchen können später farblich am PC dargestellt werden. Dadurch kann sich der Kunde ein realistisches Bild davon machen wie z.B. die neue Küche neben den Esszimmermöbeln wirkt.

Bild 1: Mathias Meyer zeigt einem Kunden mit Hilfe einer VR-Brille das zu entstehende Endprodukt.

Bild 2: Zwei leistungsstarke Rechner, große Monitore und eine VR-Brille sind mittlerweile ihre wichtigsten Werkzeuge.



MANUEL D'UTILISATION TYPE DES INSTALLATIONS TECHNIQUES

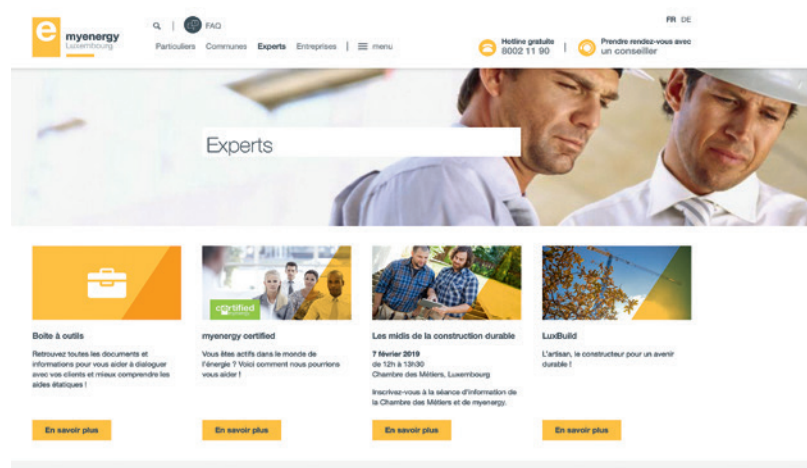
myenergy au service des experts de la construction durable.

myenergy met à disposition des professionnels de l'énergie et de la construction un manuel type qui documente les diverses installations techniques.

Les documents types contiennent une description des éléments principaux des installations techniques, leurs paramètres ainsi que des informations pratiques par exemple sur les intervalles d'entretien, des valeurs d'orientation ou encore un journal de bord. Ces documents types vous permettront de dialoguer plus facilement avec vos clients !

En fonction de la situation spécifique de votre client, vous choisissez entre les différentes techniques alimentées par les énergies renouvelables telles que la géothermie, l'énergie solaire ou encore la biomasse. Il existe également de la documentation pour le chauffage au gaz ou au mazout.

Pensez à informer votre client sur le fonctionnement de ses installations techniques et remettez-lui son manuel d'utilisation personnalisé !



Aidez-le à respecter les intervalles d'entretien.

Ce manuel répondant au critère 5.7.6 de la durabilité des logements « LENOZ », il peut aider votre client à obtenir 3 points de durabilité lors de la certification.

Retrouvez les différents documents types des installations techniques à compléter dans la boîte à outils de la section experts du site www.myenergy.lu/fr/experts.

SÉANCES D'INFORMATIONS

Les midis de la construction durable.

Découvrez les nouvelles séances trimestrielles d'information de la Chambre des Métiers et de myenergy. Les midis de la construction durable sont votre plateforme pour discuter et vous renseigner sur les aspects réglementaires et techniques de la construction durable. Le témoignage d'artisans et l'échange entre les participants seront au cœur de ces séances.

Prochain RDV :

Promouvoir la rénovation énergétique : un défi commun de l'artisan, de l'architecte/ingénieur et du conseiller !

7 février 2019, à 12h00 - Chambre des Métiers
Inscription obligatoire sur myenergy.lu/fr/experts

Entdecken Sie die neue, trimestrielle Informationsveranstaltung von der Handwerkskammer und myenergy. Die „midis de la construction durable“ sind Ihre Plattform, um über die reglementarischen und technischen Aspekte des nachhaltigen Bauens zu diskutieren und sich zu informieren. Der Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmern steht im Mittelpunkt dieser Veranstaltung.

Nächster Termin:

Energetische Renovierung fördern: eine gemeinsame Herausforderung für Handwerker, Architekten/Ingenieure und Berater!

7. Februar 2019, um 12:00 Uhr – Handwerkskammer
Anmeldung erforderlich unter myenergy.lu/de/experten



0% d'intérêt¹
Contrat de service
AVANTAGEUX²



4,3 - 9,6 L/100 KM • 112 - 252 G CO₂/KM (selon les normes NEDC)

E.R.: Mercedes-Benz Belgium Luxembourg SA, Jan Lammens, Avenue du Péage 68, 1200 Bruxelles, RPM Bruxelles, tva BE 0419.946.355. Donnons priorité à la sécurité. Informations environnementales AR 19/03/2004 : www.mercedes-benz.lu

Les Offres Autofestival Mercedes-Benz. Profitez de nos conditions ultra avantageuses.

¹ Valable pour les bons de commande de véhicule signés pour accord entre le 15 janvier 2019 et le 15 février 2019 inclus. Valable pour le leasing financier et le renting. Taux d'intérêt 0% sur une durée maximum de 48 mois et sans acompte, 60 mois avec acompte obligatoire de 15%. Pas d'application pour le Citan Perfect Starter, le Vito Perfect Starter et le Sprinter Economy. Offre exclusivement réservée aux clients professionnels, sous réserve d'acceptation de votre dossier et de modification de tarifs. Mercedes-Benz Financial Services Belux S.A., 39, rue de Bouillon, L-1248 Luxembourg - TVA LU 16464483. Cette action n'est pas cumulable avec les conditions fleet et les actions en cours portant sur les stocks.

² Valable sur le programme de Service Complete, à condition que tous les entretiens aient été effectués conformément aux prescriptions du constructeur.



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

AUTOFESTIVAL 2019

Der größte Autosalon der Welt.

Vom 26. Januar bis 4. Februar findet das 55. Autofestival in Luxemburg statt. Einzigartig in seiner Form und zweifellos ein wichtiger Bestandteil, sowohl für die Automobilbranche, als auch für die Kunden. Mit mehr als 133 unabhängigen Garagenbetrieben mit rund 2 000 Mitarbeitern, ist die Fégarlux an die „Fédération des Artisans“ und die HOA, dem „House of Automobile“ angeschlossen.

Die Luxemburger Käufer wissen was sie wollen. Viele profitieren jedes Jahr von den interessanten Angeboten des Autofestivals.



„Es ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor für den Automobilhandel in Luxemburg.“

Philippe Mersch

Ihr Hauptziel: ihre Mitglieder zu beraten, und auf nationaler und internationaler Ebene, die gemeinsamen Berufsinteressen, sowie die wirtschaftlichen und sozialen Interessen der Mitglieder, und den vielfältigen Handwerksberufen der Automobilbranche zu verteidigen. Dazu kommt, in enger Zusammenarbeit mit der ADAL, die alljährliche Organisation des wichtigsten Autofestivals in der Großregion. Die Verbände Fégarlux und Adal haben beschlossen in eine gemeinsame Struktur zu fusionieren. In der kommenden Ausgabe von d'Handwerk werden wir auf dieses Ereignis ausführlich zu sprechen kommen.

Seit 1965 ist dieses besondere Festival für die Autoverkäufer eine heiße Phase. Vor mehr als 50 Jahren ahnte noch niemand, wie wichtig dieses Projekt für den Luxemburger Automobilhandel sein wird. Es ist eine in Europa einzigartige Ausstellung von Neuwagen aller Marken, welche sich Ende Januar, Anfang Februar, auf zehn aufeinander folgenden Tagen, in etwa 90 Mitgliedsbetrieben der Fégarlux, zeitgleich abwickelt.

Business mit Autoleidenschaft

Während des Autofestivals wird ein großer Teil der gesamten Neuzulassungen im Großherzogtum verkauft: „Man kann mit Stolz behaupten, dass in diesen zwei Monaten im Jahr, rund 30 Prozent an verkauften Neuheiten umgesetzt werden“, so der Vorsitzender der Fégarlux, Philippe Mersch. „Es ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor für den Automobilhandel in Luxemburg – und natürlich den Jahresumsatz der Branche. Ein riesiger Erfolg war für uns das Geschäftsjahr 2017, und auch 2018 konnte an diese positive Zahlen anknüpfen.“

Nachdem Ernest Pirsch im Jahr 2016, nach mehr als 12 erfolgreichen Jahren, seinen Posten als Vorsitzender der Fégarlux abgeben hat, sitzt nun Philippe Mersch, Geschäftsführer von Garage Kremer in Mersch, hinter dem Steuer der Vereinigung auf dem Kirchberg.

In rund 170 „Showrooms“, auf das ganze Großherzogtum verteilt mit insgesamt etwa 60 000 Quadratmeter Ausstellungsfläche, können die Besucher die neusten technischen Errungenschaften der Automobilbranche betrachten, testen und bestaunen: „Eine fachkundige Beratung und die Modellvielfalt bilden die Basis unserer Idee“, erklärt Philippe Mersch weiter. Das Konzept ist einzigartig. Wo im Ausland übergroße, unüberschaubare Hallen in Großstädte wie Frankfurt oder Essen angemietet werden, und jeder Händler nur eine kleine Auswahl an Autos mitbringen kann, sind es hier die Garagenbetriebe selbst, die ihre Tore öffnen: „Unsere 90 Händler werden nicht durch einen „Stand“ begrenzt. Das bringt dem Käufer eine große Anzahl an verschiedenen Arten von Modellen, Motorisationen und Ausstattungen direkt vor Ort. Hinzu kommt, dass jeder Hersteller auch seine eigene Marketingstrategie hervorbringen kann – ohne den direkten Wettbewerbsdruck wie in einer großen Messehalle. Mit diesem dezentralen Konzept könnte man scherzhaft behaupten, dass das Autofestival der größte Autosalon der Welt sei.“

Philippe Mersch: „Trotz dem Internet, den immer steigenden Vergleichsportalen und den Onlinekonfiguratoren, zeigen



Philippe Mersch
ist Geschäftsführer
von Garage Kremer in Mersch
und seit 2016 auch
Vorsitzender der Fégarlux.



uns die hohen Besucherzahlen der letzten Jahre, dass wir mit der Vermarktung des Konzept Autofestival auf dem richtigen Weg sind. In Luxemburg hat der Internet-handel beim Verkauf von Fahrzeugneuheiten keinen wirklichen Einfluss - anders sieht es da allerdings bei den Gebrauchtwagen aus. Da suchen sich die Käufer online ein Auto spezifisch raus, welches dann vor Ort nur noch im Detail begutachtet wird. Der reine Onlinekauf von Neufahrzeugen, ohne den direkten Kontakt zu den Händlern, ist in Luxemburg noch nicht wirklich repräsentativ. Aber immer öfters wird das Internet zu Informations-zwecken benutzt - was gut so ist. Die Rolle der Verkaufsberatung muss sich also anpassen.“

Autos gezielt kaufen

Die Luxemburger Käufer wissen ziemlich was sie wollen. „Früher kam die Kundschaft in den Ausstellungsraum, hat sich eine Zeit lang die verschiedenen Autos angeschaut und uns danach mit Fragen überhäuft. Diese Zeiten sind vorbei. Heute, kennt der Kunde das Auto, für welches er sich interessiert ganz genau. Er ist vorbereitet. Daher sind die Fragen heute auch ganz andere, spezifischer. Das ist sogar Marken unabhängig“, so der Geschäftsführer bei Garage Mersch. „Aus diesem Grund müssen wir unsere Mitarbeiter, ob Verkäufer oder Kfz-Meister, stetig weiterbilden. Dies ist uns auch ein wichtiger Punkt. Im digitalen Zeitalter ändern sich die Berufe, und gerade in den Werkstätten ist dies deutlich zu spüren. Hybrid- und Elektroautos sind da nur einige, wichtige Beispiele. In dem Kontext haben wir mit unseren Kollegen der HOA eine Fortbildungsbroschüre ausgearbeitet, welche unseren Mitgliedern zur Verfügung steht – und auch gerne genutzt wird.“

Für die Mitglieder der Fégarlux und der ADAL ist es selbstverständlich, ihre Garagen beim Autofestival für die Kunden zu öffnen und so,an diesem besonderen Event teilzunehmen. „Die Fégarlux und ADAL organisieren das Festival, dazu gehört unter anderem Pressearbeit, Marketing und Werbung.

Von diesen langen Erfahrungen profitieren unsere Mitglieder – und auch die Autokäufer“, so Philippe Mersch weiter. Bereits seit August 2018 läuft die Vorbereitungsphase zum Autofestival 2019. „Da das Festival stetig weiter anwächst, wird die Arbeit auch nicht weniger. Doch es ist eine großartige Herausforderung für meine Kollegen und mich, die wir gerne meistern,“ lacht Philippe Mersch.

Eine Frage war bei den Verbrauchern, auch letztes Jahr wieder, Thema: Der Dieselskandal. „Dazu muss ich sagen, dass dieses Wort irreführend ist“, berichtigt Philippe Mersch. „Es sind zwei verschiedene Punkte die da zusammen kommen. Erstens, der „Skandal“. Ja, dass die Autohersteller in der Vergangenheit Fehler gemacht haben, war unnötig und dem Kunden gegenüber nicht ehrlich. Jedoch hat der Dieselmotor in den letzten Jahren eine unglaubliche Weiterentwicklung hinter sich. Heutzutage sind die Abgaswerte (CO₂ und NOx) eines neuen Dieselmotors dem Benzinmotor fast gleich. Zweitens, das in der Presse viel diskutierte Dieselfahrverbot in Deutschland gilt ja für ältere Dieselaautos. Wir als Autohändler bauen die Autos nicht, versuchen aber jetzt unseren Kunden die nötige Unterstützung anzubieten. Inwiefern das Dieselfahrverbot uns noch dieses Jahr beeinflusst, wird sich noch zeigen. Wir sind jedoch sehr positiv gestimmt, auch weil eben gerade viele alternative Motorisierungen dem Kunden zur Verfügung stehen und jede davon ihre eigene Argumente hat.“

Eine positive Entwicklung in dem Sinn gab es nämlich in den letzten Jahren bei dem Hybridantrieb. Nicht nur technisch, sondern ebenfalls die Akzeptanz beim Endverbraucher ist stark gewachsen. Europaweit wurden 2018 bereits 25 Prozent mehr Hybridautos, als 2017 verkauft.

Zusammen mehr erreichen

Am 16. März 1966 gründete sich aus der Fégarlux heraus, die „Association des Distributeurs Automobiles Luxembourgeois“,



kurz ADAL. Dieser Verband aus rund 60 Mitgliedern, welche 30 Automarken umfasst, soll sich nun wieder mit der Fégarlux zusammenschließen. „Die Ziele der ADAL und Fégarlux sind die gleichen. Ob nun auf politischer oder wirtschaftlicher Ebene. Daher ist es sinnvoll, gerade als politische Kraft, beide Verbände zu fusionieren und so die großen und kleinen Autohändler zu bündeln“, erklärt Philippe Mersch. „Es ist nun die richtige Zeit dafür. Die Gespräche laufen schon seit letztem Jahr und sollten in den kommenden Wochen abgeschlossen sein. Wir werden dann gemeinsam unsere Interessen, und die unserer Mitglieder, vertreten.“



DER VERBAND DER BAUUNTERNEHMER

Ein wichtiger Akteur des hiesigen Baugewerbes.



D'Handwerk unterhielt sich mit Roland Kuhn, Präsident der „Fédération des Entreprises de Construction et de Génie Civil“ und mit dem Berater des Verbandes, Patrick Koehn (links). Der Bauunternehmerverband ist an die Fédération des Artisans angegliedert, vertritt die Interessen der hiesigen Bauunternehmer und arbeitet aktiv an einer Vielzahl an Themen, die die Baubranche betreffen.



IM GESPRÄCH

„Die Arbeit auf dem Bau ist schon lange nicht mehr diese reine Knochenarbeit, die sie einst war. Moderne Maschinen haben dazu beigetragen.“

Der Bausektor in Luxemburg boomt. Heute vielleicht sogar noch mehr denn je. Die Nachfrage ist nämlich groß: nach Arbeits- aber vor allem nach Wohnraum und ganz besonders nach entsprechenden Infrastrukturen. Es wird jedoch nicht nur von Grund auf Neues gebaut, sondern Altes auch renoviert: Bestehende Strukturen werden aufgefrischt und auf den letzten Stand gebracht.

Hauptgrund ist der demografische Aufschwung, der seit Jahren konstant hoch ist. Das Großherzogtum kann nämlich in vielen Aspekten einen unbestreitbaren Vorteil bieten, ganz im Gegensatz zu seinen direkten Nachbarländern. Wir sind uns allen der zahlreichen Pendlern bewusst, die jeden Morgen nach Luxemburg herein- und am Abend wieder hinausfahren. Oder die vielen „Expats“, die sich hier im Großherzogtum niederlassen und ihren aktiven Teil zur Wirtschaft und zur über 600 000 Kopf großen, fest ansässigen Bevölkerung beitragen. All diese Menschen müssen auf kleinem Raum ordentlich untergebracht werden, sei es nur punktuell oder permanent.

Wohin mit dem Bauschutt?

Das Bauwesen baut nicht nur, sondern generiert selbstverständlich auch unterschiedliche Arten an Abfällen. Diese werden sehr gründlich nach ihren verschiedenen Kategorien sortiert und anschließend ordnungsgemäß entsorgt. Die umweltfreundlichsten unter ihnen werden hierzulande in eigens dafür vorgesehenen Deponien entsorgt. Was sich auf dem Papier allerdings sehr gut anhört, ist in der Realität nicht immer so einfach. Denn eine solche Deponie nimmt eine nicht gerade unbedeutende Fläche ein. Und diese muss erst einmal gefunden werden. Deponien können ebenfalls nicht willkürlich entstehen. Neu ausgewählte Standorte werden unter strengen Auflagen in das bestehende, regionale Netz der Bauschuttdeponien, mittels einer neuen, beschleunigten Prozedur (Plan National de gestion des déchets et de ressources), integriert. Der Bausektor begrüßt ausdrücklich besagte Prozedur, welche das Umweltministerium auf den Instanzenweg gebracht hat.

„Wir sind uns der Problematik der Endlagestellen hierzulande schon seit langer Zeit bewusst“, so Roland Kuhn.



„Diese Diskussion hängt bereits seit mindestens 30 Jahren im Raum. Wir stehen vor einem permanenten Mangel an ausreichenden Deponien für den Erdaushub. Die Situation ist zum aktuellen Zeitpunkt alarmierend. Sollte nämlich Sassenheim in naher Zukunft geschlossen werden, endet dies in einer Katastrophe“.

„Wir benötigen insgesamt mindestens 15 Deponien, um den Bedürfnissen der Betriebe Rechnung tragen zu können“, unterstreicht Kuhn. „Nur auf diese Weise wird es möglich sein, dem Bauschutttourismus ein Ende zu setzen. Wird Sassenheim nicht verlängert, stehen wir vor einem enormen Problem. Die Politiker müssen hier schnell handeln um gerade dieser Situation aus dem Weg zu gehen.“ Denn die Genehmigungsprozedur einer solchen Bauschuttdeponie geht sehr langsam von statten. Von der ersten Idee an, bis hin zur Inbetriebnahme können gut und gerne zehn Jahre vergehen. Die Zeit, die es benötigt um eine Deponie zu füllen ist jedoch entscheidend kürzer. Strassen war zum Beispiel in drei Jahren schon wieder außer Betrieb.

„Die Politiker müssen schnell handeln, um absehbare Probleme zu entschärfen.“

Ein ganz wichtiger Punkt ist an dieser Stelle zu vermerken: Der Begriff „Bauschuttdeponie“ beschwört ein negatives Bild hervor, nämlich das einer Müllhalde. Dies ist in keiner Weise der Fall, denn der entsorgte Schutt ist ein Naturprodukt. „Der im Bauwesen produzierte Abfall wird systematisch und sorgfältig sortiert. Alles was wiederverwendbar oder recycelbar ist, wird dementsprechend gehandhabt“, so Patrick Koehnen. „In den Deponien, die wir benötigen, wird lediglich normaler, sauberer Boden geliefert, der an anderer Stelle ausgehoben wurde, z.B. zum Bau eines Kellers. Ist ihre Kapazität ausgelastet, können sie zu anderen Zwecken umgewandelt werden, wie in Strassen als Naherholungsgebiet.



Das bedeutet Parks, Wanderwege, Wälder oder andere grüne Infrastrukturen wie kostbares Agrarland. Es steckt folglich viel zukünftiges Potenzial im Erstellen solcher Bauschuttdeponien.“

Jedoch müssen die Gemeinden mitspielen. Und manche tun es bereits, da ökonomisch etwas für sie dabei herauspringt. „Pro abgelagerte Tonne fließt nämlich eine stattliche Summe Geld in die Gemeindekasse“, so Kuhn. „Momentan werden täglich circa 30 000 Tonnen verlagert.“ Dieses Geld könnte wiederum den Bürgern zugutekommen. Prinzipiell handelt es sich hier also um eine Win-Win Situation für alle Beteiligten.

Knappheit nicht nur in der Entsorgung

Der Sektor steht einer anderen Problematik gegenüber. Nämlich der des Personalmangels. Eine große Zahl der Mitarbeiter steht kurz vor der Rente. Und der Nachwuchs kommt nur sehr langsam hinzu. Findet man willige Arbeiter, stellt sich oft die Wohnungsfrage in den Weg. „Wir müssen gemeinsam mit der Regierung Lösungen finden. Miethilfen müssen erstellt werden um das Rekrutieren zu vereinfachen“, erklärt Kuhn. „Es bestehen bereits Prozeduren, die im Wohnungsbeihilfengesetz aus dem Jahre 1979 festgehalten wurden“, fährt Koehnen

fort. „Errichtet zum Beispiel eine Gemeinde Wohnräume für zugewanderte Arbeiter, erhält sie vom Staat 100 Prozent des Baupreises in Form von Subsidien zurück. Dies ist aber leider nur den allerwenigsten bekannt und müsste heute unbedingt angepackt werden. Im Falle einer Firma, die Wohnraum für ihre neuen Angestellten errichten möchte, beträgt die Summe nur 40 Prozent, wobei ein Maximum von 6 200 Euro pro untergebrachter Person bereitsteht. Das war vielleicht damals tragbar, heute reicht es jedoch überhaupt nicht mehr aus. Das Gesetz muss also an den modernen Markt angepasst werden.“

Auch der Beruf selbst hat sich seitdem stark verändert. Es ist schon lange nicht mehr diese reine Knochenarbeit, die es einst war. Die technologische Entwicklung hat entscheidend dazu beigetragen. Maschinen helfen bei der Montage und Schalungselemente werden systematischer eingesetzt. „Es ist definitiv ein attraktiver Beruf mit guten Perspektiven für die Zukunft, besonders für junge Arbeiter“, bestätigt Kuhn. Deshalb wurde vor gut 16 Jahren ein Ausbildungszentrum auf die Beine gestellt, das „Institut de Formation Sectoriel du Bâtiment“ (IFSB) in Bettemburg. Die Motivation dahinter



war, den Luxemburger Sektor wettbewerbsfähiger als die Konkurrenz aus der Großregion zu machen. Dies ist nur durch besser ausgebildetes Personal möglich. Konkret heißt dies, dass in 16 Jahren über 40 000 Mitarbeiter eine oder mehrere Ausbildungen absolviert haben. Jeder dieser Kurse fängt mit dem Thema Sicherheit an, damit sich die Unfallrate auf Baustellen immer weiter dem Nullwert nähert. Darauf legen die Verantwortlichen des Sektors großen Wert.

„Wir müssen gemeinsam mit der Regierung Lösungen finden.“

Sozialdumping und Schwarzarbeit bleiben ein leidiges Thema

Ein weiteres Thema, mit dem sich der Sektor leider herumschlagen muss, ist das Sozialdumping. Es geht um die Verstärkung von Kontrollen, um unter anderem den Mitarbeitern korrekte Löhne und Arbeitsbedingungen zu gewährleisten und Schwarzarbeit zu unterbinden. „Unser Wunsch ist es, eine Einheit von 60 Leuten zu erstellen, die sich ausschließlich mit diesem Thema beschäftigt“, sagt Kuhn. „Momentan besteht sie aus maximal zwölf Leuten, die das gesamte Großherzogtum abdecken. Das ist eindeutig zu wenig. Diese Einheit soll aus Mitarbeitern der „Inspection du Travail et des Mines“ (ITM), des Zolls und der „Administration de l’enregistrement et des domaines“ zusammengestellt werden und sowohl tagsüber als auch abends und während des Wochenendes aktiv sein.“

„Das Gesetz vom 14. März 2017 hat der ITM zwar mehr Möglichkeiten gegeben, um gegen eine Missachtung des Arbeitsrechts oder der Sicherheitsregelungen vorzugehen, jedoch nicht mehr Mitarbeiter“, ergänzt Koehnen. „Man muss aber hinzufügen, dass das Finanzministerium und das Arbeitsministerium kürzlich ein Übereinkommen unterschrieben haben, welches 16 Zollbeamten eine spezifische Ausbildung in diese Richtung gewährt. Dies ist begrüßenswert, jedoch immer noch nicht ausreichend.“ Selbst die ITM trifft Schwierigkeiten bei der Rekrutierung an. Denn diese geschieht über das Staatsexamen, welches aber allen Anschein nach schwierig zu erhalten ist. Deshalb plädiert Marco Boly, Direktor der ITM, für einen vereinfachten Rekrutierungsprozess. Es gilt die staatliche Einstellungsprozedur für potenzielle Kandidaten zu überdenken.

Der Wunsch nach Verbesserung besteht also auf beiden Seiten. Nun geht es darum, die administrativen Hürden so gut wie möglich aus dem Weg zu schaffen.



RAMIREZ ELECTRO S.A.

En tant que spécialiste en thermographie, nous vous proposons les meilleures marques dans le domaine de l'infrarouge, que ce soit pour la maintenance industrielle, le bâtiment ou encore l'automatisation.

personnalisés afin de répondre au mieux à vos attentes avec le meilleur rapport qualité/prix possible.

N'hésitez pas à nous contacter ! Nous nous ferons un plaisir d'analyser vos besoins et de vous proposer la caméra en accord avec votre budget.

ZARE OUEST 5 LU-4384 EHLERANGE | +352 26 55 45 1 | info@ramirez.lu | www.ramirez.lu



Solutions Informatiques de gestion des ressources humaines

- Salaires - Pointage des heures - gestion des congés
- Suivi des Formations - Statistiques de l'absentéisme
- Elaboration des coûts de main d'œuvre.
- Suivi du recrutement - Suivi de l'évaluation
- Depuis plus de 18 ans au Luxembourg, plus de 500 clients installés

Tél : 26 44 78 51
commercial@partenaires.lu

www.partenaires.lu



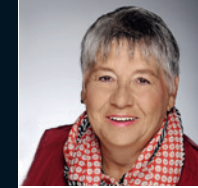


JAHRESGESPRÄCH

Im Dialog mit Mitarbeitern: Jährliches Ritual mit positiver Wirkung.

Ziel des alljährlichen Personalgesprächs ist es wertschätzend, offen und konstruktiv mit Mitarbeiter/innen drei Zeitabschnitte zu betrachten: Gemeinsamer Rückblick auf das vergangene Jahr, Einschätzung der aktuellen Lage und konkrete Zielvereinbarung für das kommende Jahr.

„Der höhere, organisatorische Aufwand (Vor- und Nachbereitung, Protokoll) und der Umfang aller Einzelgespräche kosten Zeit und Geld.“



Wirtschaftspädagogin Barbara Seidl, Personalentwicklerin und Coach aus München/Deutschland, berät und unterstützt Handwerksbetriebe bei den Themen Kundenorientierung, Personalführung, Kommunikation und betriebliche und persönliche Veränderungen und Weiterentwicklung: www.barbara-seidl.de

Viele Chefs im Handwerk halten Mitarbeitergespräche generell für sinnvoll und wichtig. Für manche ist das Jahresgespräch jedoch mit ähnlichen Gefühlen verbunden wie bei einem Zahnarztbesuch: Kaum einer will es, keiner liebt es und doch ist es notwendig und wichtig. Und danach: Es war nicht so schlimm wie befürchtet und es bleibt ein gutes Gefühl, wenn es wieder erledigt ist. Damit Jahresgespräche weder als Ressourcenverschwendung noch als notwendiges Übel beurteilt werden oder aus dem Ruder laufen, sollten sich Führungskräfte intensiv damit beschäftigen.

„Die Chance: dem Mitarbeiter zuhören, ihn zu Wort kommen lassen, seine Wünsche, Erwartungen und Ideen erfahren.“

Jahresgespräche finden zusätzlich zu den täglichen Arbeitsbesprechungen und dem routinemäßigen Informationsaustausch statt. Sie unterscheiden sich inhaltlich durch die größere Bedeutung, Themenumfang und „ernsteren“ Rahmen. Der höhere, organisatorische Aufwand (Vor- und Nachbereitung, Protokoll) und der Umfang aller Einzelgespräche (je ca. 1,5 – 2 Stunden) kosten Zeit und Geld.

Als motivierender Jahresauftakt hat sich das 1. Quartal bewährt. Bei Lehrlingen ist das Ende bzw. der Beginn eines Lehrjahres ein guter Zeitpunkt. Bei kurzfristig Beschäftigten bietet sich das Ende der Probezeit, die einjährige Betriebszugehörigkeit bzw. die Entfristung eines Arbeitsvertrages als passender Anlass für ein intensives Gespräch an.

Zu Beginn beurteilen die Gesprächspartner die aktuellen Leistungen. Dann analysieren beide im Rückblick auf das vergangene Jahr und auf die Inhalte des

letzten Gesprächs den Grad der Umsetzung der damals vereinbarten Ziele. Der Mitarbeiter erhält ein differenziertes Feedback über seine Leistungen und sein Verhalten. Es werden die Anforderungen an die Position bzw. Arbeitsstelle und die individuell vereinbarten Ziele bewertet. Lob und Anerkennung für Geleistetes sind die Basis für die Bindung und Motivation der Mitarbeiter. Angemessene, konstruktive Kritik ermöglichen dem Mitarbeiter die Reflexion, zur Verbesserung und Veränderung seines individuellen Verhaltens.

Aus den festgestellten Defiziten und noch in Zukunft zu erfüllende Leistungssteigerung und Verhaltensänderungen resultieren die Inhalte für den nächsten Teil des Jahresgesprächs: die Feststellung des Entwicklungs- und Förderbedarfs. Individuelle Maßnahmen und die Möglichkeit Neues zu lernen unterstützen den Mitarbeiter dabei, seine Probleme zu überwinden, Herausforderungen und Lernfelder anzunehmen. Das ist jedoch nur eine Seite der Medaille: Mitarbeiter und/oder Vorgesetzte können das Jahresgespräch auch nutzen, um über noch schlummernde Potenziale, Karrierewünsche und über Beförderung/Wechsel in eine neue Position (mit mehr Verantwortung und neuen Aufgaben) zu sprechen. Konkrete Vereinbarungen über interne und externe Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen leiten über zu den Zielvereinbarungen für die nächsten 12 Monate.

Wurden Ziele gut erreicht, so können neue, weiterhin herausfordernde Ziele vereinbart werden. Konnten die Ziele nicht zufriedenstellend erreicht werden, so macht es Sinn, über Veränderungen der Ziele bei Inhalten, Anforderungen und Terminen nachzudenken, die Schritte kleiner zu machen oder noch detaillierter und konkreter die Anforderungen zu besprechen.





DOSSIER
BERUFSAUSBILDUNG

INTERVIEW MIT MICHEL RECKINGER, PRÄSIDENT DER FÉDÉRATION DES ARTISANS

Das Handwerk wieder als positiven **Ausbildungsweg positionieren!**

Der Fachkräftemangel zählt für die allermeisten Handwerksunternehmen zu den dringlichsten Problemen. Eine kurzfristige Lösung zeichnet sich nicht ab. Während die Grossregion als Reservoir für qualifizierte Arbeitskräfte nach und nach zu versiegen scheint, bringt die Berufsausbildung in Luxemburg keine wirkliche Abhilfe. Zu wenige und zu schwach vorqualifizierte junge Menschen werden in einen Handwerksberuf orientiert.

D'Handwerk: Herr Reckinger, glaubt man den Resultaten der Umfrage haben nur eine Minderheit der Mitarbeiter, die zurzeit in einem luxemburgischen Handwerksbetrieb arbeiten, die Berufsausbildung in Luxemburg durchlaufen. Erschrecken Sie solche Zahlen?
Michel Reckinger: Es bestätigt die Situation, die ich aus meinem eigenen Betrieb kenne, und es deckt sich mit den offiziellen Statistiken. Trotzdem ist das keine Situation, mit der man sich zufriedengeben sollte. Das Handwerk erneuert sich über die Berufsausbildung. Natürlich wird ein großer Teil unserer Mitarbeiter in den Ausbildungssystemen der Nachbarländer ausgebildet. Die Tatsache, dass wir so die Hoheit über die Berufsausbildung zu verlieren drohen ist schon bitter.

„Im Handwerk brauchen wir Exzellenz und nicht Mittelmäßigkeit.“

D'Handwerk: Was wäre ihrer Meinung ein Lösungsansatz, um die Berufsausbildung zu dynamisieren?
Michel Reckinger: Ich bin der Überzeugung, dass der Orientierung eine Schlüsselrolle zukommt. Seit Jahren ist es so, dass der Weg in das Handwerk zu oft über den schulischen Misserfolg führt. Wenn alle Optionen weggefallen sind, bleibt die Lehre. Das entspricht aber nicht dem, was in unseren Unternehmen gebraucht wird, um mit der zunehmenden Komplexität umzugehen und unsere Kunden zufrieden zu stellen. Da klingt vielleicht hart, aber aus meiner unternehmerischen Erfahrung heraus muss ich sagen, dass wir im Handwerk Exzellenz brauchen und nicht Mittelmäßigkeit.

Das muss zumindest unser Anspruch sein. Wenn es uns gelingt, das Handwerk als positiven Ausbildungsweg zu positionieren, wird es uns auch gelingen öfter junge Menschen anzusprechen, die einen Beruf erlernen möchten, weil er ihnen gefällt und die Perspektiven, die er bietet, erkennen und nicht weil ihnen nichts anderes mehr übrig bleibt.

D'Handwerk: Die Fédération des Artisans fordert eine Aufwertung der Berufsausbildung. Wie ist das Unterrichtsministerium in diesem Zusammenhang gefordert?
Michel Reckinger: Die Schule funktioniert nach ihrer eigenen Logik und nach ihren Gesetzen. Es geht vor allem darum, junge Leute auf ein Diplom vorzubereiten. In der Berufsausbildung geht es jedoch darum junge Menschen auf eine berufliche Tätigkeit vorzubereiten, die sie in einem Betrieb oder bei einem Kunden ausüben. Da gibt es leider sehr wenig Spielraum für Interpretationen. Entweder er hat seinen Beruf gelernt und kann ihn ausüben oder eben nicht. Heute haben wir den Eindruck, dass die Vertreter der Unternehmen, die in der Berufsausbildung eingebunden sind, eher stören, als dass ihnen die zentrale Rolle zukommt, die ihnen in einem dualen Ausbildungssystem eigentlich zustehen müsste. Wir fordern, dass sich das Unterrichtsministerium die Mittel gibt, die Berufsausbildung aufzuwerten und auch so zu organisieren, wie es in einem dualen Bildungsweg angebracht ist. Schule und Berufsausbildung sind nicht das Gleiche und man kann auch nicht alles, was im schulischen Umfeld stattfindet einfach auf die Berufsausbildung übertragen. Nur wenn jeder bereit ist, diesen Unterschied zu akzeptieren und danach zu handeln, kommen wir weiter. Das wäre im Übrigen auch im Interesse der Kandidaten. Was für uns überhaupt nicht in Frage kommt ist eine weitere fachliche Abwertung der Lehrgänge, nur damit nachher mehr Kandidaten mit einem Diplom dastehen.

Michel Reckinger
Präsident der Fédération des Artisans



D'Handwerk: Immer mehr Unternehmen setzen auf die berufliche Weiterbildung um Kompetenzen im Betrieb aufzubauen. Wie verhält sich die Weiterbildung zur Grundausbildung?
Michel Reckinger: Da sollte man unterscheiden. Heute gehört Weiterbildung, ganz unabhängig von der Grundausbildung, zu einer normalen Betriebsentwicklung. Man kann nicht mehr davon ausgehen, dass was man heute in der Schule gelernt hat, über die nächsten 30 Jahre seine Gültigkeit behält. Das haben die Unternehmen verstanden und die meisten investieren in die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter. Mit den Kompetenzzentren haben wir ein System auf die Beine gestellt, um ein gut strukturiertes und praxisnahes Weiterbildungsangebot sicher zu stellen. Die zweite Frage ist, ob Weiterbildung die Grundausbildung ersetzen kann. Die Antwort darauf ist natürlich nein. In der Grundausbildung wird der Beruf erlernt. In der Weiterbildung bleibt man auf dem neuesten Stand und eignet sich weitere Kom-

„Seid stolz auf euren Beruf.“

petenzen an. Junge Menschen müssen an den Beruf herangeführt werden und es geht auch nicht darum die Grundausbildung abzuschaffen. Die Frage, die sich aber aufdrängt ist die, ob die Grundausbildung unbedingt in der Schule stattfinden muss, oder ob die Betriebe diese nicht auch „privat“ organisieren könnten. Dies ist zumindest als Alternative ins Auge zu fassen, falls die Politik nicht bereit ist, unseren Forderungen Rechnung zu tragen. Wenn wir weiterhin eine duale Berufsausbildung möchten, müssen den Anliegen der Unternehmen Rechnung getragen werden und es kann nicht länger so sein, dass wir als fünftes Rad am Wagen behandelt werden.



D’Handwerk: Wie kann man den jungen Leuten Lust auf Handwerk machen?
Michel Reckinger: Das fängt idealerweise in der Grundschule an indem man den Kindern zeigt, was es für Berufe gibt, damit sie eigene Interessen entwickeln können. Darüber hinaus sind wir der Meinung, dass wir auf allen Ausbildungsstufen eine Brücke in Richtung Handwerk brauchen. Studienabbrecher, Primaner, Techniker, Kinder auf Modularklassen. Ihnen allen hat das Handwerk eine berufliche Perspektive zu bieten, die ihren Fähigkeiten entspricht. Dann brauchen wir eine einheitliche Regelung, was die Praktika angeht. Dort herrscht zurzeit ein Durcheinander in der sich die Unternehmen nicht mehr zu Recht finden. Ich sehe viele Unternehmer, die stolz auf ihren Beruf sind und auf ihr Unternehmen, dass sie nicht ohne Mühe aufgebaut und trotz wachsender Widerstände am Laufen halten. Jeder Unternehmer im Handwerk hat eine Vorbildfunktion. Als Präsident der Fédération des Artisans sehe ich so viel Begeisterung und Engagement für die verschiedenen Berufe. Dieses Engagement wird aber von zu Wenigen von uns aktiv mit unserem Umfeld geteilt. Das ist schade. Jeder Unternehmer sollte Botschafter für sein Unternehmen und seinen Beruf sein.

D’Handwerk: Zumindest in Luxemburg hört man oft, das Handwerk solle bessere Löhne zahlen, dann würden sich auf mehr jungen Leute für das Handwerk interessieren?
Michel Reckinger: In Luxemburg leisten wir uns den Luxus im öffentlichen Dienst Löhne zu zahlen, die an elektorale Kriterien gebunden sind und mit der Wirklichkeit nicht viel zu tun haben. Darunter leiden jedoch alle Wirtschaftszweige. Was das Handwerk betrifft, kommt noch hinzu, dass die öffentliche Hand fast nicht ausbildet, und in den Unternehmen qualifizierte Arbeitskräfte abwirbt, die dann im Auftrag von Staat und Gemeinden oft einer unqualifizierten Tätigkeit nachgehen. Wenn wir vergleichen, was zu vergleichen ist, werden im Handwerk gute Löhne gezahlt. Natürlich sehen junge Menschen oft nur das Anfangsgehalt und verkennen die Entwicklungsmöglichkeiten, die bis zur beruflichen Selbständigkeit führen. Ich bin jedenfalls der Meinung, dass die öffentliche Hand, die unter unfairen Bedingungen einen Mitarbeiter aus einem Betrieb abwirbt zumindest eine Entschädigung zahlen müsste. Zu viele Unternehmen bilden nicht mehr aus, da die Kandidaten eh nicht im Betrieb bleiben. Ein weiteres wichtiges Element in der Lohndiskussion ist das Problem des Lohndumpings und der fehlenden Kontrollen. Wir müssen sicherstellen, dass ausländische



Unternehmen die gleichen Löhne, Kollektivtarife und Sozialleistungen zahlen, wie die hiesigen Betriebe. Es kann ja nicht sein, dass das Unternehmen, das korrekt agiert und sich an alle Auflagen hält nachher der Dumme ist. Die ITM muss konsequent gestärkt werden, damit sie diese Kontrollaufgaben systematisch und flächendeckend wahrnehmen kann.

D’Handwerk: Wie geht es nun in diesem Dossier weiter?
Michel Reckinger: Wir werden die Erkenntnisse der Befragung mit den verschiedenen Berufen diskutieren und natürlich das Gespräch mit dem Unterrichtsministerium suchen, um die Berufsausbildung in Luxemburg zu verbessern. Wir kämpfen weiter.



Fédération des Artisans
c.reuter@fda.lu
+352 42 45 11 - 28
www.fda.lu

UMFRAGE DER FÉDÉRATION DES ARTISANS

„Grundausbildung bleibt wichtig - Weiterbildung gewinnt konsequent an Bedeutung.“

Fachkräftemangel entwickelt sich für die Mehrzahl der Handwerksunternehmen zur dinglichsten Herausforderung. Die Fédération des Artisans hat gut 300 Unternehmen im Bereich der beruflichen Aus- und Weiterbildung nach ihrer Meinung gefragt.

Obwohl es berufsspezifische Unterschiede gibt, scheint doch eines klar. Die allermeisten Unternehmen haben enorme Schwierigkeiten qualifizierte Mitarbeiter zu finden und zu binden. Eine weitere, wenn auch nicht überraschende Feststellung ist die, dass nur eine Minderheit der Mitarbeiter, die heute in unseren Unternehmen arbeiten, das luxemburgische Schulsystem durchlaufen haben.

Eine Piste stellt sicherlich die berufliche Weiterbildung dar. Die Grundausbildung bleibt aber in den meisten Berufen ein prägender Faktor.

Befragt haben wir 320 kleine, mittlere und größere Unternehmen aus allen Handwerksberufen, gemäß folgender Aufteilung:

Bauunternehmer	18%
Technische Gebäudeausrüstung	19%
Gebäudeausbau	23%
Bedachung	5%
Lebensmittelhandwerk	7%
Mechanik	10%
Mode-Hygiene-Gesundheit	13%
Kommunikation-Dienstleistungen	5%

Was die Ausbildung des Geschäftsführers betrifft, so verfügten 68 Prozent der Befragten über einen Meisterbrief, 22 Prozent über einen Hochschulabschluss und jeweils 5 Prozent über einen Gesellenbrief, respektiv eine Äquivalenz.

In Bezug auf die geographische Verteilung, sind 35 Prozent der Unternehmen im Zentrum niedergelassen, 26 Prozent im Süden, 21 Prozent im Norden, 12 Prozent im Osten und 6 Prozent im Westen des Landes.

Eine Mehrheit der Unternehmen, die heute nicht ausbilden, können sich vorstellen, dies in Zukunft zu tun.

„320 Unternehmen verschiedener Größen aus allen Sektoren haben an der Umfrage teilgenommen.“



58 Prozent der Befragten haben in den vergangenen 5 Jahren mindestens einen Lehrlingsvertrag abgeschlossen.

Von den 42 Prozent, die in den letzten 5 Jahren keinen Lehrlingsvertrag abgeschlossen haben, wäre die Mehrheit unter gewissen Umständen dazu bereit in Zukunft einen Lehrling auszubilden. Bei der befragten Gruppe ist die Bereitschaft auszubilden also immer noch groß, vorausgesetzt man findet den richtigen Kandidaten. Rund 30 Prozent der Unternehmen gaben an, dass ihnen die ADEM keinen Kandidaten vermitteln konnte oder, dass sie den Kandidaten der ihnen vorgeschlagen wurde, abgelehnt haben.

Im Lebensmittelhandwerk (15%) im Bereich Mode-Hygiene Gesundheit (48%) und bei den Bauunternehmern (59%) ist die Bereitschaft in Zukunft einen Lehrvertrag anzubieten am geringsten. Insgesamt interessiert zeigen sich Unternehmen aus den Bereichen Gebäudetechnik, Gebäudeausbau, Bedachung und Mechanik. Drei von Vier Unternehmen aus diesen Berufen, die heute nicht ausbilden, könnten sich vorstellen in Zukunft einen Lehrvertrag anzubieten.

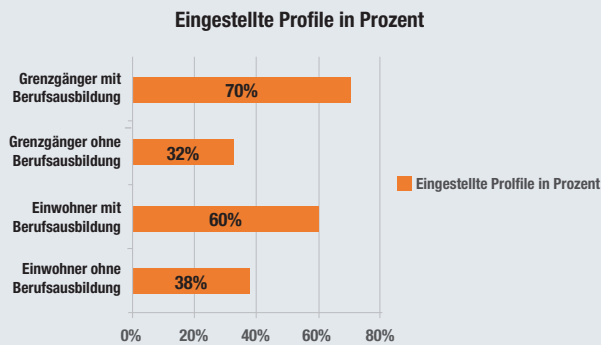
Eine Mehrheit der Unternehmen, die heute nicht ausbilden, können sich vorstellen, dies in Zukunft zu tun.

DOSSIER
BERUFSAUSBILDUNG

Ausbildungsbetriebe rekrutieren mehr unqualifizierte Mitarbeiter

Auf die Frage, welche Profile die Unternehmen in den vergangenen fünf Jahren eingestellt haben, ergibt sich folgende Verteilung.

Welche Profile haben Sie in den vergangenen fünf Jahren eingestellt?



Den befragten Unternehmen gelingt es zwischen 60 und 70 Prozent qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen, gleichzeitig verfügt aber jeder Dritte, der im Handwerk eingestellt wird, über keine formale Berufsqualifikation.

Da der Bedarf an unqualifizierten Arbeitnehmern im Handwerk eigentlich gering ist und stetig abnimmt, kann man davon ausgehen, dass die Unternehmen eine „learning by doing“ Politik verfolgen, indem sie die betroffenen Mitarbeiter innerhalb des Betriebes auf ihre Aufgaben vorbereiten und, dass sie verstärkt auf berufliche Weiterbildung setzen, um den Mitarbeitern die benötigten Kompetenzen zu vermitteln.

Unternehmen, die selber in der Ausbildung aktiv sind, fällt es offensichtlich leichter unqualifizierte Mitarbeiter in ihre Strukturen zu integrieren und zu aktivieren.

Dass die Handwerksunternehmen in einem hohen Masse von Mitarbeitern aus der Grenzregion und deren Ausbildungssystemen abhängig sind, ist keine Neuigkeit. Rund jeder zweiter Mitarbeiter im Handwerk wohnt nicht in Luxemburg.

„95 Prozent der Unternehmen haben Schwierigkeiten qualifizierte Mitarbeiter zu finden.“

Diese Feststellung bedeutet auch, dass die luxemburgische Berufsausbildung bei Weitem nicht in der Lage ist, den Bedarf an Mitarbeitern zu decken. Fragt man die Unternehmen, welcher Anteil ihrer Mitarbeiter die luxemburgische Berufsausbildung (CCP, DAP, Meister) durchlaufen hat, kommt man zur folgenden Verteilung.

Welcher Anteil ihrer Mitarbeiter (Verwaltungsstellen ausgeschlossen) hat die luxemburgische Berufsausbildung (CCP, DAP, Meister) durchlaufen?

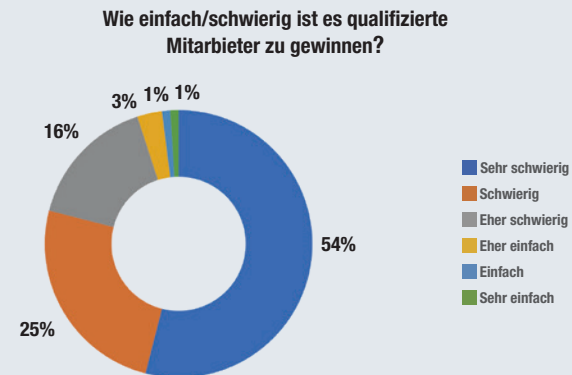
Sektor	Weniger als 10%	10%-25%	26%-50%	51-75%	Mehr als 75%
Bauunternehmer	74%	7%	17%	0%	2%
Gebäudetechnik	52%	20%	5%	12%	11%
Gebäudeausbau	52%	21%	11%	11%	5%
Bedachung	50%	13%	31%	6%	0%
Lebensmittelhandwerk	32%	6%	42%	5%	15%
Mechanik	17%	11%	9%	23%	40%
Mode-Gesundheit-Mechanik	39%	13%	11%	20%	17%
Kommunikation-Dienstleistungen	43%	0%	26%	9%	22%
Durchschnitt	45%	11%	19%	11%	14%

Auch wenn die ermittelten Zahlen im engen Sinn statistisch nicht repräsentativ sind, vermitteln sie doch einen guten Eindruck über den Abhängigkeitsgrad der luxemburgischen Handwerksbetriebe von ausländischen Ausbildungssystemen.

In fast der Hälfte der befragten Unternehmen hat 1 von 10 Mitarbeitern das luxemburgische Ausbildungssystem durchlaufen. Eine wirklich signifikante Abweichung betrifft lediglich die Mechanikbranche und in einem geringeren Masse das Lebensmittelhandwerk, die mehr in Luxemburg ausgebildete Arbeitskräfte beschäftigen können.

Der Fachkräftemangel stellt fast alle Betriebe aller Sektoren vor große Schwierigkeiten. Lediglich in der Mode-Hygiene-Gesundheitsbranche scheint die Situation marginal weniger angespannt zu sein.

Wie schwierig einfach ist es offene Stellen zu besetzen?



Unternehmen haben es satt, dass die öffentliche Hand ihre Mitarbeiter abwirbt

63 Prozent der Unternehmen, die selbst ausbilden haben angegeben, dass ihnen bereits ein Mitarbeiter von einer staatlichen oder parastaatlichen Stelle abgeworben wurde. Auch hier sind die verschiedenen Berufsgruppen unterschiedlich betroffen, doch durch die Bank ist es eine Praxis, die den Unternehmen Probleme bereitet. Mechanik, Bau, und Gebäudetechnik sind ganz besonders betroffen.

Oft werden genau die Mitarbeiter abgeworben, die in der Lage gewesen wären Lehrlinge im Betrieb zu betreuen. Diese Praxis schwächt nicht nur das einzelne Unternehmen, sondern den ganzen Beruf, da qualifizierte Mitarbeiter aus den Unternehmen abgezogen werden, um im öffentlichen Auftrag einer oft unqualifizierten Tätigkeit nachzugehen. Vor dem Hintergrund fordert die Fédération des Artisans schon lange, dass Staat und Gemeinden ihre Mitarbeiter selbst ausbilden, und CCP Karrieren schaffen müssten, anstatt hoch qualifizierte Mitarbeiter abzuwerben. Kommt es trotzdem zu einem Abgang ist die Fédération des Artisans der Meinung, dass dem Unternehmen eine Aufwandsentschädigung gezahlt werden müsste.

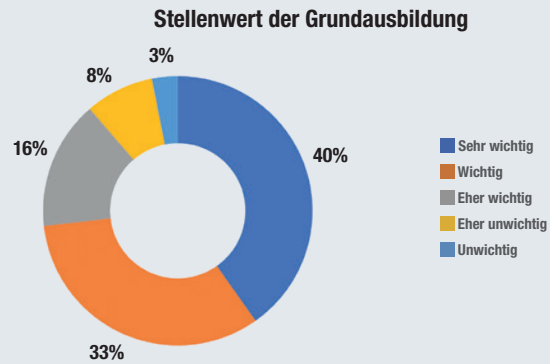
Wurde Ihnen ein Mitarbeiter, den sie ausgebildet haben, von einem öffentlichen Arbeitgeber (Staat, Gemeinden, Para-Staat) abgeworben?

Sektor	Prozentsatz der Unternehmen, denen Mitarbeiter abgeworben wurden
Bauunternehmer	74%
Gebäudetechnik	79%
Gebäudeausbau	54%
Bedachung	56%
Lebensmittelhandwerk	56%
Mechanik	90%
Mode-Hygiene-Gesundheit	39%
Kommunikation-Dienstleistungen	54%

„Prinzip der dualen Grundausbildung nach wie vor hoch im Kurs.“

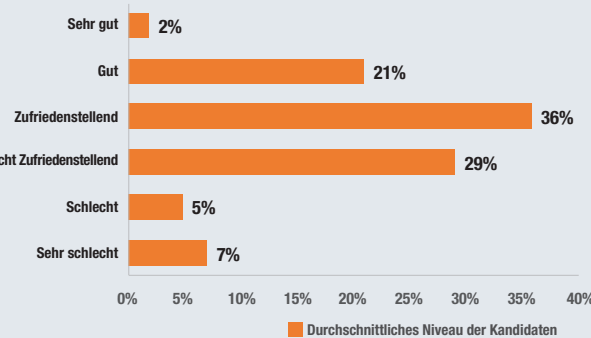
Obwohl die Berufsausbildung in Luxemburg für nur eine begrenzte Rolle spielt, wenn es um die Sicherung qualifizierter Arbeitskräfte geht, ist das Prinzip der dualen Grundausbildung nicht grundsätzlich in Frage gestellt. Für 85 Prozent der befragten Unternehmen spielt die Grundausbildung nach wie vor eine wichtige Rolle. Das gilt auch für Unternehmen, die zurzeit nicht ausbilden.

Welchen Stellenwert hat die handwerkliche Grundausbildung in ihrem Unternehmen (CCP, DAP, Meisterbrief) um neue Mitarbeiter zu gewinnen?



Auch wenn die berufliche Ausbildung im betrieblichen Alltag nur eine relativ untergeordnete Rolle spielt, sind doch die allermeisten Unternehmen der Meinung, dass sie für das Handwerk und für ihr Unternehmen eine wichtige Rolle spielt. Dies kann damit zusammenhängen, dass die Mehrzahl der Geschäftsführer, die sich an dieser Umfrage beteiligt haben, selber einen Meisterbrief in der Tasche haben und dass die duale Ausbildung durchaus Vorteile haben kann, wenn es gelingt die richtigen Kandidaten anzuziehen. Oft haben natürlich auch die Mitarbeiter aus den Grenzregionen in ihren respektiven Ländern eine handwerkliche Grundausbildung erhalten.

„Niveau der Kandidaten, die in die Grundausbildung kommen“.



Die befragten Unternehmen gaben an, dass 4 von 10 Kandidaten nicht die geforderten Kenntnisse, respektive das nötige Interesse mitbrachten, um die Ausbildung erfolgreich anzugehen. Diese Situation ist weder für die Kandidaten noch für die Unternehmen befriedigend, da die Ausbildung mit einem hohen Aufwand für die Unternehmen verbunden ist. Eine bessere Orientierung könnte auch hier Abhilfe schaffen, indem man jene Kandidaten, die nicht geeignet sind, aussondert. Vereinzelt wird bei den Unternehmen der Ruf nach einem „Aufnahmemexamen“ laut, um die Kandidaten im Vorfeld





zu prüfen ehe man ihnen einen Lehrvertrag anbietet. Einzelne Unternehmen gaben an, eigene Eignungstests durchzuführen.

Die Situation stellt sich auch in den verschiedenen Berufsgruppen unterschiedlich dar.

Das „Niveau“ der Kandidaten, die eine Ausbildung begonnen haben war im Durchschnitt?

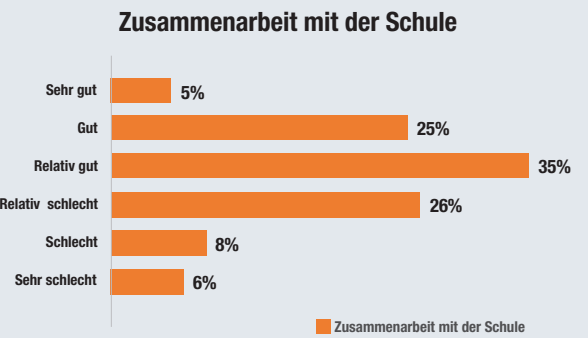
Sektor	Sehr gut	Gut	Zufriedenstellend	Nicht zufriedenstellend	Schlecht	Sehr schlecht
Bauunternehmer	0%	23%	36%	32%	9%	0%
Gebäudetechnik	0%	7%	43%	34%	5%	11%
Gebäudeausbau	2%	23%	28%	37%	2%	8%
Bedachung	0%	44%	22%	12%	11%	11%
Lebensmittelhandwerk	0%	22%	27%	17%	17%	17%
Mechanik	0%	13%	27%	50%	5%	5%
Mode-Gesundheit-Mechanik	9%	23%	50%	13%	0%	5%
Kommunikation-Dienstleistungen	0%	60%	20%	20%	0%	-

Während in den Mode-Hygiene-Gesundheitsberufe rund 80 Prozent der Kandidaten mehr oder weniger geeignet sind, fällt in den Bauberufen der Wert auf zwischen 50 und 60 Prozent ab. Schlusslicht bei der Umfrage sind die Mechanik und das Lebensmittelhandwerk, wo nach Aussagen der befragten Unternehmen, weniger als jeder 2. Kandidat geeignet ist eine Ausbildung anzugehen.

„Die Zusammenarbeit mit der Schule ist durchgewachsen.“

Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit mit der Schule im Bereich der Lehrlingsausbildung?

In der Berufsausbildung spielt der Kontakt zur Schule nicht zuletzt wegen der dualen Ausrichtung eine wesentliche Rolle. Rund 65 Prozent der Unternehmen beschreiben den Kontakt zu Schule als mehr oder weniger zufriedenstellend. Mehr als jedes 3. Unternehmen sieht dort aber Probleme und Handlungsbedarf.



Schaut man auf die verschiedenen Sektoren scheint das Verhältnis der technischen Berufe zur Schule am problematischsten zu sein, mit nur 48 Prozent Zustimmung, gefolgt von den Berufen der Bereiche Mode-Hygiene-Gesundheit (55 Prozent) und den Mechanikberufen (57 Prozent). Andere Berufsgruppen, wie die Bauunternehmen, Lebensmittelhandwerk und Gebäudeausbau unterhalten in der Regel ein besseres Verhältnis zur Schule.

„Die Weiterbildung ist im Kommen“.

In den letzten Jahren hat die berufliche Weiterbildung an Fahrt aufgenommen. Zum sektoriellen Weiterbildungsinstitut der Bauunternehmer (IFSB) sind in den vergangenen zwei Jahren die Kompetenzzentren des Handwerks hinzu gekommen, die zurzeit in den Bereichen „Technische Gebäudeausrüstung“ und „Ausbau“, ein strukturiertes Weiterbildungsangebot anbieten.

Auch in den Unternehmen wird die Weiterbildung mehr und mehr zum Thema. Dies hat einerseits mit der stets wachsenden Komplexität zu tun, mit der sich Unternehmen auseinandersetzen müssen, als auch mit dem Mangel an qualifiziertem Nachwuchs.

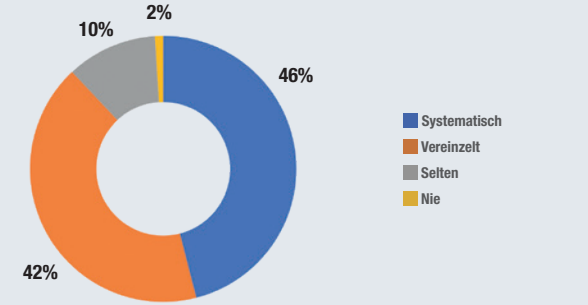
Immer mehr Unternehmen investieren gezielt in die berufliche Weiterbildung ihrer Mitarbeiter.

„Die Investitionen in die berufliche Weiterbildung nehmen zu.“

Auf die Frage, ob und wie die Unternehmen in die berufliche Ausbildung investieren, erhielten wir folgende Antworten:

Investieren Sie in die berufliche Weiterbildung ihrer Mitarbeiter?

Gut 88 Prozent der befragten Unternehmen gaben an, dass sie in die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investieren würden. Nur 2 Prozent der Unternehmen gibt an, dass Weiterbildung keine Rolle spielt.



Geschäftsführer, die einen Meisterbrief oder ein Hochschuldiplom in der Tasche haben, sind öfter dazu bereit, in Weiterbildung zu investieren als Geschäftsführer, die mit einer Äquivalenz in den Beruf gekommen sind. Fast die Hälfte der Unternehmen investieren systematisch in die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter.

Insgesamt sind die Unternehmen der Meinung, dass Grund- und Weiterbildung idealerweise ineinandergreifen müssten. Ohne Grundausbildung sei es schwierig, die ganze Bandbreite eines Berufes durch Weiterbildung zu vermitteln. Befürworter der Weiterbildung sind der Meinung, dass es aufgrund des Fachkräftemangels vor allem darum geht, spezifische Kompetenzprofile im Unternehmen zu entwickeln, als die gesamte theoretische Bandbreite eines Berufs zu vermitteln. Allgemein kann man feststellen, dass sich die Handwerksunternehmen durchaus der strategischen Bedeutung der Weiterbildung bewusst sind, und diesen Bereich auch aktiv verfolgen und weiterentwickeln möchten.

Fazit
Fachkräftemangel und fehlende Qualifikationen sind berufsübergreifend einer der größten, wenn nicht das größte Problem, mit dem Handwerksunternehmen in ihrem Alltag zu kämpfen haben.

Seit Jahren gelingt es der luxemburgischen Berufsausbildung nicht, zahlenmäßig genügend junge Menschen in einem Handwerksberuf auszubilden, um der Nachfrage der Unternehmen gerecht zu werden. Zunehmend stellen die Unternehmen fest, dass

zu viele junge Menschen, die in Richtung Berufsausbildung orientiert werden, die nicht über das nötige Rüstzeug verfügen, um die Ausbildung erfolgreich abzuschließen.

Während das luxemburgische Handwerk lange Zeit von einem stetigen Fluss von Grenzgängern profitieren konnte, die in ihren jeweiligen Heimatländern ausgebildet wurden, scheinen auch dort gewisse Grenzen erreicht zu sein.

Trotz der Tatsache, dass die Grundausbildung nicht so funktioniert wie sie funktionieren sollte, stehen immer noch 9 von 10 Unternehmen hinter dem Prinzip der handwerklichen Grundausbildung um qualifizierte Mitarbeiter, Führungskräfte und Unternehmer heranzuziehen.

Gleichzeitig sind auch 9 von 10 Unternehmern der Überzeugung, dass die berufliche Weiterbildung bereits heute eine wesentliche Rolle in der Kompetenzgewinnung und Kompetenzsicherung im Handwerk spielt und in Zukunft noch wichtiger werden wird.

Ein Zusammenspiel und Ineinandergreifen von Grund- und Weiterbildung stellt idealtypisch die Wunschvorstellung der meisten Unternehmer dar, auch wenn bereits heute 4 von 10 Unternehmer der Meinung sind, dass realistischerweise das größere Potenzial in der Weiterbildung liegt. Auch Staat, Gemeinden und parastaatliche Organisationen müssen sich ihrer gesellschaftlichen Verantwortung im Bereich der Berufsausbildung stellen, indem sie selber verstärkt ausbilden, neue weniger qualifizierte Karrieren schaffen oder zu mindestens Unternehmen, denen sie Arbeitskräfte abwerben, finanziell entschädigen.

Die vorliegende Umfrage versteht sich nicht als finale Bestandsaufnahme, sondern als ein Stimmungsbarometer und als Ausgangsbasis für eine grundlegende Diskussion mit Entscheidungsträgern aus Politik und Schule. Im Bereich der Orientierung scheint einer der Knackpunkte im Bereich der Berufsausbildung zu liegen. Die Zusammenarbeit zwischen Schule und Unternehmen muss verbessert werden, wohlwissend, dass in einer dualen Ausbildung das Unternehmen als gleichgestellter Partner gesehen werden muss, dessen Anliegen nicht einfach ignoriert oder übergangen werden können.

Die allermeisten Unternehmen, die sich an dieser Umfrage beteiligt haben, stehen noch zum Modell Handwerk, das für eine starke Grundausbildung steht und eine gute Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Schule voraussetzt. Es wäre schade nicht von dieser „noch“ positiven Grundausstellung zu profitieren um endlich die richtige Weichenstellungen vorzunehmen, um die Berufsausbildung nachhaltig aufzuwerten und als positives Bildungsangebot zu positionieren.





IFSB

300 professionnels formés de plus pour le secteur de la construction.

A l'heure où le secteur luxembourgeois de la construction connaît une véritable évolution, la transition énergétique et numérique tout comme les nouvelles technologies lui offrent de nouvelles perspectives auxquelles il doit s'adapter. La formation et l'accompagnement professionnel du secteur prennent alors toute leur importance.

La cérémonie, certes officielle mais surtout conviviale, de remise des diplômes a ainsi permis de récompenser près de 300 professionnels, parmi lesquels des maçons, des chefs d'équipe, des conducteurs d'engins, des grutiers ou encore des métresseurs. Tous ont été honorés en présence de Monsieur le Ministre du Travail, de l'Emploi et de l'Économie sociale et solidaire Nicolas SCHMIT et des membres du conseil d'administration du Conseil pour le Développement Économique de la Construction (CDEC), de représentants d'entreprises de construction et d'administrations luxembourgeoises.

En ouverture de cet événement, Messieurs Christian COLAS et Bruno RENDERS, respectivement Président et Directeur de l'IFSB, ont chaleureusement congratulé les lauréats pour leurs parcours et leurs implications. Tous deux se sont entendus pour rappeler que la réussite et la prospérité d'une entreprise passe avant tout par la for-



De gauche à droite : Bruno Renders, Nicolas Schmit et Christian Colas lors de la remise des diplômes.

mation des salariés, dont les compétences doivent s'adapter aux besoins et aux évolutions techniques et technologiques du secteur.

Ce discours a été partagé par Monsieur le Ministre du Travail, de l'Emploi et de l'Économie sociale et solidaire Nicolas SCHMIT, activement engagé pour la formation et la prévention dans le secteur de la construction. Les récents diplômés sont désormais investis de nouvelles missions et d'un défi de taille : construire un avenir durable pour tous.



mpme
mutualité des p.m.e.

- Echtzeitortung/
Localisation en temps réel
- Positionshistorie/
Historique des positions
- Auswertungen/
Evaluations
- Fuhrparkmanagement/
Management du parc automobile
- Alarmfunktionen/
Fonctions d'alarme
- Zusatzlösungen/
Solutions complémentaires

WinFleet®

NEW!

- Fahreridentifikation
- Mobile Zeiterfassung
- Objektortung
- Und vieles mehr
- Identification du chauffeur
- Saisie mobile temps de présence
- Suivi des biens
- Et bien plus encore



SkyCom S.à r.l. | 45A, rue des Romains | L-5433 Niederdonven
Tel.: +352 76 92 31-1 | info@skycom.com | www.skycom.com



Depuis 1949 aux
côtés des P.M.E.
luxembourgeoises





DIGITALT HANDWIERK

Le CRM dans l'artisanat : Comment réussir la mise en œuvre du projet ?

La fidélité de la clientèle est un facteur important pour le succès d'une entreprise. Cela vaut également pour les entreprises artisanales. Dans ce contexte, un CRM est souvent le meilleur moyen d'offrir un service client professionnel. Vous trouverez ici ce qu'est un CRM et comment vous pouvez en bénéficier, ce que vous devez prendre en compte lors de sa mise en place et quels sont les coûts et la durée de l'installation.

Qu'est-ce un CRM

CRM est l'acronyme de Client Relations Management, donc un outil pour la gestion active de vos relations clients. Une entreprise qui exploite un CRM met en avant la valeur du client pour le succès et l'existence d'une entreprise tournée vers l'avenir. Les tendances actuelles, caractérisées par le multimédia et la mobilité, les processus d'acquisition et de fidélisation de la clientèle sont souvent soutenus par une informatique puissante. Les systèmes CRM jouent un rôle majeur dans ce contexte.

Les avantages du CRM

Un CRM offre deux groupes d'avantages : les avantages pour les clients et la plus-value pour l'entreprise artisanale. Vos clients bénéficient d'un CRM dans le sens d'une qualité de service nettement accrue. Étant donné que l'entreprise se concentre sur le client et que chaque interaction avec le client laisse une trace sur le PC, les clients ont toujours à faire à un interlocuteur compétent qui a accès sur les informations contenues dans le dossier. Des boucles d'attente ou une période de temps plus longue avant un rappel ne sont plus une fatalité.

Qu'il s'agisse d'une plainte, d'un client qui a manifesté son intérêt pour un produit ou d'un service ou de la planification d'un projet d'envergure : le client se sent pris au sérieux et apprécié. C'est la base d'une satisfaction client élevée et donc un facteur important pour le succès de votre entreprise. Le CRM est donc une véritable opportunité pour les entrepreneurs qui veulent développer une orientation client.

Mise en place d'un projet CRM dans une entreprise artisanale : Qu'est-ce qui est important ?

Le CRM ne peut être implémenté que si tous les départements d'une entreprise qui sont plus tard amenés à utiliser le CRM y sont impliqués. Le CRM ne doit pas être compris comme un mal nécessaire qui implique les coûts et les efforts d'une installation complexe. Le CRM est un instrument qui a le potentiel d'offrir une série d'avantages.

Le marketing et la vente, le service à la clientèle, la planification et le développement sont des processus dans lesquels le CRM peut poser une base solide pour le contact client. Un bref exemple est fourni pour illustrer cela.

Un client a remis sa voiture pour réparation ou a demandé une estimation des coûts dans un atelier et prend des renseignements par téléphone. Chaque employé de l'entreprise impliqué dans ce processus a accès au système CRM. Là sont répertoriées toutes les informations qui ont été discutées avec le client, si les pièces de rechange nécessaires à la réparation ont été commandées et livrées et dans quelle mesure le processus de réparation a progressé. Même si l'interlocuteur initial du client est en vacances, n'est pas sur son lieu de travail ou en maladie, l'entreprise est en mesure de fournir les informations pertinentes au client. Cela n'est toutefois possible que si tout ce qui est lié au contact d'un certain client est effectivement enregistré dans le système CRM.

D'autres processus tels que la facturation et la création de devis peuvent également être gérés dans CRM et partiellement automatisés.

Il est également important qu'un système CRM corresponde bien aux particularités et aux besoins de votre entreprise artisanale. Cela commence avec la taille d'une entreprise et se poursuit avec le nombre de ses produits jusqu'au nombre de clients qui ont besoin d'un soutien professionnel. Cela signifie que lors du choix d'un système CRM, il convient de choisir un système qui peut être adapté directement à l'entreprise. En outre, il faut veiller à ce que l'informatique existante puisse servir de base à la mise en œuvre d'un système CRM. La configurabilité des systèmes par rapport à la demande réelle est également un facteur important dans ce contexte.

Attention aux pièges

Lors de l'introduction du CRM, il y a des facteurs essentiels à prendre en compte. Une source d'erreur typique est, par exemple, l'adoption d'un système CRM qui peut avoir fait ses preuves, mais qui ne convient pas du tout à votre entreprise et à ses caractéristiques particulières.

D'une manière générale, il faut éventuellement s'adresser à un professionnel, si les compétences pour mener à bien ce projet ne sont pas disponibles au sein de l'entreprise. Les petites entreprises artisanales, en particulier, devraient également veiller à ce qu'un système CRM ne nécessite pas beaucoup d'entretien et

« Un CRM est souvent le meilleur moyen d'offrir un service client professionnel. »

que la prise en main et l'utilisation soit aussi aisée et conviviale que possible.

Inclure les employés dans le processus CRM dès le début

Déjà, la planification du CRM devrait toujours être effectuée en collaboration avec vos employés. Il est donc important de clairement identifier les besoins avant de se décider pour une solution CRM.

Quels sont les problèmes qui surviennent dans la communication quotidienne avec les clients et comment les éviter au mieux ?

Si vous franchissez cette étape au début de votre processus CRM, vous avez deux avantages importants. D'une part, vous recevez des informations importantes de la part de ceux qui sont les plus proches des clients. D'autre part, vos employés ont le sentiment d'être pris au sérieux dans leurs opinions. Cette appréciation est une bonne base pour l'implémentation du processus CRM dans votre entreprise.

Quels sont les coûts et la durée du projet ?

Un certain nombre de facteurs jouent un rôle, de sorte à ce qu'il est difficile de chiffrer un projet sans connaître l'envergure exacte. Combien d'employés travaillent dans votre entreprise et ont besoin d'être formés au CRM ? Quels sont les coûts du logiciel ou de la solution cloud ? Souhaitez-vous compter sur un soutien externe ? Tout cela détermine le coût de l'implémentation du CRM et sa durée, qui peut varier de quelques semaines à plusieurs mois.



Centre de compétences Digitalt Handwerk

Vous planifiez un projet de CRM ou tout autre projet de transformation numérique. Le Centre de Compétences Digitalt Handwerk se fera un plaisir de vous conseiller dans les domaines de la stratégie commerciale, des scénarios de mise en œuvre, de l'optimisation financière et des programmes Fit4.



Fédération des Artisans
c.reuter@fda.lu
+352 42 45 11 - 28
www.fda.lu



DIGITALT HANDWIERK

CRM im Handwerksbetrieb: Wie setze ich das Projekt erfolgreich um?

Kundenbindung ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg eines Unternehmens. Das gilt auch für Handwerksbetriebe. Ein CRM ist in diesem Zusammenhang oft der optimale Weg für eine professionelle Kundenbetreuung. Hier erfahren Sie, was ein CRM ist und wie Sie davon profitieren, was Sie bei der Einrichtung beachten müssen und wie es mit Kosten und Dauer der Installation aussieht.

CRM unter der Lupe

CRM ist die Abkürzung für Customer Relationship Management, also die Art und Weise, wie Sie die Beziehungen zu Ihren aktuellen und künftigen Kunden gestalten. Ein Unternehmen, das CRM betreibt, erkennt den Wert des Kunden für Umsatz und Gewinn und damit für den Erfolg und die Existenz eines zukunftsorientierten Unternehmens. In den modernen Zeiten, die von Multimedia und Mobilität geprägt sind, werden die Prozesse von Kundengewinnung und -bindung oft mit leistungsstarker IT unterstützt. Die sogenannten CRM-Systeme, die sich auch für den Handwerksbetrieb eignen, werden im Folgenden genauer erläutert.

Die Vorteile des CRM im kompakten Überblick

Ein CRM beinhaltet zwei Gruppen von Vorteilen: die Vorzüge für die Kunden und den Profit für den Handwerksbetrieb. Ihre Kunden profitieren von einem CRM im Sinne einer deutlich gestiegenen Servicequalität. Dadurch, dass der Fokus im Unternehmen auf den Kunden als Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit gerichtet und jede Interaktion mit dem Kunden im PC hinterlegt ist, haben Neu- und Bestandskunden sowie Interessenten immer einen Ansprechpartner in Ihrem Betrieb, der aufgrund der im Computer hinterlegten Informationen ein kompetentes Gespräch anbieten kann. Lange Warteschleifen oder eine größere Zeitspanne bis zu einem Rückruf sind nicht mehr nötig.

Egal, ob es um eine Reklamation, das Interesse an einem Produkt oder einer Dienstleistung oder die Planung eines größeren Projekts geht: Der Kunde fühlt sich ernst genommen und in seinen Bedürfnisse wertgeschätzt. Dies ist Grundlage für eine hohe Kundenzufriedenheit und damit ein wichtiger Faktor für den Erfolg Ihres Unternehmens. CRM ist also eine echte Chance für jenen Handwerksbetrieb, der sich aufgrund hoher Konkurrenz am Markt kundenorientierter aufstellen möchte.

Umsetzung eines CRM Projektes im Handwerksbetrieb: Was ist wichtig?

Die Umsetzung von CRM gelingt nur, wenn alle Abteilungen eines Betriebs auch an ihr beteiligt sind. CRM darf nicht als Fluch verstanden werden, der Kosten und Mühen einer aufwendigen Installation mit sich bringt. CRM ist der Segen, der mit einer optimalen Kundenpflege die Zukunft eines Unternehmens gestalten kann, und sollte auch so begriffen werden. Deshalb ist es wichtig, dass das CRM im ganzen Betrieb eher gelebt als nur umgesetzt wird.

Marketing und Vertrieb, Kundendienst, Planung und Entwicklung sind Prozesse, in denen CRM eine wichtige Grundlage für den Kundenkontakt legen kann. Ein kurzes Beispiel soll dies erläutern.

Ein Kunde hat in einem Handwerksbetrieb sein Auto zur Reparatur gegeben oder einen Kostenvoranschlag angefragt und fragt telefonisch nach, wann er mit der Fertigstellung rechnen kann. Jeder Mitarbeiter in dem Betrieb, der in diesen Prozess eingebunden ist, hat Zugang zum CRM-System. So ist deutlich zu erkennen, was

mit dem Kunden besprochen wurde, ob die für die Reparatur nötigen Ersatzteile bestellt und geliefert wurde und wie weit der eigentliche Reparaturprozess fortgeschritten ist. Selbst dann, wenn der eigentliche Ansprechpartner des Kunden gerade im Urlaub, nicht am Platz oder krank zu Hause sein sollte, erhält der Kunde ohne aufwendige Rückfragen bei Kollegen die gewünschte Information. Dies gelingt jedoch nur dann, wenn alles, was mit dem Kontakt zu einem bestimmten Kunden verbunden ist, auch wirklich im CRM-System festgehalten wurde.

Auch andere Prozesse wie Rechnung- und Angebotserstellung lassen sich im CRM darstellen und teilweise automatisieren.

Wichtig ist auch, dass ein CRM-System gut zu den Eigenheiten und Bedürfnissen Ihres Handwerksbetriebs passt. Das beginnt bei der Größe eines Betriebs und geht über die Zahl seiner Produkte bis hin zur Anzahl der Kunden, die professionell betreut werden sollen. Das bedeutet, dass bei der Auswahl des CRM ein System gewählt werden sollte, das direkt auf einen meist regional tätigen Handwerksbetrieb maßgeschneidert werden kann und nicht für die internationale Ausrichtung eines Großkonzerns konzipiert ist. Gelingt dies, sind auch die Kosten für ein CRM häufig bereits im optimalen Rahmen. Zudem ist darauf zu achten, dass die bestehende IT die Grundlage für die Implementierung eines CRM-Systems gut bereitstellen kann. Auch Konfigurierbarkeit der Systeme im Hinblick auf den tatsächlichen Bedarf ist in diesem Zusammenhang ein wichtiger Faktor.

Auf Fallen achten

Bei der CRM-Einführung gibt es wesentliche Dinge zu beachten. Typische Fehlerquelle ist zum Beispiel die Übernahme eines CRM-Systems, das sich vielleicht in Testergebnissen bewährt hat, aber zu Ihrem Betrieb und dessen Besonderheiten überhaupt nicht passt. Generell muss auch sichergestellt sein, dass bei fehlender Kompetenz im Betrieb auf dem Gebiet CRM professionelle Unterstützung rekrutiert wird. Gerade kleinere Handwerksbetriebe achten am besten auch darauf, dass ein CRM-System nicht hohen Wartungsaufwand bietet und von den Mitarbeitern nicht nur leicht erlernt, sondern auch benutzerfreundlich angewandt werden sollte.

Mitarbeiter von Anfang an in den CRM-Prozess einbeziehen

Bereits die Planung des CRM sollten Sie immer in Zusammenarbeit mit ihrem Mitarbeitern durchführen. Warum? Ganz einfach! Sie sind es, die die Maßnahmen der Kundengewinnung und Kundenbindung durchführen müssen. Daher ist es wichtig, vor der CRM-Auswahl Gespräche mit den Mitarbeitern zu führen, welche Probleme in der täglichen Kommunikation mit den Kunden entstehen und wie diese am besten vermieden werden können. Wenn Sie diesen Schritt an den Beginn Ihres CRM-Prozesses stellen, haben Sie zwei wichtige Vorteile. Zum einen erhalten Sie wichtige Informationen von denen, die den Kunden am nächsten sind. Zum Anderen fühlen sich Ihre Mitarbeiter in Ihrer Meinung ernst genommen. Diese Wertschätzung ist eine gute Grundlage für die Implementierung des CRM-Prozesses in Ihrem Betrieb.

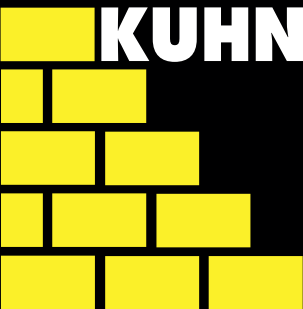
Was sind die Kosten und die Projektdauer?

Hier spielen eine Menge Faktoren eine Rolle, sodass die Angabe konkreter Werte an dieser Stelle unseriös wäre. Ein bereits bestehendes Know-how in Sachen CRM ist für die Antwort ebenso wichtig wie die Größe von Unternehmen und Kundenzahl oder die bereits bestehenden IT-Voraussetzungen. Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Betrieb und müssen auf das CRM geschult werden? Welche Kosten kann Ihr Handwerksbetrieb dafür überhaupt aufbringen? Soll auf externe Unterstützung gebaut werden? All das bestimmt die Kosten für die CRM-Einführung und auch deren Dauer, die von wenigen Wochen bis zu Monaten reichen kann. Es lohnt sich jedoch jeder Zeitraum, denn Kundenzufriedenheit ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für ein Unternehmen und damit natürlich auch für den Handwerksbetrieb!

Il n’y a pas de petits projets.
Nous réalisons tous les travaux.



Nous nous dévouons afin de vous offrir le meilleur service et de réaliser un travail de haute qualité, tant pour vos projets d’envergure que pour vos petits tracas du quotidien.



Sie planen ein CRM oder ein anderes digitales Transformationsprojekt. Das Centre de Compétences Digitalt Handwerk berät Sie gerne in den Bereichen Geschäftsstrategie, Umsetzungsszenarien, Finanzoptimierung sowie bei allen Fit4 Programmen.



WEDO.LU

La Landing Page : L'outil marketing puissant pour les entreprises artisanales !

Wedo.lu est la plateforme de la Fédération des Artisans pour dynamiser le marketing digital des entreprises artisanales.

Même si une majorité des chefs d'entreprises ont conscience des enjeux du numérique, peu ont les moyens financiers et les compétences pour s'y mettre sérieusement. Les propriétaires de petites entreprises ont de nombreuses responsabilités et trop peu de temps pour mettre en place une stratégie marketing.

De nos jours, un site Web est indispensable, tout comme une page Facebook. Entre ces deux pôles, les Landing Pages représentent un levier incontournable du marketing PME pour mieux communiquer avec une clientèle existante et avec des prospects grâce à une communication plus ciblée.

C'est quoi au fait une Landing Page ?

Une landing page (aussi appelée page d'atterrissage, page de destination, page de renvoi ou page de vente) est une page web indépendante du reste de votre site web. Ultra ciblée, c'est une page de conversion servant à transformer l'intention de votre visiteur en action.

Une landing page, ce n'est donc pas une version abrégée de votre site web ! C'est une page autonome créée spécialement pour soutenir une campagne marketing ou encadrer un événement spécial (porte ouverte, lancement d'un service, spécialisation de votre entreprise). Son objectif est de convaincre les visiteurs de passer à l'action en vous contactant ou en laissant ses coordonnées de contacts en vue d'une entrée en relation.

Pourquoi utiliser une Landing Page ?

Chacune de ses actions poursuit un objectif spécifique. Ce n'est donc pas vers votre site web que vous devez diriger vos visiteurs, mais vers une landing page ciblée en fonction de l'action visée

Apprenez à créer vos Landing pages sur wedo.lu

Wedo.lu vous permet de créer facilement vos propres Landing pages pour dynamiser votre marketing digital et toucher de



« Une landing page, ce n'est donc pas une version abrégée de votre site web ! »

nouveaux clients. Nous offrons des formations de prise en main de l'outil pour que vous puissiez créer vos propres landing pages mais également des solutions clés en main pour référencer votre landing page en première page de Google. Avec wedo.lu vous pouvez facilement créer vos propres Landing Pages pour dynamiser votre marketing et toucher de nouveaux clients. Wedo.lu offre des formations de prise en main ou des solutions clé en main.

Wedo.lu est une initiative de la Fédération des Artisans pour ses membres

N'hésitez pas à nous contacter :

Wedo.lu
s.poletto@wedo.lu
+352 42 45 11 - 44

WEDO.LU

Die Landingpage: Das leistungsstarke Marketing- instrument für Handwerksbetriebe.

Wedo.lu ist die Marketingplattform der Fédération des Artisans.

Auch wenn sich die Mehrheit der Unternehmer den Herausforderungen des digitalen Marketings bewusst ist, haben nur wenige die finanziellen Mittel und die technischen Fähigkeiten, um eigenständig aktiv zu werden. Unternehmer haben viele Verantwortlichkeiten und deshalb wenig Zeit für die Formulierung und die Umsetzung einer Marketingstrategie. Mit wedo.lu wollen wir die Unternehmen bei ihren Bemühungen unterstützen.

Heutzutage ist eine Website unerlässlich, genau wie eine Facebook-Seite. Zwischen diesen beiden Polen stellen Landing Pages einen wesentlichen Hebel im KMU-Marketing dar, um gezielter mit bestehenden Kunden und Interessenten zu kommunizieren.

Was ist eine Landingpage überhaupt?

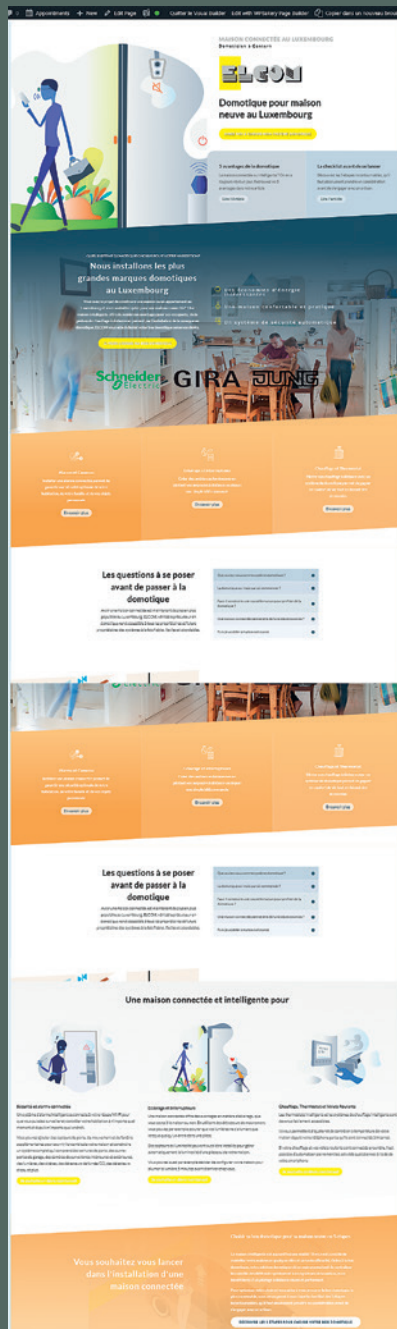
Eine Landingpage ist eine Webseite, die unabhängig von ihrer eigentlichen Website funktioniert. Eine Landingpage ist keine gekürzte Version Ihrer Website!

Es handelt sich um eine autonome Seite, die speziell zur Unterstützung einer Marketingkampagne oder zur Durchführung eines speziellen Events (offene Tür, Einführung eines Service, Spezialisierung Ihres Unternehmens) erstellt wurde. Ziel ist es, die Besucher davon zu überzeugen, aktiv zu werden, indem sie sich mit Ihnen in Verbindung setzen oder Ihre Kontaktdaten hinterlassen.

Warum eine Landingpage verwenden?

Jede ihrer Aktionen hat ein bestimmtes Ziel. Daher sollten Sie Ihre Besucher nicht auf Ihre Website lenken, sondern auf eine Landingpage, die entsprechend der angestrebten Aktion ausgerichtet ist.

Wedo.lu ermöglicht es Ihnen, ganz einfach Ihre eigenen Landingpages zu erstellen, um Ihr Marketing zu verbessern und neue Kun-



„Eine Landingpage ist keine gekürzte Version Ihrer Website!“

den zu erreichen. Wir bieten Schulungen für den Einstieg in das Tool an aber auch schlüsselfertige Lösungen, um Ihre Landingpage auf der ersten Seite von Google wieder zu finden.

Wedo.lu ist eine Initiative der Fédération des Artisans zugunsten ihrer Mitglieder

Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen:

Wedo.lu
s.poletto@wedo.lu
+352 42 45 11 - 44



CHRONIQUE

Congé annuel des salariés.

Le congé annuel, régi par les articles L.233-1 à L.233-20 du Code de travail constitue un droit pour le salarié auquel il ne pourra pas refuser. Il a pour finalité le repos et le loisir du salarié pendant l'année de calendrier.

Indépendamment de l'âge et de l'ancienneté du salarié, la durée du congé annuel de récréation est de 5 semaines, à savoir 25 jours de congé par année.

Le congé est, en principe, fixé à la demande et selon les désirs du salarié. Actuellement, c'est l'article L. 233-3 du Code du travail qui dispose que « l'année de congé est l'année de calendrier ». Cela signifie en principe que, sauf les cas exceptionnels, le salarié qui ne demande pas son congé avant la fin de l'année se voit confronté à la suppression au 31 décembre de tout excédant de congé. Mais multiples sont les entreprises qui adoptent un régime de souplesse et autorisent le report de quelques jours de congé jusqu'au 31 mars de l'année suivante. Dans le passé, la Cour de Justice a déjà rendu des arrêts allant dans le sens que le salarié qui tombe malade en période de fin d'année et de ce fait n'est pas en mesure de prendre son congé, ne le perd pas, mais peut le reporter.

Qu'en est-il cependant lorsque les cas exceptionnels comme la maladie ne font aucun obstacle à la prise de congé du salarié mais que ce dernier refuse délibérément de prendre ses congés annuels payés avant la fin de la période de report respectivement avant la fin de la relation de travail ?

Récemment, le 6 novembre 2018, la Cour de Justice de l'Union Européenne (ci-après la « CJUE ») a rendu deux nouveaux arrêts en la matière suite à une question préjudicielle lui adressée par le tribunal administratif supérieur de Berlin-Brandebourg ainsi que par la Cour fédérale du travail en Allemagne demandant si le droit de l'Union Européenne s'opposait à une réglementation nationale prévoyant la perte des congés annuels payés non pris et la perte de l'indemnité financière au titre desdits congés lorsque le travailleur n'avait pas formulé sa demande de congé avant la cessation de

la relation de travail. En effet, le tribunal administratif supérieur de Berlin-Brandebourg avait été saisi par Monsieur Sebastian KREUZIGER qui avait effectué un stage payé de préparation aux professions juridiques auprès du Land de Berlin. Avant la fin de son stage, il s'est abstenu de prendre ses congés annuels payés et a demandé une indemnité financière en compensation. Le Land le lui a refusé.

La Cour fédérale du travail allemande, elle, fut saisie par Monsieur Tetsuji SHIMIZU qui fut invité par son employeur à prendre ses congés restants deux mois avant la fin de la relation de travail. Ce dernier ne prit que 2 jours et demanda une indemnité financière pour le solde des congés non pris. Son employeur refusa également de faire droit à sa demande. Suivant interprétation de la directive 2003/88/CE, il est de principe qu'un salarié ne peut perdre automatiquement ses jours de congé annuels payés ainsi que, corrélativement, son droit à une indemnité financière au titre des congés non pris du seul fait qu'il n'a pas pris l'initiative de faire une demande de congé avant la cessation de la relation de travail. En effet, le travailleur représente la partie la plus faible dans la relation de travail et ceci pourrait avoir comme conséquence que ce dernier puisse être dissuadé de faire valoir ses droits par crainte que la revendication de ses droits ne puisse avoir une influence négative sur sa relation de travail.

La CJUE met cependant en évidence dans ses deux arrêts que le droit du salarié à ses congés restants peut s'éteindre s'il a été mis en mesure de prendre ses congés par son employeur, notamment par une information adéquate de ce dernier. Lorsque le travailleur refuse délibérément et en toute connaissance de cause de prendre ses congés, malgré avoir été mis en mesure d'exercer son droit par l'employeur, le droit l'UE ne s'oppose pas à la perte de ce droit ni, en cas de cessation de la relation de travail, à l'absence d'une indemnité financière

« L'objectif de l'instauration d'un droit au congé annuel tient à la nécessité de garantir à tout travailleur le bénéfice d'un repos effectif dans le but protéger efficacement sa sécurité et sa santé. »

pour congé non pris. L'objectif de l'instauration d'un droit au congé annuel tient à la nécessité de garantir à tout travailleur le bénéfice d'un repos effectif dans le but protéger efficacement sa sécurité et sa santé.

Toute interprétation des dispositions de l'Union Européenne de nature à inciter le salarié à s'abstenir délibérément de prendre ses congés annuels payés durant les périodes de référence ou de report applicables est dès lors incompatible avec l'objectif des dispositions analysées. Bien que le type d'information adéquate que l'employeur est censé transmettre à son salarié afin de le mettre en mesure de prendre ses congés n'est actuellement pas défini de façon précise, notre recommandation serait celle, par exemple, d'obliger le salarié à fixer son congé dès le début de l'année et de le mettre ainsi en mesure de prendre ses congés. Différents secteurs bénéficiant déjà de périodes de congés collectifs, d'autres entreprises pourront d'un commun accord avec la délégation ou les salariés concernés fixer des périodes de fermeture de leur établissement sous condition de le notifier endéans le premier trimestre aux salariés concernés.

Une autre possibilité serait d'indiquer sur la fiche de salaire du salarié en milieu d'année calendrier (p.ex. juillet), en gras souligné, pas seulement le nombre de jours de congé restant à prendre par le salarié avant la fin de l'année, mais également une invitation claire et non équivoque de demander et prendre ses congés.



Fédération des Artisans
s.scombussolo@fda.lu
+352 42 45 11-35
f.lentz@fda.lu
+352 42 45 11-35
www.fda.lu

MIR DRÉCKE BESSER

Association des
Maîtres Imprimeurs
du Grand-Duché
de Luxembourg

AMIL
www.amil.lu





Anbei finden Sie den
Zeitraum zu den
kommenden Sozial-
wahlen. Besuchen
Sie auch die
www.electionssociales
wo weiterführende
Informationen verfügbar
sind.

Die Einsetzung des
Personalausschusses darf
nicht vor diesem Datum
und im Falle einer
Anfechtung nicht vor
der Entscheidung des
Direktors der ITM
stattfinden.

PERSONALAUSSCHÜSSE

Zeitplan für die Sozialwahlen vom 12. März 2019.

Gültig für Unternehmen, die von Montag bis Freitag oder ununterbrochen arbeiten.

Freitag 11. Januar (mindestens zwei Monate vor der Wahl)

Zusendung des Zulassungs-codes zur staatlichen Plattform für die Durchführung der Ausschusswahlen.

Freitag 01. Februar (am ersten des Monats welcher dem ersten Aushang vorausgeht)

Errechnen/ermitteln der Zahl der Arbeitnehmervertreter, welche zu wählen sind.

Montag 11. Februar (mindestens einen Monat vor der Wahl)

- Aushang durch den Betriebsleiter einer Mitteilung, auf der das Datum, der Ort, der Zeitpunkt des Wahlbeginns bzw. -schlusses sowie die Anzahl der zu wählenden Vertreter angekündigt wird;
- Sofortiges Weiterleitung einer Kopie dieser Mitteilung an die Direktion der ITM;
- Letzter Tag zum Einreichen, durch den Betriebsleiter oder den Personalausschuss, eines Antrags auf ministerielle Genehmigung für die Durchführung der Briefwahl für abwesende Beschäftigte.

Montag 18. Februar nach Betriebsschluss (drei Wochen vor dem Wahltag)

- Letzter Tag an dem der Betriebsleiter die Wählerlisten zur Einsichtnahme aller Betroffenen hinterlegen muss, auf denen alle Beschäftigten alphabetisch aufgeführt sind und welche über das aktive und/oder passive Wahlrecht verfügen;
- Aushang, mit dem Hinweis, dass gegen diese Listen innerhalb von drei Tagen Einspruch erhoben werden kann;
- Sofortige Weiterleitung einer Kopie der Wählerlisten und des Aushangs an die ITM.

Von Dienstag 19. bis Donnerstag 21. Februar (innerhalb der drei Arbeitstage nach der Hinterlegung)

Frist zum Vorbringen eventueller Einsprüche gegen die Wählerlisten beim Betriebsleiter.

Montag 25. Februar um 18:00 Uhr (15 Kalendertage vor dem Tag des Wahlbeginns)

- Letzter Tag und letzter Zeitpunkt für das Einreichen der Kandidaturen / Kandidatenlisten.
- Mögliche Verlängerung dieser Frist, wenn keine oder unzureichend Kandidaten vorhanden sind (Donnerstag, 28. Februar 18:00), dies

geschieht durch Aushang und Information (Kopie an die ITM).

- Sollte vom Premierminister keine Ordnungsnummer für die jeweiligen Kandidatenlisten zugeteilt worden sein, erfolgt die Festlegung und Vergabe einer gemeinsamen Ordnungsnummer für die Gewerkschaften und die Wählergruppierungen durch den Direktor der ITM, und zwar auf einen an ihn gerichteten entsprechenden Antrag hin.

Mittwoch 06. März 2019 (Vier Arbeitstage vor dem Tag des Wahlbeginns)

- Registrierung der Vor- und Nachnamen, der Nationalität sowie der Sozialversicherungsnummer der rechtsgültig zurückgehaltenen Kandidaturen auf der elektronischen Plattform.

Von Donnerstag 07. bis Montag 11. März (die letzten drei Arbeitstage vor dem Wahltermin)

Aushang der Kandidaturen im Betrieb (bei Briefwahl und bei Wahlen, die sich über mehrere Tage erstrecken, muss der Aushang folglich früher stattfinden).

Dienstag 12. März (durch Ministerialverordnung festgelegter Wahltag)

Der Wahltag umfasst:

- a) Eröffnen des Wahlbüros zum im ersten Aushang festgelegten Termin;
- b) die Wahlen;
- c) Schließen des Wahlbüros zum im ersten Aushang festgelegten Zeitpunkt;
- d) die Auszählung der Stimmen (unmittelbar nach dem Wahlschluss);
- e) die Abfassung des Protokolls über den Wahlverlauf (unmittelbar nach der Auszählung);
- f) die sofortige Weiterleitung einer Kopie dieses Protokolls an die Direktion der ITM.

Von Mittwoch 13. bis Freitag 15. März (während der drei Tage nach der Wahl)

Aushang, durch den Betriebsleiter, der Liste der gewählten Vertreter (ordentliche Vertreter und Stellvertreter).

Montag 01. April (innerhalb von zwei Wochen nach dem letzten Tag des Ergebnisaushangs)

Letzter Tag zur Einreichung von Anfechtungen durch einen eingeschriebenen Brief an den Direktor der ITM, wobei der Poststempel ausschlaggebend ist.

Dienstag 02. April (nicht vor Ablauf der Frist von 15 Tagen nach dem letzten Tag des Ergebnisaushangs)

DÉLÉGATIONS DU PERSONNEL

Échéancier pour les élections sociales du 12 mars 2019.

Destiné aux entreprises travaillant du lundi au vendredi ou selon un système continu.

Vendredi 11 Janvier (au moins deux mois avant les élections)

- Réception du code d'identification sur la plateforme étatique dédiée aux élections sociales.

Vendredi 01 Février (le premier du mois précédant le premier affichage)

Date de computation de l'effectif servant à établir le nombre de délégués à élire.

Lundi 11 Février (au moins un mois avant les élections)

- Affichage, par le chef d'établissement, d'un avis annonçant la date, le lieu et l'heure du début et de la clôture du scrutin ainsi que le nombre de délégués à élire;
- Transmission immédiate d'une copie de cet avis à la Direction de l'ITM;
- Date limite pour l'introduction, par le chef d'établissement ou la délégation, d'une demande d'autorisation ministérielle pour le vote par correspondance des salariés absents.

Lundi 18 Février au Soir (trois semaines avant le jour des élections)

- Date limite pour le dépôt, à la consultation des intéressés par le chef d'établissement, des listes électorales indiquant les salariés admis à l'électorat actif ou/et passif;
- Affiche faisant appel à la réclamation, dans les 3 jours, contre ces listes;
- Transmission immédiate d'une copie de ces listes électorales et de l'affiche à la Direction de l'ITM.

Du Mardi 19 au Jeudi 21 Février (dans les trois jours ouvrables suivant le dépôt)

Délai de présentation, auprès du chef d'établissement, des réclamations éventuelles contre les listes électorales.

Lundi 25 Février à 18 heures (15 jours calendrier précédant celui de l'ouverture du scrutin)

- Date et heure limites pour le dépôt des candidatures.
- En cas d'absence ou d'un nombre insuffisant de candidats, prolongation de trois jours de ce délai (Jeudi 28 Février 18:00 heures), par affichage et information (copie à l'ITM).
- Détermination et attribution d'un numéro d'ordre commun aux organisations syndicales et aux groupes d'électeurs par le Directeur de l'ITM, sur demande conforme lui adressée.

Mercredi 06 Mars (4 jours ouvrables précédant le scrutin)

- Enregistrement des candidatures sur la plateforme en mentionnant les prénom et nom, le matricule de sécurité sociale ainsi que la nationalité des candidats

Du Jeudi 07 Mars au Lundi 11 Mars (les trois derniers jours ouvrables précédant le scrutin)

Affichage des candidatures dans l'établissement. (En cas de vote par correspondance et en cas de vote s'étendant sur plusieurs jours, le commencement de l'affichage doit être avancé en conséquence!)

Mardi 12 Mars (jour du scrutin fixé par arrêté ministériel)

Jour du scrutin impliquant:

- a) l'ouverture du bureau électoral à l'heure fixée dans le premier affichage
- b) les élections
- c) la clôture du bureau électoral à l'heure fixée dans le premier affichage
- d) le dépouillement du scrutin (immédiatement après la clôture du scrutin)
- e) l'établissement du procès-verbal des opérations électorales (immédiatement après le dépouillement)
- f) transmission immédiate d'une copie de ce procès-verbal à la Direction de l'ITM.

Du Mercredi 13 au Vendredi 15 Mars (durant les trois jours consécutifs au scrutin)

Affichage, par le chef d'établissement, de la liste des délégués élus (effectifs et suppléants).

Lundi 01 Avril (dans les quinze jours qui suivent le dernier jour de l'affichage du résultat)

Date limite pour l'introduction des contestations, par lettre recommandée, adressée au Directeur de l'ITM, le cachet de la poste faisant foi.

Mardi 02 Avril (pas avant l'expiration du délai de 15 jours qui suivent le dernier jour de l'affichage du résultat)



Fédération des Artisans
f.engels@fda.lu
+352 42 45 11 - 30
www.fda.lu

Nous vous proposons
ci-joint l'échéancier en
vue des élections sociale.
Visitez aussi le site
www.electionssociales.lu

L'installation de
la délégation ne peut avoir
lieu avant cette date et
en cas de contestation,
avant la décision
du directeur de l'ITM.



BÂTIMENTS PUBLICS / ADMINISTRATIFS / RÉSIDENTIELS
GÉNIE CIVIL - INDUSTRIES & COMMERCE

L'EXPÉRIENCE AU SERVICE D'UNE QUALITÉ DURABLE.

15, rue de l'Usine
L-3754 Rumelange
☎ 56 46 36 1
www.poeckes.lu

agri-distribution
WOLFF-WEYLAND

Matériels agricoles | Motoculture | Matériels communaux et forestier



ESAGONO ENERGIA



ESAGONO Gastone - 100% électrique

Homologation EU-N1
• Vitesse jusqu'à 45 km/h

Cabine confortable

- Compteur digitale
- Direction assistée
- Siège et volant réglable
- Chauffage, radio



Châssis en Alu

Capacité de
charge jusqu'à
1250 kg

Démo sur demande
+352 236 37-200

Batteries puissantes

- Lithium-Ion ou Plomb
- Autonomie jusqu'à 130 km

Nombreuses applications possibles

- Long ou court châssis
- Version Pick-Up
- Version Fourgon
- Version Minibus (7 personnes) et beaucoup d'autres (camion-poubelle, camion pompier, ...).



Agri-Distribution
14, Nidderpallenerstrooss
L-8551 Noerdange



+352 236 37 200



www.wowey.eu



info@wowey.eu



/Agri-Distribution



Ouvert le samedi

Le spécialiste du marketing digital des entreprises artisanales

- **Visibilité** sur Internet
- Trafic sur votre **site entreprise**
- Outils de **prospection**
- **Votre stratégie** de marketing digital

Inscrivez-vous aujourd'hui sur
🌐 **www.wedo.lu**

FÉDÉRATION DES ENTREPRENEURS DE CONSTRUCTION ET DE GÉNIE CIVIL

Nouvelle convention collective signée pour le Bâtiment.

En date du 4 décembre 2018, la Fédération des Entreprises de Construction et de Génie Civil et le Groupement des Entrepreneurs ont signé avec les syndicats OGB-L et LCGB une nouvelle convention collective de travail pour le bâtiment.



Les délégations de négociation avec Roland Kuhn, Patrick Koehnén, Jean-Marc Kieffer, Pol Faber, Tiago Ferreira (LCGB) et Jean-Luc De Matteis (OGBL) ainsi que des membres de leurs délégations.

L'accord de négociation prévoit notamment :

- une augmentation des salaires tarifaires de 2,4 % sur 3 ans (1 % en 2019 et 0,7 % en 2020 et 2021)
- une augmentation de la prime de fin d'année qui passe de 6 à 7 %
- le paiement d'une prime unique de 300 euros répartie sur 3 ans (100 € par an)
- l'instauration d'un droit à la formation continue pour tous les salariés des groupes de qualification de niveau 3
- accord d'octroyer aux salariés administratifs 2 jours de congé supplémentaires (27 jours au total) et de leur verser au minimum une prime de fin d'année identique à celle versée aux salariés manuels (contexte du statut unique)

« Une augmentation des salaires tarifaires de 2,4 % sur 3 ans (1 % en 2019 et 0,7 % en 2020 et 2021). »

La nouvelle convention entre en vigueur le 1^{er} janvier 2019 et sera valable dans l'intérêt des salariés et des entreprises du secteur jusqu'au 31 décembre 2021.

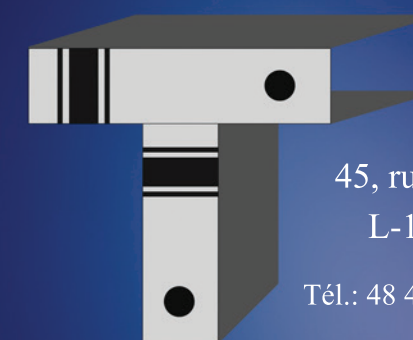


Fédération des Artisans
p.koehnén@fda.lu
+352 42 45 11 - 32
www.fda.lu

PAPETERIE EN GROS

TOEPKE

VOTRE FOURNISSEUR EN MATERIEL DE BUREAU



45, rue des Bruyères
L-1274 Howald

Tél.: 48 44 98 Fax: 40 36 96

toepke@pt.lu

www.toepke.lu





Save the date.

www.fda.lu



25
JAN
2019

FÉDÉRATION DES INSTALLATEURS EN ÉQUIPEMENTS SANITAIRES ET CLIMATIQUES – SECTION RAMONEURS-FUMISTES :
Tournée de Nouvel An

30
JAN
2019

FÉDÉRATION DES ENTREPRISES LUXEMBOURGEOISES DE CONSTRUCTION ET DE GÉNIE CIVIL :
Fête des Entrepreneurs
Chambre des Métiers à Luxembourg-Kirchberg

20
FEV
2019

FÉDÉRATION DES PATRONS OPTICIENS ET OPTOMÉTRISTES : 3^e Édition de la Bourse aux informations contacts « Be active : déng Zukunft, däi Wee » 2019 – (09h30-17h00), Centre Culturel Op der Schmelz à Dudelange

www.cdm.lu



22
JAN
2019

EHANDWIERK: Workshop digitalisation - „Digitalisierung am Bereich Mode-Santé-Hygiène“
Salle 0.1 /16h00

10
FEV
2019

REMISE SOLENNELLE DES DIPLÔMES DE MAÎTRISE ET DES DIPLÔMES DE LA PROMOTION DU TRAVAIL
Grand Théâtre de la Ville de Luxembourg

19
FEV
2019

EHANDWIERK: WORKSHOP DIGITALISATION – « LETZSHOP »
Salle 0.4 /16h00

06
MAR
2019

REMISE PRIX DU MEILLEUR CRÉATEUR D'ENTREPRISE DANS L'ARTISANAT 2019
Siège BGL BNP Paribas Kirchberg

PROCHAINES PARUTIONS

ÉDITION N°2 / 18 MARS

Thématique / Centre de Compétences - Digitalt Handwerk - Fédération / Lëtzebuurger Liewensmëttelhandwerk

ÉDITION N°3 / 22 AVRIL

Thématique / Les femmes dans l'artisanat - Fédération / Menuisiers



INTRALUX LOCATIONS S.A.

Location Voitures & Véhicules utilitaires



20 rue de Cessange
L-1320 Luxembourg

Tél. : 49 23 23
Fax : 40 44 58

www.intralux.lu
info@intralux.lu

Heures d'ouvertures :
Du lundi au vendredi : 07h00 - 18h30
Samedi : 07h00 - 12h00 • Dimanche : fermé

Le nouveau Crafter. Adapté à vos besoins comme jamais auparavant.

Prime avantageuse de
3.510,- € TTC
sur tous les modèles Crafter.



Le nouveau Crafter. La nouvelle dimension.

Pratique, économique et plus innovant que jamais. Proposé dans une version intégralement revisitée, le nouveau Crafter offre des solutions de transport axées sur les clients, pour une rentabilité maximale. Véhicule utilitaire unique en son genre, le nouveau Crafter a été conçu pour répondre aux besoins et aux exigences de catégories d'utilisateurs très diverses, ce qui en fait l'un des meilleurs véhicules utilitaires de sa catégorie.



Utilitaires

Consommation : 9,1-7,2 l/100 km. Emissions : CO₂ 237-187 g/km. Vous trouvez plus d'infos ainsi que la liste de tous les concessionnaires sur www.volkswagen-utilitaires.lu



Quand
je conduis,
je suis
rassurée.

AXA, votre compagnon
de route au Luxembourg.

Découvrez
pourquoi
sur axa.lu