

# Satter Sound!

Leistungsstarkes DAB+ Baustellenradio RC 12-18 32W BT DAB+ mit integrierter Ladefunktion für Akkupacks und Smartphones.

SplitSound: der Lautsprecher eines zweiten Radios kann synchron zugeschaltet werden.

## 12V-18V

32 Watt  
Lautsprecher



Erhältlich ab Januar 2024  
[www.metabo.ch](http://www.metabo.ch)

# metabo®



## Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren

anlässlich der 114. Generalversammlung 2024 von Swissavant

Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren anlässlich der 114. ordentlichen Generalversammlung 2024 von Swissavant von **Montag, 25. März 2024**, gemäss Art. 11 Ziff. 8 der Statuten von Swissavant, Ausgabe 2010.

Die Mitglieder aus Industrie und Handel besitzen demnach das Recht, mit Anträgen oder Anregungen jeweils direkt an die ordentliche Generalversammlung von Swissavant zu gelangen. Die Anträge sind in schriftlicher Form abzufassen und werden bei Beachtung der Eingabefrist ordnungsgemäss auf die Traktandenliste gesetzt.

**Die Frist zur Einreichung läuft am Freitag, 2. Februar 2024 ab.**

Namens und im Auftrag des Vorstandes  
*Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant*

## Demands d'inscription à l'ordre du jour

de la 114<sup>ème</sup> Assemblée générale de Swissavant qui se tiendra en 2024

Les membres industriels et commerçants sont invités à soumettre leurs demandes d'inscription à l'ordre du jour de la 114<sup>ème</sup> assemblée générale ordinaire de Swissavant qui se déroulera **le lundi 25 mars 2024**, conformément à l'art. 11 al. 8 des statuts de Swissavant, édition 2010. Les membres ont le droit de présenter des propositions ou des suggestions directement à l'assemblée générale ordinaire de Swissavant. Pour être inscrites en bonne et due forme à l'ordre du jour, les propositions doivent être présentées par écrit dans le délai requis.

**Le délai de dépôt des demandes échoit le vendredi 2 février 2024.**

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

## Invito alla presentazione di richieste da iscrivere

all'ordine del giorno della 114<sup>a</sup> Assemblea generale ordinaria 2024 di Swissavant

Invito alla presentazione di richieste da iscrivere all'ordine del giorno della 114<sup>a</sup> assemblea generale ordinaria 2024 di Swissavant, che si svolgerà da **lunedì 25 marzo 2024**, conformemente all'art. 11, paragrafo 8 dello statuto di Swissavant, edizione 2010. I membri dell'industria e del commercio hanno il diritto, in base a questo articolo, a presentare direttamente all'assemblea generale di Swissavant richieste o suggerimenti. Le richieste vanno redatte in forma scritta e, se prevenute entro i termini di presentazione, vengono iscritte all'ordine del giorno.

**Il termine ultimo per la presentazione delle richieste è il venerdì 2 febbraio 2024.**

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

Weitere Infos  
Plus d'informations  
Swissavant digital



## Inhalt/Contenu

4

12. bis 14. Januar 2025  
Messe Luzern



22



26



4 Hardware 2025 – Treueangebot

**Hardware**<sup>+</sup>

Hardware 2025 – Offre de fidélité

10 Journée nationale de la formation 2023

polaris  
förderstiftung  
fondation

17 Save the date! – Nationaler Branchentag 2024

Save the date! – Journée nationale de la branche 2024



18 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

30 Produkte

Produits

33 EKAS ASA-Branchenlösung: Termine 2024

CFST MSST Solution de branche: échéances 2024



Stellenanzeigen

Offres d'emploi

37 – Verbandsmanager (m/w) – Swissavant

38 – Mitarbeiter\*in EDI und Datenmanagement – nexmart

### Impressum

**Herausgeber:**

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

**Redaktion und Administration:**

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

**Verlagsleitung:**

Christoph Rotermund

**Redaktion und Verlag:**

Werner Singer, Andrea Maag

**Freie Mitarbeiter:**

Andreas Grünholz, Journalist; Alex Buschor, Fotograf

**Bildquellen/Bildrechte:**

Wenn nicht anders angegeben: entsprechende Firmen/Hersteller oder Swissavant

**Druck:**

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

**Jahresabonnement:**

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

**Erscheinungsweise:**

12 Ausgaben pro Jahr gemäss Redaktions- und Themenplan

printed in  
switzerland

## Hardware 2025 mit eiserner Strahlkraft

Nach der Messe ist vor der Messe. Und dies hat gleich eine dreifache (Messe- & Branchen-)Bedeutung, wenn es um die schweizerische Eisenwaren- und Werkzeugbranche und damit um die Hardware 2025 in ihrer 14. Austragung in den Luzerner Messehallen geht. «Beständigkeit und Kontinuität» sind ein korrelatives Paar das die gelebte Branchenbeziehung zur Schweizer Fachhandelsmesse «Hardware» seit nunmehr über einem Vierteljahrhundert positiv charakterisiert. «Kontinuität und Beständigkeit» gilt, zweitens, auch für die erfolgreiche Partnerschaft zwischen der Messe Luzern AG und Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt. Sowie drittens: Die positive Wechselbeziehung steht in engerem Sinne dann für eine kleine, aber feine Fachhandelsmesse, wenn am 12. Januar 2025 für drei erlebnisreiche wie innovative Messtage die Tore in Luzern wieder geöffnet werden.

## Hardware 2025 avec un rayonnement d'acier

Après le salon, c'est avant le suivant. C'est triplement vrai, tant pour le salon que pour la branche, s'agissant du secteur suisse de l'outillage et de la quincaillerie, et donc du Hardware 2025 dans sa 14<sup>e</sup> édition dans les halles d'exposition de Lucerne. La «constance et la continuité» sont un couple corrélé qui caractérise la relation vécue par la branche avec le salon suisse du commerce spécialisé «Hardware» depuis maintenant plus d'un quart de siècle. La «constance et la continuité» s'appliquent aussi, en deuxième lieu, au partenariat réussi entre Messe Luzern AG et Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage. Et troisièmement: la relation positive est plus strictement liée à un salon du commerce spécialisé de petite taille mais de grande qualité, lorsqu'à Lucerne, les portes du salon s'ouvriront à nouveau le 12 janvier 2025 pour trois jours riches en innovations et en événements.

«Die Fachhandelsmesse Hardware 2025 wird erneut als wichtiger Live-Event für Innovationen, Kontakte, neue Produkte und Beziehungspflege der Branchentreffpunkt schlechthin sein. Die vom 12. bis 14. Januar 2025 stattfindende Fachmesse für die Branchen Eisenwaren und Werkzeuge ist so gesehen für alle Händler und Lieferanten der 'absolut wichtigste Termin im Januar' für die Geschäfts-Agenda 2025», sagt Stephan Büsser, Präsident des Messebeirates seit 2004.



Stephan Büsser

«Le salon professionnel Hardware 2025 sera une fois de plus le point de rencontre de la branche en tant qu'événement en présentiel important pour les innovations, les contacts, les nouveaux produits et le maintien des relations. Le salon professionnel spécialisé en quincaillerie et en outillage, qui se tiendra du 12 au 14 janvier 2025, est considéré comme le rendez-vous commercial de de janvier le plus important pour tous les revendeurs et les fournisseurs de la branche», déclare Stephan Büsser, président du comité consultatif du salon depuis 2004.

Nach pandemiebedingtem Unterbruch hat im Januar 2023 unsere Fachhandelsmesse erfolgreich für drei Tage wieder im physischen Format die Schweizer Handels-Experten und -Profis für Eisenwaren und Werkzeuge mit den repräsentativen Messeausstellern aus eben unseren Branchen zusammengebracht.

Die erfolgreiche Wiederaufnahme einer physischen Fachhandelsmesse wie unsere Hardware war im Vorfeld keineswegs eine zwingende Selbstverständlichkeit oder gar als physische «Hardware 2023» ein logisches Messeprodukt für unsere Branchen, denn trotz der Korrelation «Beständigkeit und Kontinuität» musste im Vergleich zu den vorangegangenen Messeveranstaltungen einiges mehr an Überzeugungsarbeit bei den Lieferanten, Herstellern und Importeuren geleistet werden.

En janvier 2023, après l'interruption due à la pandémie, notre salon professionnel a réuni avec succès pendant trois jours les experts et les professionnels suisses du commerce de la quincaillerie et de l'outillage avec les exposants représentatifs de nos branches.

En amont, la reprise réussie d'un salon professionnel physique comme celui de notre Hardware n'était pas évidente du tout, ni même une manifestation logique pour nos branches, car malgré la corrélation «constance et continuité», il a fallu faire beaucoup plus de travail de persuasion auprès des fournisseurs, fabricants et importateurs par rapport aux précédents salons.





«Digitale Kommunikation und Vermarktung liefert zwar weitaus schnellere Ergebnisse als ein Messestand mit physischen Kontakten, doch der wichtigste Aspekt ist und bleibt der unmittelbare Zugang, neue Produkte und Dienstleistungen zu testen und zu begutachten. Ebenfalls bietet die Hardware eine grossartige Gelegenheit, sich mit Branchenkollegen zu vernetzen und wertvolle Kontakte zu knüpfen. Ein Messebesuch ist eine wichtige Investition, welche das Wachstum der Unternehmung nachhaltig unterstützen kann,» meint René Bannwart, Mitglied des Messebeirates.



René Bannwart

«La communication et le marketing numériques donnent des résultats bien plus rapides qu'un stand avec des contacts physiques, mais l'aspect le plus important reste l'accès direct pour tester et évaluer de nouveaux produits et services. Hardware est également une excellente opportunité de se mettre en réseau avec des partenaires de la branche et de nouer des contacts précieux. La visite d'un salon est un investissement important qui peut soutenir durablement la croissance de l'entreprise», estime René Bannwart, membre du comité consultatif du salon.

Für die Hardware 2023 gilt im Rückspiegel das durchs Band positive Resultat: Die Ankündigung, die Durchführung und das erzielte Messeresultat war für alle Marktteilnehmer aus der Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche, also für die Aussteller wie für die Fachhändler, ein voller Erfolg – ein Messeerfolg, der sich dank «Beständigkeit und Kontinuität» nahtlos in die vorangegangenen Hardware-Veranstaltungen einreicht.

#### Profis im Diskurs

Die Hardware 2023 als physischer Treffpunkt zwischen den Ausstellern und den Fachmessebesuchern hat dann für alle Beteiligten gehalten, was zuvor angekündigt oder versprochen wurde. Und: Die alle zwei Jahre stattfindende, aber einzige Messeplattform für unsere Branche unterstrich einmal mehr, was eigentlich alle wissen: Der Mensch ist ungeachtet seiner verschiedenen Funktionen oder Aufgaben «ein soziales Wesen» und braucht mit dieser Erkenntnis den inspirierenden Gedankenaustausch oder den konstruktiven Dialog mit seinem Gegenüber, also mit seinen Mitmenschen, um sich so im persönlichen oder beruflichen Umfeld positiv weiterzuentwickeln. Die Anforderungen im privaten oder beruflichen Bereich ändern immer schneller und werden auch komplexer, sodass der permanente Austausch oder der konstruktive Dialog massgeblich die Basis darstellen, damit die kommenden Herausforderungen erfolgreich gemeistert werden können. Dies gilt für das private Leben gleich wie für die beruflichen Aktivitäten, und aus diesem Grund ist die Schweizer Branchenmesse Hardware 2025 als Informations- und Kommunikationsplattform in ihrer 14. Austragung für alle Marktakteure Lieferanten gleich wie Fachhändler als alternativlos zu bezeichnen.

Pour Hardware 2023, c'est le résultat positif global qui compte en rétrospective: l'annonce, la réalisation et le résultat du salon ont été, pour tous les acteurs du marché suisse de la quincaillerie et de l'outillage, à savoir les exposants et les revendeurs spécialisés, un succès complet – un succès qui, grâce à «la constance et la continuité», s'inscrit parfaitement dans la ligne des précédents salons Hardware.

#### Témoignages de professionnels

Hardware 2023 en tant que point de rencontre physique des exposants et des visiteurs professionnels du salon a tenu ses promesses pour tous les participants comme annoncé. En outre, cette plate-forme biennale unique pour notre branche a souligné une fois de plus ce que tout le monde sait: l'être humain, quelles que soient ses différentes fonctions ou tâches, est un «un être social» et, sachant cela, il a, besoin d'un échange d'idées inspirant ou d'un dialogue constructif avec ses interlocuteurs, c'est-à-dire avec ses semblables, pour évoluer positivement dans son environnement personnel ou professionnel. Les besoins dans le domaine privé ou professionnel évoluent de plus en plus vite et deviennent de plus en plus complexes, de sorte que des échanges permanents ou un dialogue constructif sont essentiels pour relever avec succès les défis à venir. Cela vaut aussi bien pour la vie privée que pour les activités professionnelles, et c'est pourquoi la 14<sup>e</sup> édition du salon professionnel suisse Hardware 2025 en tant que plate-forme d'information et de communication est sans alternative pour tous les acteurs du marché.



Markus Ernst

«Ein Besuch der Hardware lohnt sich nicht nur aus Interesse an neuen Produkten. Die Hardware 2025 wird erneut dem Fachhandel die Möglichkeit bieten, unseren Branchenstandort Schweiz zu stärken. Um gemeinsam in einem mittlerweile hart umkämpften Markt vorwärtszukommen braucht es das partnerschaftliche Gespräch und den unternehmerischen Dialog. Wenn wir nämlich alle am gleichen Strick ziehen, bin ich davon überzeugt, erfolgreich Ideen entwickeln und marktgerechte Lösungen umsetzen zu können.» analysiert Markus Ernst, Mitglied des Messebeirates.

«Une visite du salon professionnel vaut la peine non seulement pour les nouveaux produits. Hardware 2025 offrira à nouveau au commerce spécialisé l'opportunité de renforcer notre position sectorielle en Suisse. Pour progresser ensemble sur un marché désormais très concurrentiel, nous avons besoin de nous parler entre partenaires et d'un dialogue entrepreneurial. En effet, en tirant tous sur la même corde, je suis convaincu que nous pourrions développer des idées avec succès et mettre en œuvre des solutions adaptées au marché», analyse Markus Ernst, membre du comité consultatif du salon.



▶▶ ... FORTSETZUNG / ... SUITE

«An der Hardware 2025 versammelt sich geballtes Experten- und Branchenwissen aus dem Schweizer Fachhandel. Ein Besuch mit Ihrem Verkaufsteam, um ihnen den Austausch mit den führenden Lieferanten der Branche zu ermöglichen, kann ich allen Fachhändlern nur ans Herz legen. Nicht fehlen dürfen selbstverständlich auch Ihre Lernenden – die motiviert und interessiert – sehr viel für ihre berufliche Ausbildung mitnehmen können», appelliert engagiert Axel Horisberger, Mitglied des Messebeirates, an den Schweizer Fachhandel.



Axel Horisberger

«Hardware 2025 rassemble l'expertise et le savoir concentrés de la branche du commerce spécialisé suisse. Une visite avec votre équipe commerciale permettra à celle-ci d'échanger avec les principaux fournisseurs de la branche, je ne peux qu'encourager tous les commerçants spécialisés. Vos apprentis, motivés et intéressés, sauront évidemment récolter beaucoup d'informations pour leur formation professionnelle», lance Axel Horisberger, membre du comité consultatif du salon, aux commerçants spécialisés suisses.

#### Attraktives Treueangebot

«Die Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche braucht eine starke Hardware 2025, um langfristig in einem anspruchsvollen Umfeld erfolgreich Geschäfte machen zu können. Für die Produktpräsentationen oder für den Branchentalk ist live klar besser als digital, und deshalb ist eine Teilnahme an der Hardware 2025 respektive dann der Besuch dieser dreitägigen Fachhandelsmesse in Luzern die einzig logische und richtige Entscheidung für alle Marktteilnehmer.», erklärt mit grosser Überzeugung der langjährige Präsident des Messebeirates, Stephan Büsser. Diese präsidiale Ansicht teilen viele namhafte Lieferanten oder Hersteller unserer Branche und haben sich deshalb bereits verbindlich für die Hardware 2025 vom 12. bis 14. Januar 2025 in Luzern angemeldet (vgl. Kasten auf der rechten Seite).

**Übrigens: Wer sich als Branchenlieferant bis Ende November 2023 verbindlich zur Hardware 2025 anmeldet, erhält ein äusserst attraktives Treueangebot, welches die gelebte Branchenbeziehung mit dem eingangs formulierten korrelativen Paar der «Beständigkeit und Kontinuität» unterstreicht.**

#### Une offre de fidélité attrayante

«La branche suisse de la quincaillerie et de l'outillage a besoin d'une Hardware 2025 solide, afin de pouvoir faire des affaires avec succès à long terme dans un environnement exigeant. Pour présenter des produits ou pour des entretiens professionnels, le «live» est nettement préférable au numérique. C'est pourquoi participer au Hardware 2025 ou visiter ce salon professionnel spécialisé de trois jours à Lucerne est la seule décision logique et juste pour tous les acteurs du marché», explique avec beaucoup de conviction le président de longue date du conseil consultatif du salon, Stephan Büsser. De nombreux fournisseurs et fabricants renommés de notre branche partagent l'avis du président et se sont donc déjà engagés pour le Hardware 2025 du 12 au 14 janvier 2025 à Lucerne (voir encadré sur la page de droite).

**Soit dit en passant: celui qui s'inscrit en tant que fournisseur de la branche jusqu'à fin novembre 2023 au Hardware 2025 reçoit une offre de fidélité extrêmement attrayante, qui souligne la relation vécue de la branche avec le couple corrélatif «constance et continuité» formulée en exergue.**



«Erneut erachte ich das persönliche Treffen an der Hardware 2025 als nicht wegzudenkende Kostbarkeit, denn mag der digitale Fortschritt in unserer Gesellschaft noch so gross sein, die Emotionen oder ein konkreter Handschlag der Verbundenheit zwischen Partnern symbolisiert und festigt die Möglichkeit, tragfähige Partnerschaften auf- und auszubauen. Dies ist einer der wichtigsten Gründe, um bereits heute einen Messebesuch im Januar 2025 zu planen und bei den einzelnen Messeständen vorbeizuschauen», glaubt Mark Fenners, Mitglied des Messebeirates, mit Überzeugung.



Mark Fenners

«Une fois de plus, je considère la rencontre personnelle au Hardware 2025 comme un trésor inestimable, Quel que soit en effet le progrès numérique dans notre société, rien ne remplace l'émotion ou une poignée de main concrète entre partenaires qui renforce la possibilité d'établir et de développer des partenariats durables. C'est l'une des principales raisons de planifier dès aujourd'hui de se rendre à Lucerne en janvier 2025 pour visiter les différents stands du salon», estime Mark Fenners, membre du comité consultatif du salon.



«Die Messe-Website [www.hardware-luzern.ch](http://www.hardware-luzern.ch) ist auch für die kommende Hardware 2025 für die Aussteller wie für die Fachhändler von grosser Bedeutung. Erfahren Sie bereits im Vorfeld der Hardware 2025 mehr, als Sie früher im Vorfeld eines geplanten Messebesuches als Unternehmer wussten. Informieren Sie sich schnell, gezielt und umfassend über hunderte Marken und lassen Sie sich von aktuellen Branchenthemen inspirieren, um sich dann gut vorbereitet vom 12. bis 14. Januar 2025 mit den Ausstellern über neue Geschäftsideen auszutauschen.», so Markus Lauber, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Luzern AG und Mitglied des Messebeirates, mit Blick auf die Hardware 2025.



Markus Lauber

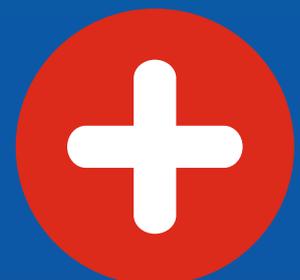
«Le site web du salon [www.hardware-luzern.ch](http://www.hardware-luzern.ch) est également très important pour le prochain Hardware 2025 pour les exposants comme pour les commerçants spécialisés. Pour en apprendre plus que vous n'en saviez déjà à l'approche du Hardware en tant que chef d'entreprise, informez-vous vite, de façon ciblée et complète et laissez-vous inspirer par les thèmes actuels du secteur pour ensuite échanger de nouvelles idées commerciales avec les exposants du 12 au 14 janvier 2025.», déclare Markus Lauber, membre de la direction de Messe Luzern AG et membre du comité consultatif du salon, en vue du Hardware 2025.

**Folgende Unternehmen haben vom attraktiven Treueangebot profitiert und sich schon für die Messe im Januar 2025 als Aussteller angemeldet\*:**

- **Allchemet AG**
- **Brunox AG**
- **e + h Services AG**
- **FEIN Suisse AG**
- **Festool Schweiz AG**
- **H. Maeder AG**
- **Hultaforsgroup Switzerland AG**
- **Karl Ernst AG**
- **Lectra Technik AG**
- **Metabo (Schweiz) AG**

**Les entreprises suivantes ont profité de l'offre de fidélité attrayante et se sont déjà inscrites\* au salon de janvier 2025 en tant qu'exposants:**

- **nexMart Schweiz AG**
- **Niederberger und Co. AG**
- **Pensionskasse Merlion**
- **Profix AG**
- **R. Peter AG**
- **Robert Bosch AG**
- **Stanley Works (Europe) GmbH**
- **Swissavant**
- **Widmer AG**



\*Anmeldestand per 20.11.2023

\*État des inscriptions au 20.11.2023

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE



Andreas Müller

«Für unsere Verbandsmitglieder gilt – mit Blick auf erfolgreiches Handeln in gesättigten Märkten – heute klar das Unternehmertum: Nach der Messe ist vor der Messe! Damit sind aus Verbandssicht bereits jetzt in enger Zusammenarbeit zwischen dem Messekomitee und der Messe Luzern die Weichen für eine erfolgreiche 14. Austragung unserer Fachhandelsmesse Hardware 2025 zu stellen. Die alle zwei Jahre stattfindende Fachhandelsmesse in Luzern ist seit 1997 ein erfolgreiches Gemeinschaftsprojekt der Branche und darf nach über 25 Jahren zu Recht als das Schweizer Mekka aller Eisenwaren- und Werkzeughändler gelten», fasst Andreas Müller, Verbandspräsident von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt treffend zusammen.

«Après le salon, c'est avant le suivant! Du point de vue de notre association, c'est déjà en étroite collaboration entre le comité du salon et la Foire de Lucerne qu'il faut poser les jalons d'une 14<sup>e</sup> édition réussie de notre salon professionnel spécialisé Hardware 2025. Ce salon se tient tous les deux ans à Lucerne depuis 1997 comme projet commun couronné de succès de la branche et, après plus de 25 ans, il peut à juste titre être considéré comme la Mecque suisse de tous les commerçants spécialisés en quincaillerie et en outillage», résume avec pertinence Andreas Müller, président de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage.

### Hardware 2025 ante portas

Wer langfristig als Marktakteur in den Bereichen «Eisenwaren» und «Werkzeuge» in der Schweiz unternehmerisch erfolgreich sein möchte, ist auf partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen und auf persönliche Kontakte angewiesen.

Diese «Beständigkeit und Kontinuität» in der jeweiligen konkreten Geschäftsbeziehung gilt es je nach Ausgangslage zu initialisieren, auszubauen oder zu pflegen. Die dynamische Markt- und Produktentwicklung in Verbindung mit der zunehmend dynamischen Transformation von digitalen Prozessen macht den persönlichen Kontakt mit vielzähligen Branchenexpertinnen und -experten über Produktneuheiten, Innovationen oder Markttrends aus dieser Sicht eben immer wichtiger. Das persönliche Netzwerk im Berufsumfeld zu pflegen und sich im direkten Gespräch und Dialog mit den Berufskolleginnen und Berufskollegen von neuen unternehmerischen Ideen inspirieren zu lassen, ist dabei die Basis für erfolgreiches Unternehmertum.

Die 14. Fachhandelsmesse Hardware 2025 in Luzern bietet anfangs 2025 während den drei Messetagen die besten Voraussetzungen für den unternehmerischen Branchendialog und für den professionellen Gedankenaustausch, um auch im neuen Geschäftsjahr erfolgreich zu wirken.

### Hardware 2025 ante portas

Pour réussir à long terme en tant qu'acteur du marché de la «quincaillerie» et de l'«outillage» en Suisse, il faut des relations commerciales de partenariat et des contacts personnels.

Cette «constance et continuité» dans chaque relation commerciale concrète doit être initialisée, développée ou maintenue en fonction de la situation de départ. L'évolution dynamique du marché et des produits, associée à la transformation de plus en plus dynamique des processus numériques, rend le contact personnel avec de nombreux experts de la branche de plus en plus important de ce point de vue au sujet des nouveaux produits, des innovations ou des tendances du marché. L'entrepreneuriat prospère repose sur le maintien d'un réseau personnel dans l'environnement professionnel et sur la capacité de s'inspirer de nouvelles idées entrepreneuriales dans le cadre d'un dialogue et d'entretiens directs avec les collègues professionnels.

Le 14<sup>e</sup> salon professionnel spécialisé Hardware 2025 à Lucerne offre, au début de l'année 2025, pendant ses trois jours d'ouverture, les meilleures conditions pour le dialogue interprofessionnel et pour l'échange d'idées entre partenaires et collègues de la branche, afin de gérer votre entreprise avec succès au cours du nouvel exercice.



Christoph Rotermund

### Starkes Commitment

«Jetzt zusagen und sofort profitieren!», meint auch Christoph Rotermund, Geschäftsführer von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, «denn der bis anhin gelebte Anspruch an die nationale Fachhandelsmesse Hardware, nämlich einen möglichst aktuellen, vollständigen Überblick über den Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugmarkt zu geben, muss für den Messeerfolg im Jahre 2025 ohne Wenn und Aber weiterhin Gültigkeit haben. Die namhaften Lieferanten aus unserer Branche sind mit diesem klaren Anspruch an die dreitägige Hardware 2025 erneut eingeladen, sich frühzeitig für ein repräsentatives wie attraktives Ausstellerfeld an der Hardware 2025 auszusprechen. Kurz: Eine repräsentative Hardware 2025 ist als Schweizer Marktplatz und als innovationsgetriebene Branchenplattform für alle Akteure aus der Eisenwaren- und Werkzeugbranche unersetzlich!»

### Un engagement fort

«Réservez un stand dès maintenant et profitez tout de suite!», estime également Christoph Rotermund, directeur de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, «car l'ambition du salon national spécialisé Hardware, à savoir donner une vue d'ensemble aussi actuelle et complète que possible du marché suisse de la quincaillerie et de l'outillage, doit rester valable pour le succès du salon en 2025. Avec cette ambition claire à l'égard des trois jours d'ouverture de Hardware 2025, les fournisseurs renommés de notre branche sont invités une fois de plus à annoncer rapidement leur participation à Hardware 2025 dans le cadre d'un salon représentatif et attrayant. En bref, un Hardware 2025 représentatif est irremplaçable en tant que place de marché suisse et plateforme industrielle axée sur l'innovation pour tous les acteurs du secteur de la quincaillerie et de l'outillage!»

12. bis 14. Januar 2025  
Messe Luzern

# Hardware<sup>+</sup>

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

# Jetzt für die Hardware 2025 anmelden!

**Früh-  
bucherrabatt  
bis 1. März  
2024**

[hardware-luzern.ch](https://hardware-luzern.ch)

Patronat

**SWISSAVANT**

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

Veranstalterin



**MESSELUZERN**

LA FONDATION POLARIS A ORGANISÉ UNE NOUVELLE JOURNÉE NATIONALE DE LA FORMATION À LUCERNE

## Toute en fraîcheur et riche en nouveautés avec beaucoup de consistance: la Journée nationale de la formation 2023

La formation professionnelle dans le champ de tension entre l'IA et la numérisation, la pénurie de personnel spécialisé et la concurrence à l'embauche de bons éléments de la relève professionnelle. La fondation polaris a amalgamé ces sujets lors de la Journée nationale de la formation 2023: à la pointe de l'actualité, riche en informations, divertissante et variée. Félicitations!



**«Votre présence aujourd'hui prouve votre grand intérêt pour notre formation professionnelle et je vous en remercie au nom de tous les apprentis actuels et futurs. Une formation professionnelle moderne dans nos quatre branches de formation et d'examen n'est réalisable qu'en étroite collaboration avec vous.»**

Constate Christian Fiechter, président de la fondation polaris, dans son allocution aux quelque 80 participants de la Journée nationale de la formation 2023 à Lucerne.

L'avenir a commencé! On peut philosopher à loisir sur le sens ou le non-sens de cette constatation, l'avenir s'en moque. Il arrive, il est là et nous ferions bien de nous accommoder, mieux vaut être proactif que réactif. Voilà en résumé la demi-journée de formation organisée à Lucerne à fin septembre 2023 par la fondation polaris. Cet événement important a dû laisser un vide dans les connaissances de tous les membres de la branche intéressés par la formation professionnelle qui n'y sont pas allés.

### De bons professionnels, il en faut toujours

Dans son discours d'ouverture, Christian Fiechter, président de la fondation, a cité le dilemme de la pénurie de main d'œuvre spécialisée d'une part et d'une conjoncture qui se détériore de l'autre. Quel que soit le scénario, celui-ci ne joue aucun rôle pour l'avenir de la formation professionnelle. «La pénurie de main d'œuvre spécialisée signifie avant tout que nous devons attirer nous-mêmes les collaborateurs bien formés et les garder dans notre branche. Si la conjoncture se dégrade, l'employabilité de nos apprentis diplômés devient d'autant plus importante pour des raisons de responsabilité sociale.» Quoi qu'il en soit, «la bonne main-d'œuvre qualifiée est fortement demandée dans toute situation économique. C'est pourquoi la formation professionnelle est l'une des plus importantes tâches de notre branche!»

### En forme avec Greg

Ensuite, Gregor Loser a vraiment fait démarquer la journée. Connu pour ses ateliers «En forme pour l'apprentissage» et ses livres motivants sur l'entrée dans la vie professionnelle, il a présenté cet atelier aux auditeurs avec un feu d'artifice rhétorique truffé de séquences interactives au téléphone mobile. «En forme pour l'apprentissage» s'adresse aux jeunes en fin de scolarité devant choisir un métier ou poursuivre leurs études. L'atelier d'une demi-journée fournit un bouquet d'idées, d'impulsions, de conseils et d'astuces sur la raison et la meilleure façon de poser sa candidature pour une place d'apprentissage. Des apprentis de la région qui ont déjà franchi le pas dans



le monde professionnel viennent tour à tour rendre compte de leurs expériences d'égal à égal. «Ces séquences sont toujours très bien accueillies!» selon Loser. Il montre comment il encourage les jeunes à se lancer dans un métier pour se donner ainsi une base solide et entrer dans la vie adulte. «Capacités mentales», «apprentissage à l'essai / poser sa candidature / se présenter», «médias sociaux» et «motivation et bonne humeur»: dans ces quatre champs d'activité, Loser donne de l'aide et un élan intérieur, de la confiance en soi et aussi des conseils de vie pratiques. L'atelier «En forme pour l'apprentissage» peut être considéré à juste titre comme une contribution efficace pour recruter une relève professionnelle motivée. Trois des messages centraux de Loser ne sont pas seulement valables pour les jeunes. Dans l'agitation quotidienne, il faudrait de temps en temps s'en souvenir pour notre propre motivation. «C'est très facile!» – «Je dois vouloir!» – «Je pense par moi-même!» – ... c'est bien comme ça, n'est-ce pas?

Gregor Loser a guidé avec brio son auditoire à travers son exposé sur le sujet «En forme pour l'apprentissage».





Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle chez Swissavant, a donné quelques aperçus de la nouvelle plateforme d'apprentissage nu.Education.

### vente 2022+ et plateforme d'apprentissage

Le chef de la formation professionnelle chez Swissavant, Fabian Wyss, a commenté certaines expériences faites pendant les CIE et l'apprentissage commercial «vente 2022+» et donné un aperçu de la nouvelle plateforme d'apprentissage «nu.Education».



Il a notamment attiré l'attention sur la récente brochure publiée par Swissavant intitulée «La formation professionnelle, aperçus et perspectives». Pour la commander sans frais, veuillez envoyer un courriel à l'adresse: [formation@swissavant.ch](mailto:formation@swissavant.ch).

D'emblée, il a impressionné par une démonstration de création d'illustration en direct basée sur l'intelligence artificielle. L'étonnement était grand quand, à l'aide de quelques références linguistiques, une image photoréaliste s'est créée avec tout ce qui avait été demandé. «L'AI influencera aussi la formation professionnelle!» Dans la foulée des réformes, les CIE avec la connaissance des matériaux (électricité, plastiques, métaux) et en raison d'autres changements ont introduit 20 nouvelles leçons. Les preuves de performance sont de nouveau d'actualité dès le premier jour de CIE.

L'ambiance de son premier cours CIE était bonne, affirme Wyss. Les offres de cours d'appui n'ont pratiquement pas été utilisées. Dans l'ensemble, les apprentis comme les entreprises ont reconnu et accepté que «**Lostorf n'est pas un camp de vacances!**»

Selon Fabian Wyss, la numérisation actuelle des CIE avec les tests électroniques de Swiss-Campus a fait ses preuves. Toutefois, les tablettes acquises dans ce but arrivent en fin de vie. On ne remplacera pas simplement les appareils, mais on saisira l'occasion pour faire un nouveau pas en direction de l'avenir. La nouvelle plateforme «nu.Education» succédera aux tests électroniques sur les tablettes. Dans la foulée, parce que la nouvelle plateforme permet de les imprimer de façon intuitive, les moyens didactiques et les anciens e-books seront remplacés. C'est un pas important et judicieux sur la voie de l'«apprentissage mixte». Ce terme signifie que les apprentis peuvent apprendre chez eux ou ailleurs tout en étant suivis par l'école. La nouvelle plateforme se concentre sur les compétences opérationnelles des apprentis (cas types). L'approche correspondante est «Bring your own device». A Lostorf, grâce à «nu.Education», les appareils appartenant aux jeunes seront utilisés à la place des tablettes.

La plateformes d'apprentissage sera alors à la disposition de chaque apprenti et de chaque entreprise formatrice sur son propre portable ou sa propre tablette. En outre, des plans de formation seront disponibles pour toutes les personnes intéressées pour que les apprentis et les formateurs sachent en permanence ce qui se passe, où, quand et comment.

Pour compléter la nouvelle plateforme, les apprentis des nouveaux CIE 4 planifieront un événement commercial pratique et le réaliseront concrètement dans les locaux de e + h Services SA à Däniken. Ce sera aussi une forme de la compétence opérationnelle visée. Fabian Wyss a remercié e + h Services AG pour cette possibilité. «Cette nouvelle forme d'apprentissage pratique me réjouit beaucoup!» **Les experts avec tous ces changements feront sûrement l'objet de débats lors de la prochaine Journée nationale de la formation.**



### nu.Education: Voilà comment nous apprendrons à l'avenir

Le passage à la nouvelle plateforme d'apprentissage n'est pas seulement dû à la fin de vie des tablettes à Lostorf.

Nu.Education représente une solution bien compréhensible aux commandes intuitives. Un vrai progrès. Elle facilite grandement d'une part l'élaboration de sujets d'apprentissage. D'autre part, elle est conçue de façon hybride en ligne et imprimable. De plus, elle génère toutes les applications à partir d'une seule base de données. «**On trouve ce dont on a besoin – tout à partir d'une seule source!**»

Puis la parole a été donnée aux vrais experts, à Gian Sacco et à Markus Dormann de NU Technology AG (ZH), les concepteurs de la nouvelle plateforme d'apprentissage. Ils représentent une entreprise qui vise à consolider et à assurer la transformation numérique par des technologies innovantes.

Par leurs démonstrations live, les deux intervenants ont donné des aperçus approfondis de la nouvelle plateforme. Qu'il soit permis de faire ici quelques rares remarques à ce sujet: nu.Education offre une réponse directe à l'état de la formation de chaque apprenti. La coopération entre lieux de formation est possible. Les objets de formation peuvent être créés très facilement à l'aide de l'IA. La gestion des compétences (à savoir les compétences opérationnelles en réseau) et une pleine transparence tous azimuts forment la base de cet outil.

Gian Sacco a résumé comme suit l'utilisation de la technologie ultramoderne dans la formation: «**La numérisation et l'IA offrent de nombreuses opportunités, possibilités nouvelles et développements inconnus à ce jour. Leur intégration dans la formation et le perfectionnement renforce notre monde professionnel sur tous les plans et, par-là, notre société dans la concurrence mondiale.**» Il a encore ajouté: «L'IA et nu.Education ne signifient pas la fin de la profession d'enseignant, mais rendront celle-ci plus efficace. Vous pouvez attendre avec impatience un monde d'enseignement et d'apprentissage entièrement nouveau!»

Réservez la date du  
19 septembre 2024



►► ... SUITE

## Voici quelques avis de participants sur le contenu et la forme des exposés présentés à la 3<sup>ème</sup> Journée nationale de la formation...



Andrea Maiolo

«Depuis plus de six ans, nous nous engageons dans la formation des CIE ménage et électroménager de Swissavant. Nous voulons aider les jeunes à se préparer le mieux possible à leur engagement professionnel au point de vente. En effet, quand les articles et les assortiments tendent à s'uniformiser, les conseils et l'assistance pour les clients difficiles prennent de plus en plus d'importance. – Le monde en ligne devrait être encore plus fortement intégré dans le processus de vente. Dans mon esprit, la vente fusionnera à l'avenir tous les canaux – Fondamentalement, je suis ouverte à toutes les nouveautés aujourd'hui. En outre, la Journée nationale de la formation m'offre l'occasion de m'échanger avec d'autres participants de la branche.»

*Andrea Maiolo, intervenante CIE ménage et électroménager, CEO Beurer Schweiz AG, Reiden*

«La matinée était intéressante et informative. Actuellement, nous ne voyons pas encore si nous allons gérer Konvink et nu.Education en parallèle et si nos apprentis devront se mouvoir sur les deux canaux. Clairement, pour les CIE, une solution de rechange était nécessaire. Toutefois, nous devons encore éclaircir la question de savoir si la plateforme introduite il y a juste une année a définitivement atteint sa limite d'âge. – Sinon, la mise à jour annuelle dans le domaine de la formation nous paraît utile. La Journée nationale de la formation est très précieuse pour notre entreprise formatrice!»

*David Keller, directeur / propriétaire de Keller Ruswil AG*



David Keller



Pietro Lamanuzzi

«Nous avons un total de 13 filiales avec des apprentis vendeurs de peinture. En tant que membre du comité de l'Association suisse des commerçants en peinture (ASCP), la formation de notre relève professionnelle me tient très à cœur. L'événement du jour était nouveau et informatif, nous avons été bien informés sur des sujets importants. L'entrée de l'IA dans tout l'enseignement est d'une grande actualité. Passons maintenant à la nouvelle plateforme nu.Education: spontanément, je dis Waouh! La communication interactive avec les apprentis, l'accompagnement des progrès d'apprentissage et le soutien en cas de besoin sont impressionnants. A ce jour, les apprentis étaient plus ou moins laissés à eux-mêmes. Aujourd'hui, nous sommes à leur disposition et en route avec eux en permanence. – L'exposé de Gregor Loser nous a beaucoup plu, de même que les séquences interactives de ce matin. Au lieu de présentations à sens unique, nous avons enfin pu participer comme visiteurs. Pour moi, l'avenir est d'être en route ensemble activement!»

*Pietro Lamanuzzi, responsable des ventes, expert aux examens et responsable de la formation, Rupf & Co. AG, Glattbrugg*

«Comme formateur dans notre filiale et comme expert en chef des examens de fin d'apprentissage pour le canton de Berne, la Journée Nationale de la formation est très importante pour moi. J'aimerais apprendre de première main comment se déroule le nouvel apprentissage vente 2022+. En outre, je suis très impatient d'apprendre à connaître le nouveau logiciel avec lequel nous travaillerons et naturellement, de jeter un regard général vers l'avenir. – Dans la formation des jeunes personnes qui nous sont confiées, j'aimerais être constamment à jour. Pourquoi? Je me sens responsable de celles-ci, elles me tiennent à cœur!»

*Bernhard Bigler, formateur et expert en chef pour le canton de Berne, Ferroflex AG, Thoune*



Bernhard Bigler



«Il y a trois ans, nous avons commencé à faire de la formation chez nous dans le magasin. Nous avons gardé ensuite notre première apprentie qui a obtenu son EFA avec de bons résultats comme gestionnaire du commerce de détail. Cela nous motive pour continuer, bien qu'en ce moment, nous n'avons pas pu trouver d'apprentis qui conviennent. – Ce qui m'intéresse, c'est l'état de la numérisation dans la formation de nos jeunes. La nouvelle plateformes d'apprentissage est captivante et elle me semble un perfectionnement judicieux par rapport à l'état actuel. Les plateformes d'apprentissage, que ce soit Konvink ou nu.Education, exigent toutefois de la responsabilité personnelle et une façon de penser et d'agir autonome. Dans ce domaine, je constate parfois encore des déficits chez nos jeunes. Sur ce point, les impulsions de motivation données par Gregor Loser dans son atelier 'En forme pour l'apprentissage' me semblent être exactement ce qu'il faut. Bref: Cela s'emboîte parfaitement!»

*Claudia Büsser, formatrice et experte en chef Suisse orientale, gestionnaire stat. Shop, Maison Truffe AG, Stäfa*



Claudia Büsser



Thomas von Allmen

«Cuisiner à table (micro-ondes, bouilloire etc.) – dans ces domaines, nous soutenons les CIE ménage et électroménager. La présence de marques joue bien un rôle, mais essentiellement, il s'agit de la compétence des vendeurs au point de vente. Moi, ce qui m'intéresse, ce sont les expériences faites avec le nouvel apprentissage vente 2022+. Mais je suis aussi impatient de voir les résultats de la plateforme de nu.Education. À notre avis, les développements, tant dans le commerce stationnaire que dans le commerce en ligne devraient être encore mieux coordonnés et réunis pour atteindre un résultat idéal.

La pandémie a très fortement accéléré la vente en ligne. Désormais, nos vendeurs au point de vente devront offrir une plus-value claire pour rendre de nouveau indispensable le commerce stationnaire. A ce sujet, le multi-channelling est dans toutes les bouches. Pour moi, la transformation n'est réussie qu'à partir du moment où les deux mondes seront entièrement intégrés et se compléteront l'un l'autre sans que les clients ne s'en rendent compte. La vente est idéale quand le commerce stationnaire ne considère plus les possibilités techniques numériques comme une menace, mais comme une opportunité et comme un complément.»

*Thomas von Allmen, Managing Director Tavora Brands AG, Oberarth*



Kevin Feierabend

«Aujourd'hui, j'ai participé pour la première fois à la journée nationale de la formation de la fondation polaris et je ne peux que confirmer les comptes-rendus positifs des années précédentes. Pour les formateurs et les personnes intéressées par la formation, elle constitue une excellente plateforme d'information et de dialogue. L'engagement commun en faveur d'une formation professionnelle solide a stimulé un vif échange entre tous les participants.

Ce qui m'a particulièrement impressionné, c'est la nouvelle plateforme d'apprentissage pour nos apprentis et les formateurs de nos quatre branches de formation. C'est encourageant et réjouissant de constater que tous les lieux d'apprentissage futurs pourront fonctionner plus facilement, efficacement et offrir un environnement plus attrayant sur le plan méthodologique et didactique.

Que l'intelligence artificielle soit déjà utilisée actuellement dans notre formation professionnelle souligne à mon avis trois choses: l'esprit d'innovation et l'adoption précoce des nouvelles possibilités d'apprentissage numériques. Troisièmement, la conception étendue des prestations de services en faveur de notre formation professionnelle offrant une vraie plus-value pour nos entreprises formatrices,» constate Kevin Feierabend, vice-président de l'Association, visiblement satisfait, au bout de la troisième Journée nationale de la formation de Swissavant.

►► ... SUITE

## ... et voici une brève interview avec l'un de nos intervenants et participants actifs de la Journée nationale de la formation 2023.



Rouven Schmid

**«Je trouve que la stratégie de nu.Education est bonne, en particulier l'approche «Bring your own device» au lieu d'appareils internes.»**

Rouven Schmid, intervenant CIE quincaillerie, chef d'équipe formation/entraînement, dormakaba Schweiz AG, Wetzikon

### *Monsieur Schmid, qu'est-ce que la Journée nationale de la formation vous a apporté?*

D'abord qu'il existe manifestement partout une pénurie de main d'œuvre – non seulement chez nous dans l'informatique et dans l'informatique du bâtiment. Et en outre que la transformation numérique et que le progrès se produit de façon tout aussi complète – même dans la formation. Je ne me fais donc pas de souci pour les jeunes. Ils se connectent, écrivent et effacent sans souci. Je pense plutôt aux petites entreprises et à leur capacité de collaborer activement à la nouvelle plateformes d'apprentissage. En effet, pour les petites entreprises sans ressources informatiques, le temps et l'effort mental exigés peuvent être considérables.

### *Quelles sont vos propres références en matière de formation?*

En tant qu'intervenant aux CIE pour les fermetures et la technique de fermeture. Ce sont des domaines exigeant des conseils intensifs où seule une compétence solide conduit à la meilleure solution en faveur du client.

### *Avez-vous déjà acquis une expérience avec les plateformes d'apprentissage?*

Nous avons chez nous une plateforme d'apprentissage basée elle-aussi sur l'apprentissage mixte. J'en suis l'administrateur, raison pour laquelle le sujet m'est familier. Nous utilisons la plateforme pour la formation interne et externe. Nos participants traitent la théorie d'avance de façon autonome, pour ensuite s'exercer en pratique dans notre entreprise avec les produits de notre assortiment.

### *Avez-vous détecté des différences entre votre plateforme et celle de nu.Education?*

Je ne peux pas encore dire si nu.Education couvrirait nos besoins. Mais je trouve que la stratégie est bonne, en particulier l'approche Bring your own device au lieu de jeux d'appareils internes. Car avec leur propre appareil, les participants peuvent passer à l'action partout et en tout temps. Élucider, s'exercer, programmer, poser des questions etc. – La plateforme présentée ici est plus simple que la nôtre, notamment en ce qui concerne sa structure technico-administrative. Créer des contenus d'apprentissage me semble nettement plus facile ici et de ce fait certainement viable en pratique.

### *Que voulez-vous dire par plus facile?*

Intuitif, explicite, facile à manier par les utilisateurs finaux. Voilà une remarque dont je ferai bon usage pour notre propre solution: Keep it simple!

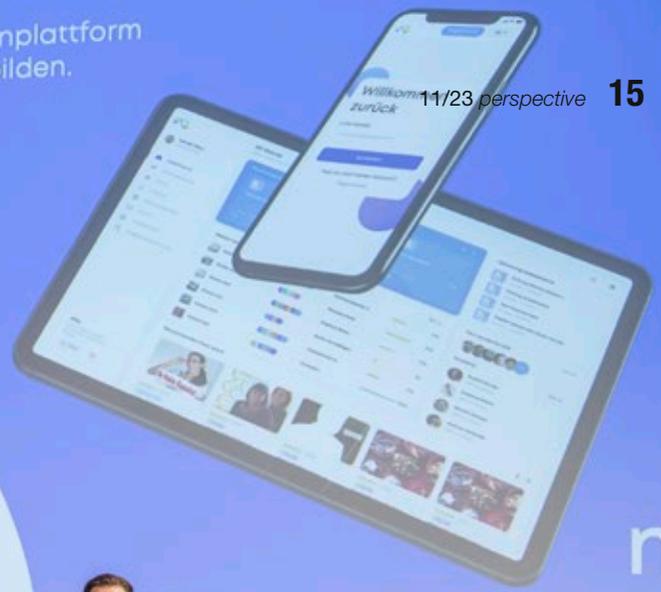


►►

Digitalisierung in der Berufsbildung  
Mit einer innovativen, intuitiven Lernplattform  
die Berufsjugend im Detailhandel bilden.

11/23 perspective 15

polaris  
Berufshilfen  
SWISSAVANT



Par leurs démonstrations «live», Markus Dormann (à g.) et Gian Sacco de NU Technology AG ont donné des aperçus approfondis de la nouvelle plateforme d'apprentissage nu.Education. Cette dernière a surtout surpris par son approche basée sur l'IA qui offre de si nombreuses options numériques dans la formation professionnelle.



## L'heureux gagnant est ...

La Journée nationale de la formation 2023 présentait de nombreux aspects de nouveauté, de fraîcheur et de modernité. Le premier tirage au sort a apporté une note de gaieté – avec un prix tout-à-fait spécial:

les entreprises formatrices participantes pouvaient gagner un prix couvrant tous les coûts engendrés par l'Association (CIE, moyens didactiques) pour toute la durée d'apprentissage d'un apprenti ou d'une apprentie. Par ce geste, Swissavant a témoigné sa reconnaissance à toutes les entreprises présentes à la manifestation, bien qu'il n'y eût qu'un seul prix à gagner. Andrea Maiolo (Beurer Schweiz AG) a tiré le lot gagnant en faveur de l'entreprise formatrice Miele AG Spreitenbach. Monsieur Sulejman Beljuli a accepté le lot gagnant et les félicitations au nom de son employeur. Ainsi, un nouveau jeune voit sa formation commerciale assurée dans le domaine de l'électro-ménager. Ce geste exprimait aussi au moins symboliquement, à toutes les entreprises formatrices participantes, la vive reconnaissance des organisateurs pour l'engagement et la présence.



►► ... SUITE

## Du temps bien investi de façon divertissante et informative!

L'enquête réalisée peu après la Journée nationale de la formation auprès des participants a montré à quel point cet événement de la branche est important, judicieux et précieux pour les formatrices et formateurs de l'industrie et du commerce.



Environ 50 participants (2/3 des personnes présentes) ont fait usage de la possibilité de donner leurs évaluations, vœux et suggestions au sujet de la Journée nationale de la formation. Les organisateurs ont reçu d'importants retours d'information qu'ils examineront à tous les niveaux (stratégiques et opérationnels) et dont ils tiendront compte dans la planification de la prochaine Journée nationale de la formation en 2024.

*Ils remercient vivement les participants de leur précieuses contributions.*

Dans l'ensemble, les avis reçus montrent que l'organisation et la réalisation de la Journée nationale de la formation ont été de grande qualité et que les efforts fournis par la fondation polaris et l'équipe de Swissavant ont été appréciés de tous. La facilité d'accès du lieu de la réunion a fait l'objet de multiples éloges et d'évaluations positives.

Les exposés ont été généralement considérés comme pertinents et enrichissants. La satisfaction des auditeurs et des auditrices concernant la prestation des différents intervenants a également reçu une mention «bien» à «très bien». Certaines réponses auraient aimé voir davantage d'exemples tirés de la pratique. C'est assurément un point dont les organisateurs tiendront compte pour l'an prochain.

Date établie en automne

La Journée nationale de la formation de la fondation polaris organisée en collaboration avec Swissavant s'est fermement établie dans la branche. Sa date est inscrite dans l'agenda de toute entreprise formatrice. Outre les informations sur l'état actuel et le développement futur de la formation professionnelle, cette rencontre offre également aux formatrices et aux formateurs un espace pour des échanges d'expériences personnelles.

La fondation polaris s'efforcera donc de tenir les prochaines Journées nationales de la formation (**la prochaine se tiendra le jeudi 19 septembre 2024**) dans le même cadre tout en se développant constamment afin de tenir compte des exigences nouvelles.

### Deux personnes gagnent des tablettes

Deux tablettes Samsung ont été tirées au sort parmi les participants à l'enquête. Les gagnantes des tablettes sont Madame Stefanie Steffen, c/o Robert Jost AG, Suhr (AG) ainsi que Madame Rosalba Milone, c/o Rupf & Co. AG, Zürich.

**Nous félicitons les lauréates et leur souhaitons beaucoup de plaisir à travailler avec les nouvelles tablettes.**

«J'ai eu l'occasion, récemment, d'assister à un certain nombre de manifestations liées au choix de la profession et à l'apprentissage. Je dois dire que la Journée nationale de la formation 2023 a été pour moi la plus intéressante. En outre, j'ai pu récolter quelques informations importantes pour moi.

Si la Journée nationale de la formation 2024 atteint le même niveau, c'est avec plaisir que j'y participerai», a résumé l'un des participants après la manifestation. Voilà un compliment tout-à-fait exceptionnel montant que les organisateurs se sont engagés dans la bonne voie.





## Save the date!

Der nationale Branchentag und die Generalversammlung 2024 finden am **Montag, 25. März 2024** im Forum der Messe Luzern statt.

La Journée nationale de la branche et l'assemblée générale auront lieu le **lundi 25 mars 2024** au Forum de la Foire de Lucerne.

**Freuen Sie sich auf einen spannenden Branchentag und eine abwechslungsreiche GV mit folgenden Themenblöcken:**

- Zwei spannende Fachreferate
- Feierliche Preisverleihung der Förderstiftung polaris
- Köstliches Mittagessen
- 114. ordentliche Generalversammlung
- Gemütlicher Ausklang beim gemeinsamen Farewell-Apéro

**Wir heissen Sie herzlich willkommen!**

**Faites-vous plaisir en assistant à la journée nationale de la branche passionnante et à une AG variée avec les blocs thématiques suivants:**

- Deux exposés captivants
- Cérémonie de remise des prix de la Fondation polaris
- Délicieux déjeuner
- 114<sup>e</sup> Assemblée générale ordinaire
- Fin de journée conviviale avec apéritif d'adieu

**Nous vous souhaitons une cordiale bienvenue!**

## Steuern sparen mit der Säule 3a und dem Einkauf in die Pensionskasse

Beim Aufbau von Vorsorgevermögen sollte man das eine tun und das andere nicht lassen.



Bild: goodluz, shutterstock.com

**Geht es auf das Jahresende zu, überlegen sich viele Sparerinnen und Sparer, wie sie Steuern sparen können. Dabei bieten sich mehrere Möglichkeiten. Die beiden wohl gängigsten Varianten sind die Säule 3a sowie Einkäufe in die Pensionskasse.**

«Idealerweise macht man beides und spart dann besonders viel Steuern», sagt der Volketswiler Steuer- und Vorsorgeberater Daniel Hausherr von dem Unternehmen ConsultInFinance. Er rate im Allgemeinen, zunächst die Möglichkeiten der Säule 3a auszuschöpfen, bevor man über freiwillige Einzahlungen in die Pensionskasse nachdenke. Solche Einkäufe seien aber allgemein ein mächtiges und steuerlich attraktives Werkzeug für die Optimierung der Altersvorsorge und könnten praktisch in jeder Lebensphase getätigt werden. «Insbesondere sollten sie aber dann erwogen werden, wenn die vorzeitige oder ordentliche Pensionierung allmählich im Planungszeitraum auftaucht», sagt Hausherr.

Was sind die Unterschiede zwischen der Säule 3a und dem Pensionskasseneinkauf, und für wen ist was zu empfehlen? Wer bei der Altersvorsorge Steuern sparen möchte, sollte folgende Punkte berücksichtigen.

**Unterschiede bei den Einzahlungsbeträgen**  
Zunächst einmal sind die Beträge, die man steuerbegünstigt in die Säule 3a oder in die Pensionskasse einzahlen kann, unterschiedlich hoch. Bei der Säule 3a können Versicherte, die einer Pensionskasse angeschlossen sind, in diesem Jahr 7056 Franken einzahlen. Für Erwerbstätige ohne Pensionskasse beträgt der Maximalbetrag hingegen 35 280 Franken beziehungsweise 20 Prozent des Nettoerwerbseinkommens.

Beim Pensionskasseneinkauf gibt es keine solchen allgemeingültigen Beträge. Vielmehr steht bei den Versicherten jeweils im Pensionskassenausweis, wie viel Geld sie freiwillig und steuerbegünstigt in die Pensionskasse einzahlen können. Das individuelle «Einkaufspotenzial» ist, vereinfacht gesagt, der Unterschied zwischen dem tatsächlichen Altersguthaben und dem, was maximal möglich wäre, wenn man beim selben Arbeitgeber beziehungsweise Vorsorgeplan seit Beginn lückenlos einbezahlt hätte.

### Mehr Anlageflexibilität bei der Säule 3a

Beim Einkauf in die Pensionskasse fliesst das Geld in den grossen Topf der Kasse und wird so angelegt wie das restliche Kapital auch. Die Anlagestrategie legt dabei der Stiftungsrat der Vorsorgeeinrichtung fest, der Versicherte hat

darauf keinen Einfluss. Die Pensionskassen investieren die Vorsorgegelder unterschiedlich, aber es gibt Parallelen. Gemäss dem Pensionskassen-Index der Credit Suisse lagen die Anlagegelder der Vorsorgeeinrichtungen im zweiten Quartal dieses Jahres im Durchschnitt zu 33 Prozent in Aktien, zu 29 Prozent in Obligationen, zu 24 Prozent in Immobilien und zu 6 Prozent in alternativen Anlagen wie Private Equity, Rohstoffen oder Hedge-Funds.

Bei der Säule 3a hat der Sparer ein breites Angebot an Anlagestrategien. Er kann sein Geld auf ein Zinskonto einer Bank legen, es bieten sich ihm aber auch eine Vielzahl von Säule-3a-Fonds und anderen Wertschriftenlösungen. Hier kann er den Aktienanteil frei wählen, mittlerweile gibt es auch Produkte, die 100 Prozent der Gelder in Aktien investieren. In den vergangenen Jahren haben Finanzinstitute auch immer mehr Vorsorge-Apps auf den Markt gebracht, mit denen sich das Säule-3a-Geld einfach und rasch in Wertschriftenlösungen investieren lässt.

Wichtig ist beim Sparen in der Säule 3a, dass die Sparer die verschiedenen Angebote vergleichen und auch stark auf die Gebühren achten. Gerade bei einer langen Anlagedauer machen die Kosten deutliche Unterschiede. Wer also zu teure Säule-3a-Produkte kauft, schmälert seine eigene Nettorendite. Reto Spring, Präsident des Finanzplaner-Verbands Schweiz, empfiehlt, beim Wertschriftensparen Produkte mit Kosten von 0,5 Prozent oder weniger pro Jahr zu wählen.

### Keine Umverteilung bei der Säule 3a

Ein Nachteil von Pensionskasseneinkäufen ist die systemfremde Umverteilung von Aktiven zu Rentnern, die in vielen Vorsorgeeinrichtungen immer noch vorkommt. «Tendenziell werden bei vielen Pensionskassen immer noch zu hohe Renten gezahlt, und das geht zulasten der Aktiven», sagt Spring. Bei der Säule 3a hingegen spart man für sich selber, es gibt keine solche Umverteilung.

In den vergangenen Jahren haben viele Pensionskassen ihre Umwandlungssätze gesenkt, damit die Umverteilung eingedämmt wird. Laut Spring sind sie bei vielen Kassen aber immer noch zu hoch. Mit dem Umwandlungssatz wird die Rente einer Person bei ihrer Pensionierung berechnet. Hat jemand beispielsweise ein Pensionskassenvermögen von 500 000 Franken beim Renteneintritt und beträgt der Umwandlungssatz 5 Prozent, so erhält diese Person eine jährliche Rente in Höhe von 25 000 Franken aus der Pensionskasse.

### Säule 3a eignet sich zur indirekten Amortisation

Die Säule 3a eignet sich indessen nicht nur für die private Vorsorge, sondern auch für die indirekte Amortisation einer Immobilie. Dabei bezahlt man die Hypothekarschulden auf der Liegenschaft nicht direkt ab, sondern spart das Geld dafür in der Säule 3a an. Zu einem festgelegten Termin reduziert man dann die Hypothek mit dem angesparten Kapital.

Die Sparer profitieren so ebenfalls von steuerlichen Vorteilen. Spring rät aber, dabei nicht die Vorsorge zu vernachlässigen. Schliesslich braucht man nach der Pensionierung ein Einkommen aus den Renten von AHV und Pensionskasse. Da dieses Einkommen im Ruhestand aufgrund der lange Zeit sehr niedrigen Zinsen und der demografischen Entwicklung bei vielen privaten Haushalten niedriger ausfallen dürfte als geplant, sei private Vorsorge sehr wichtig, sagt Spring: «Nur die Immobilie abzuzahlen, reicht nicht. Man kann das Eigenheim ja schliesslich nicht essen.»

### Pensionskasseneinkäufe vor allem ab 50 attraktiv

Freiwillige Einzahlungen in die Pensionskasse gelten als besonders attraktiv für Personen über 50. Bei ihnen ist die Steuerersparnis am grössten, da die Zeit bis zur Pensionierung begrenzt ist und sich die gesparten Steuern so auf vergleichsweise wenig Jahre verteilen.

Im Alter von 50 bis 55 Jahren sollten Versicherte mit einem Berater abklären, wie sie etwaige Einkäufe in die Vorsorgeeinrichtung idealerweise vornehmen, sagt Spring. Dabei sei es auch wichtig, die familiäre Situation zu berücksichtigen. Bei Ehepaaren kann es beispielsweise sein, dass ein Partner ein grösseres Einkaufspotenzial hat als der andere. Dies gelte es zu nutzen.

Bei Pensionskasseneinkäufen ist derweil auch die finanzielle Situation der Vorsorgeeinrichtung zu beachten. Eine Pensionskasse, die sich in Unterdeckung befindet – die also einen Deckungsgrad von weniger als 100 Prozent hat –, müsse man anders anschauen als eine Kasse mit einem Deckungsgrad von über 100 Prozent, sagt Hausherr. Befindet sich eine Kasse in Unterdeckung, sollte man sich darüber im Klaren sein, dass man sich möglicherweise an einer Sanierung beteiligen muss.

Steht eine grössere Summe für Pensionskasseneinkäufe zur Verfügung, rät Hausherr, diese über mehrere Jahre hinweg zu staffeln und so in mehreren Jahren Steuern zu sparen. Zu beachten ist dabei die dreijährige Sperrfrist für Kapitalbezüge. Hat man sich in die Pensionskasse eingekauft, darf man sich drei Jahre lang kein Kapital aus der Vorsorgeeinrichtung auszahlen lassen – sonst muss man die gesparten Steuern zurückerstatten.

Ist die Zeit bis zur Pensionierung noch lang, ist dieser Steuerspareffekt hingegen deutlich weniger gross. Die Steuerersparnis «verwässert» schliesslich in diesem Fall. Dies macht Pensionskasseneinkäufe für Jüngere tendenziell weniger attraktiv. Trotzdem können solche freiwilligen Einzahlungen auch für Junge manchmal sinnvoll sein – beispielsweise, wenn Beitragsjahre fehlen oder wenn man mit Geld aus einer Erbschaft die Vorsorge aufbessern möchte.



Bild: PX Media, shutterstock.com

### Säule 3a eignet sich auch für junge Sparer

Spring rät jüngeren Menschen, früh mit der Altersvorsorge zu beginnen, auch wenn die Pensionierung für sie noch in weiter Ferne liegt. Gerade langfristig gesehen mache es einen grossen Unterschied, wenn man frühzeitig mit dem Sparen abgefangen habe. Dafür sorgt der Zinseszinsseffekt. Durch die bei der Geldanlage entstehenden Zinsen wächst das Kapital von selbst, wenn die Zinsen reinvestiert werden.

Da die Zeit bis zur Pensionierung mehrere Jahrzehnte umfasse, könnten junge Leute bedenkenlos in Produkte mit einem hohen Aktienanteil investieren. Kryptowährungen und entsprechende Produkte hält Spring für ungeeignet für die Altersvorsorge.

### Keine Rentenzahlungen aus der Säule 3a

Ein Nachteil der Säule 3a ist, dass man sich das darin angesparte Geld nicht als Rente auszahlen lassen kann, sondern nur als Kapital. Es gebe aber Möglichkeiten, das Geld in die Pensionskasse zu transferieren, sagt Spring. Dort kann man es dann als Rente beziehen.

Will man die lebenslange Rente erhöhen, so empfiehlt der Finanzplaner, sich das Geld aus der Säule 3a vorzeitig auszahlen zu lassen. Dies ist ab fünf Jahre vor dem Erreichen des AHV-Rentenalters von 65 Jahren für Männer und derzeit noch 64 Jahren für Frauen möglich. Dann könne man mit dem Geld Pensionskasseneinkäufe vornehmen, sagt Spring. Dabei empfiehlt er, die Auszahlung und den Einkauf in zwei verschiedene Steuerperioden zu legen. Handle es sich um eine grössere Summe, sei es ohnehin sinnvoll, mehrere Einkäufe in die Pensionskasse zu machen und diese zu staffeln.

Die dreijährige Sperrfrist, während deren man gesparte Steuern zurückerstatten muss, wenn der Einkauf weniger als drei Jahre zurückliegt, gilt nur, wenn man sich das Vermögen aus der Pensionskasse als Kapital auszahlen lässt. Bezieht man das Pensionskassenvermögen als Rente, greift sie nicht. Sparer sollten indessen beachten, dass bei der Auszahlung der Säule 3a eine Kapitalauszahlungssteuer anfällt. Deren Höhe ist kantonal unterschiedlich.

Autor: Michael Ferber

Quelle: Neue Zürcher Zeitung (NZZ), 09.10.2023

## Stephan Büsser als Präsident erneut gewählt

Die 19. ordentliche Generalversammlung der nexMart Schweiz AG wurde nach 4 Jahren der digitalen Durchführung wieder im physischen Format durchgeführt. Auf Einladung des Verwaltungsrates fand die diesjährige Generalversammlung 2023 im Hotel Radisson Blu, Luzern, statt. Die Aktionärinnen und Aktionäre haben alle Anträge des Verwaltungsrates mit hoher Zustimmung angenommen und mit der Genehmigung der Jahresrechnung 2022/2023 gleichzeitig auch den dritten Dividendenantrag durchgewunken. Nach der offiziellen Genehmigung einer Dividendenzahlung in der Höhe von 3% des Nominalwertes wurde der ganze Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG erneut für eine weitere Amtsperiode von zwei Jahren bestätigt. Der seit acht Jahren amtierende Verwaltungsratspräsident Stephan Büsser wurde so bereits zum fünften Mal von Seiten der Aktionärinnen und Aktionäre in seinem präsidentalen Amt bestätigt.



Der Verwaltungsratspräsident, Stephan Büsser, konnte als Vorsitzender der 19. ordentlichen Generalversammlung 2023 der nexMart Schweiz AG bereits zum dritten Mal einen Dividendenantrag formulieren.

«In schwierigen Zeiten konnte erneut ein solides Ergebnis erwirtschaftet werden. Die dreiprozentige Dividendenrendite dokumentiert dies und unterstreicht gleichzeitig die Zuversicht des Verwaltungsrates.», meint der wiedergewählte Verwaltungsratspräsident Stephan Büsser.

Die diesjährige Generalversammlung wurde am Freitag, 27. Oktober 2023 in Luzern durchgeführt, wobei die Aktionärinnen und Aktionäre nach nunmehr vier Jahren sich wieder physisch treffen konnten. Der Verwaltungsratspräsident, Stephan Büsser, konnte als Vorsitzender nach der ordentlichen formellen Konstituierung der Generalversammlung mit Genugtuung feststellen, dass alle Anträge vonseiten des Verwaltungsrates eine grosse Zustimmung durch die Aktionärinnen und Aktionäre erfahren haben.

Die Aktionärinnen und Aktionäre genehmigten sodann den 40-seitigen informativen Geschäftsbericht 2022/2023, die Jahresrechnung und auch die Verwendung des Bilanzgewinnes in der vom Verwaltungsrat vorgeschlagenen Form, wobei zum dritten Mal die Genehmigung einer Dividende von CHF 300.00 pro Aktie beantragt wurde.

### Dividende genehmigt

Mit der dritten Dividendenzahlung in der Höhe von 3% des Nominalwertes eines Anteilscheines werden die Aktionärinnen und Aktionäre erneut am unternehmerischen Erfolg beteiligt. Der Bilanzgewinn 2022/2023 in der Höhe von CHF 163 856.71 wurde antragsgemäss verwendet: CHF 15 000.00 wurden den gesetzlichen Gewinnreserven zugeschlagen und nach Genehmigung der dritten Dividendenzahlung durch die Generalversammlung von CHF 90 000.00 wurden die verbleibenden CHF 58 856.71 auf die neue nexmart-Rechnung 2023/2024 vorgetragen.

**«Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022/2023 haben wir wichtige Strategieschritte für das branchenspezifische Ökosystem unternommen, um die digitale Wettbewerbsfähigkeit der Marktakteure in der Schweiz zu erhöhen. Gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden konzentrieren wir uns im Jubiläumsjahr auf die Erhöhung der digitalen Performance, in dem neue Services unter Anwendung der Künstlichen Intelligenz entwickelt werden.»**, meint der Verwaltungsratspräsident, Stephan Büsser.

Der Verwaltungsrat bezeichnet die Möglichkeit einer konstanten Dividendenzahlung in relativ schwierigen Wirtschaftszeiten für die Aktionärinnen und Aktionäre der nexMart Schweiz AG als ein wichtiges «unternehmerisches Momentum», welches im Sinne der angestrebten finanziellen Nachhaltigkeit in den

kommenden Geschäftsperioden in Relation zum jeweils erzielten Geschäftserfolg aufrechterhalten werden soll.

#### Verwaltungsrat wiedergewählt

Die 23 Aktionärinnen und Aktionäre der Generalversammlung 2023 haben dem langjährigen Führungsgremium der nexMart Schweiz AG mit der Bestätigungswahl erneut das Vertrauen ausgesprochen. Der fünfköpfige Verwaltungsrat wird demnach für eine weitere Amtsperiode von zwei Jahren, also bis Ende des Geschäftsjahres 2024/2025, die Geschäfte im strategischen wie exekutiven Sinne weiterführen. Der amtierende und wiedergewählte Verwaltungsratspräsident, Stephan Büsser, dankte denn auch nach der Bestätigungswahl den Aktionärinnen und Aktionären im Namen des ganzen Verwaltungsrats für das ausgesprochene Vertrauen.

Trotz den schwierigen geopolitischen wie wirtschaftlichen Zeiten soll ein weiteres Mal gezielt unternehmerischer Mehrwert für die Aktionärinnen und Aktionäre sowie für die ganze Branche erwirtschaftet werden. Der digitale Weg zum branchenspezifischen Ökosystem ist für die Lieferanten gleich wie für die Schweizer Fachhändler weiterhin nicht ganz einfach; wenn nicht sogar «steinig».

#### Jubiläumsveranstaltung 2024

Mit Blick auf die digitale Branchentransformation ist die Zuversicht im Verwaltungsrat nach wie vor ungebrochen, denn mit einer gezielt verfolgten weiteren Branchenvernetzung wird die «strukturelle Basis» für neue digitale Geschäftsmodelle in der Branche permanent verbreitert. Dies gilt auch in zunehmendem Sinne für branchenanverwandte Wirtschaftsegmente oder -bereiche sowie für Schweizer Unternehmen mit einer internationalen Vertriebsausrichtung.



#### JUBILÄUMS-GV

Die 20. ordentliche Generalversammlung 2024 findet als eigentliche Jubiläumsveranstaltung am Freitag, 25. Oktober 2024 im Grossraum Zürich statt, wobei der Vorsitzende Stephan Büsser in seinem Schlusswort auch der persönlichen Hoffnung Ausdruck gab, dass im nächsten Jahr 2024 wiederum eine Generalversammlung unter physischer Teilnahme der Aktionäre organisiert werden kann.



#### Der Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG (von links):

Stephan Büsser, Präsident des VR, Geschäftsführer der Festool Schweiz AG, Dietikon; Christoph Rotermund, Delegierter des VR, Geschäftsführer Swissavant, Wallisellen; Christof Haefeli, Vizepräsident des VR, Geschäftsführer der Blaser + Trösch AG, Oberbuchsitzen; Adrian Maeder, Mitglied des VR, Unternehmer, H. Maeder AG, Zürich; Urs Röthlisberger, Mitglied des VR, Geschäftsführer der Metabo (Schweiz) AG, Spreitenbach.

## Kennzahlen 2022/2023 der nexMart Schweiz AG

- **Bruttoumsatz**  
1,608 Mio. CHF  
(VJ: 1,506 Mio. CHF)
- **EBITDA**  
170 TCHF (VJ: 128 TCHF)
- **Ergebnis nach Steuern**  
151 TCHF (VJ: 107 TCHF)
- **Gewinn je Aktie**  
503.00 CHF (VJ: 357.00 CHF)
- **Beteiligungsertrag**  
126 TCHF (VJ: 142 TCHF)
- **Dividendenzahlung**  
300.00 CHF p./A.  
(VJ: 300.00 CHF p./A.)
- **Cash-Position**  
1,140 Mio. CHF (VJ: 861 TCHF)
- **Bilanzsumme**  
3,808 Mio. CHF  
(VJ: 3,646 Mio. CHF)
- **Aktionariat**  
23 Aktionäre (VJ: 23 Aktionäre)

## Kress tritt wieder an: «Be the Change»

Die Traditionsmarke ist noch in guter Erinnerung: Der Familienname «Kress» war während Jahrzehnten Synonym für hochwertige Elektrowerkzeuge, vorzugsweise Bohrhämmer: Innovativ – beste Qualität – Made in Germany (Bisingen, teilweise in Wattwil SG). Um 2018 wurde aus wirtschaftlichen Gründen der Stecker gezogen. Aber nur temporär, denn ...



Torsten Bollweg CEO EMEA (links) und Markus Antener, der Verantwortliche für die Schweiz, stellen die «neue» Marke Kress am Kick-off-Meeting, Ende Oktober 2023, im KKL in Luzern vor.

... die gute Nachricht lautet: Gestützt vom chinesischen Weltkonzern Positec meldet sich das Label «Kress» mit einer breiten und modernen Produktpalette zurück. Es wurde 2017 vom Mutterkonzern als Marke zur weltweiten Nutzung erworben. Mit Qualität, technischem Fortschritt und absoluter Fachhandelstreue eröffnen sich jetzt unter «Kress» ganz neue Perspektiven für die Branche! Ein Kick-off-Meeting von Ende Oktober in Luzern zeigte, was kommt. Und es kommt viel, qualitativ und quantitativ, wenn sich die skizzierten Vorhaben planmässig umsetzen lassen. Das ganze Programm lässt sich im Aufruf «Be the Change» subsumieren. Zu Deutsch: «Sei der Wandel!»

### Akku – und nur Akku!

In der Schweiz ist die im Frühjahr 2023 gegründete Positec Switzerland AG mit Sitz in Aarwangen (ab 2024 in Lupfig AG) für die Marke «Kress» (Fachhandel) und die zweite Linie «Worx» (selektive Grossfläche) verantwortlich. Zum Einstieg in den helvetischen Markt fokussiert sich Kress zunächst auf Gartengeräte. Managing Director Markus Antener erklärt die Stossrichtung: «Wir richten uns mit der Profi-Linie 'Kress Commercial' primär an Firmen im Garten- und Landschaftsbau, die in

der Pflege grosser Grünanlagen tätig sind.» Es geht also um den wirtschaftlichen Unterhalt von Hotel- und Sportanlagen, Campingplätzen oder öffentlichen Grünzonen wie Parkanlagen und Grasabschlüssen neben Strassen und Bahn. Vorab gibt es Mäher, Mähroboter, Heckenscheren, Kettensägen, Laubbläser, Freischneider, Trimmer und Sensen, die alle eines gemeinsam haben: Sie sind Akku-betrieben! Mit dem Strom knüpft die neue Marke Kress an die seinerzeitigen Kress-Geräte (ebenfalls nur Strom) an. Aber eben, Kabel und Netz (ausser zum Laden) sind out, Kress steht nur noch für Akkus. Und für eine eigene Akku-Technologie, zu der in Luzern aus verständlichen Gründen wenig preisgegeben wurde.

### Mit Strom fürs Klima

Torsten Bollweg, Europa-Chef von Positec, erklärte, warum man voll auf elektrische Energie setzt: «Unsere Welt wird nicht nur immer wärmer, sondern immer schneller immer wärmer!» Die Risiken und Auswirkungen seien vielfältig, kleine Verbrenner würden zuneh-

mend eingeschränkt bzw. verboten.

Man will deshalb mit modernster Akku-Technik zum Klimaschutz beitragen und den Wandel hin zu einer ökologisch nachhaltigen Gesellschaft fördern – ohne Komfortverzicht und Einschränkungen im Lebensstil. Hinzu kommen die Vorteile elektrischer Geräte wie etwa Geräuschpegel, Netzunabhängigkeit, Vibrationsarmut, rasche Voll-Leistung und Rentabilität. – Mit der Marke Kress kommt Positec dem Fachhandel bestmöglich entgegen: So gibt es einen kompletten Geräte-Satz zum Ausstellen und zur praktischen Vorführung ein Demo-Set – beide kostenfrei. Dazu kommt eine 1-monatige Testphase mit Rückgaberecht für Endkunden. Kress wird in der Schweiz einen eigenen Reparaturservice anbieten. Die Lieferung ab Lager Aarau erfolgt für das ganze Land in kürzester Zeit. Weitere Vorteile (Schulung, Konsignation, striktes Preismodell für alle usw.) sind vorgesehen. Die Details klärt man am besten im direkten Austausch mit der Positec Switzerland AG.

**«Ein kleiner Verbrennungsmotor erzeugt soviel Emissionen wie 11 Autos. Diese Motoren stossen 5% der Abgase im urbanen Bereich aus: Dem treten wir mit unserer Akku-Technik entgegen!»**

Torsten Bollweg, Positec Germany GmbH, CEO für Europa, Mittlerer Osten und Afrika



### 8 Minuten laden – und weiter geht's

Eine echte Innovation ist das «8 Minute CyberSystem». Wo vergleichbare herkömmliche Batterien weit über eine 1 h Ladezeit haben, ist das Akku-Pack von Kress in 8 Minuten wieder voll. Die Abkühlzeit wäre zusätzlich zu berücksichtigen, die bei den Cyber-Akkus entfällt. Mit diesen Akkus ist die Nutz-Zeit bei normaler Gartenarbeit also deutlich länger als die Ladezeit. Damit hat man stets voll geladene Kraftpakete mit 3,2 kW Leistung bereit, wenn ein Wechsel ansteht. Mit garantierten 3000 Lade-Entladezyklen leben Cyber-Akkus gegenüber Standard-Paketen fünf- bis zehnmal länger. Hier spielt auch die thermische Stabilität mit: Die Schnell-Ladung ohne Erwärmen lässt den Akku länger leben.



Das «CyberPack». Das Herzstück der Profi-Linie «Kress Commercial».

Die Ladung erfolgt über ein klassisches Netz-Ladegerät. Aber nicht nur: Kress bietet zusätzlich den «CyberTank» an. Das ist eine grosse Powerbank, an der sich die Akkus netzunabhängig laden lassen. Dieser Kraftspeicher, beispielsweise auf einem Kommunalfahrzeug mitgeführt, hält den Strom für einen ganzen Arbeitstag im Zweierteam bereit. Er lässt sich (etwa über Nacht) in vier oder fünf Stunden laden und gibt den Saft in den genannten 8 Minuten an die tragbaren Akkus ab.

Kress gewährt eine Hersteller-Garantie von 5 + 3 Jahren (oder 3000 Zyklen) auf die Cyber-Akkus. Für die kommerziellen Geräte steht die Marke während 3 + 2 Jahren gerade. Die Garantieverlängerung wird bei Kundenregistrierung gewährt.



### Satelliten statt Draht

Mähroboter sind nichts Neues – satellitengesteuerte schon. Kress führt die autonome Rasenpflege mit der «RTKn»-Technik in neue Dimensionen. RTKn steht für Real Time Kinematic und damit für die satellitengestützte Navigation, im Feinbereich (cm-genau) präzisiert durch die RTKn-Technik. Das ganze System basiert auf einem Kress-eigenen landesweiten Empfängernetz, das in der Schweiz im Aufbau ist. Etwa 40 Referenzantennen sind geplant, andere Länder in Europa sind bereits voll ausgerüstet. – Die Technik im Einzelnen zu erklären, führte hier zu weit. Merkmale sind aber der Wegfall des bisherigen Begrenzungsdrahtes, die zentimetergenaue Definition des Mähbereichs und ein Mähbild in absolut parallelen Streifen. Bei schwachen Funksignalen arbeitet der Mähroboter mit eigenen Daten selbsttätig weiter. – Installation und Inbetriebnahme eines Kress RTKn-Mähroboters verlangen Know-how: Eine Chance für den kompetenten Fachhandel auf neue, langjährige Kundenbeziehungen.

### «Der Schweizer Fachhandel und Kress: Wir tun alles, um hier eine einzigartige Partnerschaft aufzubauen!»

Markus Antener, Managing Director Positec Switzerland AG



Markus Antener



Der «CyberTank» ist die ideale Lösung für die Netzunabhängigkeit über einen ganzen Arbeitstag.



Das Sortiment für die Profis im Garten- und Landschaftsbau beschränkt sich zu Beginn auf Mäher, Mähroboter, Heckenscheren, Kettensägen, Laubbläser, Freischneider, Trimmer und Sensen.

►► ... FORTSETZUNG

## Direkt: Die Chefs geben Auskunft

Das Revival der Marke «Kress» dürfte den CH-Markt für Elektrowerkzeuge beleben – auch wenn man sich vorab auf Gartengeräte beschränkt. Torsten Bollweg von der Positec Germany GmbH ist CEO für Europa, Mittlerer Osten und Afrika. Markus Antener ist Managing Director der Positec Switzerland AG.



Anlässlich des Kick-off-Meetings Ende Oktober im KKL Luzern stellten sich die beiden Verantwortlichen, Torsten Bollweg (links) und Markus Antener für ein kurzes Interview der *perspective* zur Verfügung.

### **Wie kam es zur Neubelebung der Traditionsmarke «Kress»?**

*Antener:* Der Ursprung geht auf die Firmengründung für Autokomponenten durch Christian Kress im Jahre 1928 zurück. 1964 kam in Bisingen (D) ein Werk für stationäre Werkstattmaschinen dazu. Ab 1969 wurde das Sortiment für tragbare Maschinen auf- und ausgebaut.

### **«Wir möchten mit technischer Innovation zur nachhaltigen Umgestaltung der Welt beitragen!»**

Torsten Bollweg, Positec Germany GmbH, CEO für Europa, Mittlerer Osten und Afrika

*Bollweg:* Kress war seinerzeit auf Bohrhämmer spezialisiert und hatte dazu ein enormes Know-how im Haus. Aber es fehlten die Innovationsrate und die kommerzielle Grösse zur Krisenbewältigung. Deshalb kam es zu Beginn des neuen Jahrtausends zur Firmenschliessung. Die Marke, das Logo und das noch immer gute Image sind seit 2017 bei Positec in neuen Händen. Die seinerzeitige Markenpräsenz in über 60 Ländern wird beim globalen Relaunch helfen.

### **Gibt es allenfalls eine spezielle Philosophie?**

*Bollweg:* Unser Wettbewerb sieht im Akku mehrheitlich eine austauschbare Alternative zum kleinen Verbrenner. Also: Benzin raus, Batterie rein, passt. Wir wollen aber Elektrowerkzeuge völlig neu denken und sehen darin die echte USP. Nehmen wir das Beispiel Auto: Die ersten deutschen E-Autos boten eine bescheidene Performance. Während man hier einfach die Antriebe tauschte, konzipierte die amerikanische Weltmarktführerin ihr ganzes Produkt von Grund auf elektrisch. Mit rasantem Erfolg, wie man weiss.

### **Wer ist die Positec Switzerland AG?**

*Antener:* Sie wurde im Mai 2023 als Schweizer Vertriebsgesellschaft für die Marken Kress und Worx gegründet. Wir sind aktuell rund 10 Mitarbeitende in den klassischen Vertriebsbereichen. Mit dem Aussendienst werden wir nun die Händlerkontakte suchen und aufbauen. Ab Anfang 2024 sind wir in Lupfig (AG) zu finden, das Lager ist in Aarau.

### **Was bietet Kress dem Schweizer Fachhandel?**

*Antener:* Vor allem eines: Echte Partnerschaft! Wir nehmen die Marktrisiken wo immer möglich auf uns: Garantierte Marge, keine aufgezungenen Frühbezüge von Neuheiten, kein Online-Handel und keine Grossfläche, die Rücknahme von Altwaren und – ganz wichtig – kein gebundenes Kapital für den Händler. Wir suchen die faire Partnerschaft, um den Markt gemeinsam zu bearbeiten. Und wir freuen uns auf alle Kontakte mit Händlern, die hier mitziehen wollen: Herzlich willkommen!

### **«Händler mit Vision und Tatkraft sind bei uns immer willkommen!»**

Markus Antener,  
Managing Director Positec Switzerland AG

# 100%ige Aufladung in nur acht Minuten

Entladene Kress CyberPack-Akkus (240 und 660 Wh) lassen sich mit der Schnellladefunktion in nur acht Minuten\* wieder vollständig aufladen. Auch der Standardmodus ist extrem schnell - in 14 Minuten sind Ihre Akkus wieder voll.

**8 Minuten**

Kress

..... **53 Min.**

18650 zylindrische Zellen

..... **62 Min.**

21700 zylindrische Zellen

..... **32 Min.**

... Kühlzeit — Ladezeit

Polymerzellen

\* Beim Laden von 4 Ah oder 11 Ah Kress CyberPack-Akkus mit CyberTank Ladegerät KAC875E oder KAC877E

\* DC-DC Ladung, Nennladungs-/Entladungsstrom bei Raumtemperatur

07:59



## 3000 Ladezyklen

Kress CyberPack-Akkus halten länger durch als Li-Akkus für den Outdoor-Einsatz und bieten die fünffache Standzeit von Lithium-Polymer-Zellen.

3000 x



..... **3000**

Kress

..... **300**

18650 zylindrische Zellen

..... **300**

21700 zylindrische Zellen

\* Alle mit kontinuierlicher Prüfung des maximalen Lade-/Entladestroms.

\* Lange Lebensdauer von Akku-Lade-/Entladezyklen im Vergleich zu 18650/21700 Lithium-Ionen-Zellen.

## Leistung satt!

Kress CyberPack-Akkus liefern bis zu 3,5 kW an den bürstenlosen Motor, der seinerseits 90 % davon als Ausgangsleistung abgibt. Mit 3,2 kW oder 4,35 PS entspricht er der Leistung eines handelsüblichen 64-ccm-2-Takt-Motors.

3,2 kW = 64ccm

..... **3,2 kW**

Kress CyberPack Akku (240 Wh)

..... **2 kW**

18650 zylindrische Zellen (4 Ah)

..... **1,7 kW**

21700 zylindrische Zellen (4 Ah)





## Kärcher Innovation Days 2023: «Wanna wow with us?»

Anfang November fanden in Zug, am Zugersee, noch genauer auf 2 Schiffen der Zuger Schifffahrtsgesellschaft, die traditionellen Innovation Days der Kärcher AG statt. Zum 16. Mal lud die Schweizer Niederlassung des Reinigungsspezialisten seine engagierten Fachhändler\*innen zur jährlichen Produktschau ein.

## Journées de l'Innovation de Kärcher 2023: «Wanna wow with us?»

Début novembre, les traditionnelles journées de l'innovation de Kärcher AG ont eu lieu à Zoug, au bord du lac de Zoug, plus précisément sur deux bateaux de la société Zougoise de navigation. Pour la 16<sup>ème</sup> fois, la filiale suisse du spécialiste du nettoyage a invité ses revendeurs spécialisés à la présentation annuelle de produits.



Auf den beiden Motorschiffen Zug» und «Rigi» ging es – sicher vertäut und gut gelaunt – schon morgens um 9 Uhr mit einer eloquenten und partnerschaftlich lockeren Einstimmung durch den geschäftsführenden Direktor der Kärcher AG, Karl Steiner, los.

Nach dem eindrucksvollen Einleitungsvideo «UCI MTB World Cup Lenzerheide 2023», in welchem Kärcher Parallelen vom MTB-Sport zu Firmengründer Alfred Kärcher zieht, wurden einige – durchweg positive Kennzahlen – zu Umsatz und Unternehmensentwicklung genannt.

Après une introduction éloquent et décontractée dans la bonne humeur par Karl Steiner, directeur général de Kärcher AG, la journée a débuté à 9 heures du matin à bord des deux bateaux à moteur «Zug» et «Rigi» solidement amarrés.

Suite à l'impressionnante vidéo d'introduction «UCI MTB World Cup Lenzerheide 2023», dans laquelle Kärcher établit des parallèles entre le sport de pointe du VTT et le fondateur de l'entreprise Alfred Kärcher, certains indicateurs – tous positifs – ont été cités sur le chiffre d'affaires et le développement de l'entreprise.



Eine «coole» Location für die alljährlichen Innovation Days des Reinigungsspezialisten.

Un lieu «cool» pour les journées de l'innovation annuelles du spécialiste du nettoyage.



Karl Steiner, der geschäftsführende Direktor der Kärcher AG, stimmte das versammelte Publikum ein.

Karl Steiner, le directeur général de Kärcher AG, a donné le ton à la journée.



Neben den erfreulichen Umsatzzahlen wurden auch Themen wie das starke Umsatzwachstum im Fachhandel sowie die zu erwartende Preisstabilität behandelt.

Am Nachmittag folgte ein weiteres emotionsgeladenes Video mit dem Titel «Wanna wow with us?», in welchem Mitarbeitende von Kärcher Werbung für ihren Arbeitgeber betreiben. Anschliessend informierte Sebastian Steiner, Sales Director Dealer Business, dass es im 2024 leichte Anpassungen im Konditionensystem geben wird. Dies nahmen die versammelten Fachhändler\*innen gelassen auf – vielleicht lag das aber auch am Hinweis, dass im Bereich «Manuelle Reinigungsgeräte» eine 5%ige Preissenkung geplant ist und dass die Lieferkosten für den Fachhandel grosszügiger gehandhabt und technisch vereinfacht werden.

### Sponsoring, Nachhaltigkeit und neue Geschäftsbereiche

Im Bereich Sponsoring setzt Kärcher primär auf den Mountainbikesport. «Die Affinität zur Marke ist durch viel Schmutz gewährleistet und das Engagement ist auch ein Zeichen und klares Bekenntnis zur Nachhaltigkeit», so Marcel Sutter – Marketing Director von Kärcher Schweiz. Dass es dem Reinigungsspezialisten mit der Nachhaltigkeit ernst ist, wurde nicht nur mit dem «WORLD CLEANUP DAY 2023» (Reinigungsaktion vom 18. September 2023 am und im Zürichsee) bewiesen, sondern auch mit innovativen Produkten, wie z. B. mit dem Trockensauger T 11/1 Classic Re!Plast – komplett in schwarz und zu 60% aus recyceltem Kunststoff.

Der relativ neue Geschäftsbereich «Manuelles Reinigungsequipment», in Zusammenarbeit mit TTS – einem italienischen, international tätigen Reinigungsgeräte-Hersteller (die *perspective* berichtete im Mai dieses Jahres), wird ein wichtiger Eckpunkt und strategisches Spielfeld im nächsten Jahr sein.

### Innovationen, Produktverbesserungen und ...

Neben den neuen Kalt- und Heisswasser-Hochdruckreinigern der Linie «Classic», die in einfachster Ausführung und ohne viel «Schnickschnack» daherkommen, aber speziell für kostensensitive Anwender konzipiert wurden, wird bei den «üblichen» Profi-Geräten viel Wert und Ingenieurwissen auf Komfort gelegt.

Einige Kehrmaschinen – bekannte Dauerbrenner im Sortiment von Kärcher – wurden gründlich überarbeitet, neu designt und mit Zusatzfunktionen ausgestattet. Dies zu einem sehr interessanten Preis – was die Anwesenden besonders freute.



Hier noch einige Impressionen von den kurzweiligen Produktvorführungen und Neuvorstellungen.

Outre les chiffres encourageants des ventes, des questions telles que la forte croissance du chiffre d'affaires dans le commerce spécialisé et la stabilité prévisible des prix ont été abordées.

L'après-midi, une autre vidéo chargée d'émotion intitulée «Wanna wow with us?» a suivi, dans laquelle les collaborateurs de Kärcher font de la publicité pour leur employeur. Par la suite, Sebastian Steiner, Sales Director Dealer Business, a informé qu'en 2024 il y aura de légers ajustements dans le système de conditionnement. Les commerçants spécialisés ont accueilli la nouvelle avec sérénité, mais peut-être est-ce dû aussi au fait que dans le domaine des «nettoyages manuels» une baisse de 5% est prévue et que les coûts de livraison pour les commerçants spécialisés sont gérés plus généreusement et techniquement simplifiés.

### Sponsoring, durabilité et nouveaux domaines d'activité

Dans le domaine du sponsoring, Kärcher mise principalement sur le VTT. «L'affinité avec la marque est garantie par beaucoup de saleté et l'engagement est également un signe et un engagement clair en faveur de la durabilité», déclare Marcel Sutter – directeur marketing de Kärcher Suisse. Le «WORLD CLEANUP DAY 2023» (opération de nettoyage du 18 septembre 2023 sur les bords et dans le lac de Zurich) a prouvé que le spécialiste du nettoyage prend au sérieux la durabilité, mais aussi par des produits innovants tels que l'aspirateur T 11/1 Classic Re!Plast – entièrement en noir et 60% en plastique recyclé.

La nouvelle division «Equipements de nettoyage manuel», en collaboration avec TTS – un fabricant italien d'équipements de nettoyage actif à l'échelle internationale (*perspective* l'a mentionné en mai dernier), constituera un jalon important et un terrain de jeu stratégique pour l'année prochaine.

### L'innovation, l'amélioration des produits et ...

Outre les nouveaux nettoyeurs haute pression à eau froide et à eau chaude de la ligne «Classic», disponibles dans la version la plus simple et sans beaucoup de «chichis», mais spécialement conçus pour les utilisateurs sensibles aux coûts, les appareils professionnels «habituels» accordent beaucoup d'importance à l'ingénierie et au confort.

Certaines balayeuses – des best-sellers permanents bien connus de la gamme Kärcher – ont été entièrement remaniées, redessinées et dotées de fonctions supplémentaires. Ceci à un prix très intéressant – ce qui a particulièrement réjoui les participants.



Voici encore quelques impressions des brèves démonstrations et présentations de produits.

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

### Verkaufserfolge feiern

Neben vielen anderen Markterfolgen, wurde besonders hervorgehoben, dass im 2023 mehrere tausend Rückensauger des Modells BVL 5/1 verkauft – und somit der Vorjahresabsatz bereits nach 10 Monaten übertroffen wurde. Dies erfüllt das Management der Kärcher AG sichtlich mit Stolz und die rund 140 anwesenden Fachhändler\*innen mit Erstaunen (und vielleicht ebenfalls mit etwas Branchen-Stolz).

### Strategische Produktbereiche

Neben den Produktkategorien «Hochdruck», «Sauger» und «Kehrmaschinen» gelten auch «Manuelles Reinigungsequipment» und entsprechende Reinigungsmittel zukünftig als strategische Produkte. So wurden zum Beispiel auch Anwendungstipps für die Fassaden- und Solarreinigung mit Hilfe des Produktes «iSolar» und dessen Hilfsmittel gegeben. Die Spezialisten von Kärcher scheuten keine Mühen, dem interessierten Publikum die Vorzüge und technischen Raffinessen der verschiedenen Gerätschaften aufzuzeigen. Ebenfalls zeigten sie die physikalischen Grenzen der bis zu 14 Meter langen Teleskopplanken auf, die für eine effiziente Reinigung von Fensterflächen und Solarpanels notwendig sind.

### Aus gelb wird weiss

Nach gründlicher Marktforschung wird Kärcher seine Consumer-Indoor-Produkte ab Januar 2024 einheitlich in der Farbe Weiss anbieten. Mit der Farbumstellung will der Anbieter für Reinigungstechnik das Angebot im Indoor-Bereich attraktiver und kundenfreundlicher gestalten.

Mit dem Farbwechsel verbunden ist die Einführung einer besonderen Produktlinie. Jeweils das Top-Produkt einer Gerätekategorie wird Teil der neuen «Signature Line». Gekennzeichnet werden diese Produkte mit dem Aufdruck der originalgetreuen Unterschrift des Unternehmensgründers Alfred Kärcher und einer exklusiven Verpackung. Die direkte Verbindung mit dem Namen symbolisiert, dass die Produkte der «Signature Line» die jeweils besten – in Ausstattung oder Leistung – ihrer Klasse sind.

[www.kaercher.ch](http://www.kaercher.ch)

### Fêter les succès commerciaux

Parmi de nombreux autres succès sur le marché, il faut noter particulièrement la vente, en 2023, de plusieurs milliers d'aspirateurs à dos du modèle BVL 5/1 dépassant ainsi les ventes de l'année précédente après 10 mois. Ce résultat remplit visiblement la direction de Kärcher AG de fierté et étonne les quelque 140 revendeurs spécialisés présents (les rendant peut-être aussi un peu fiers de leur branche).

### Domaines de produits stratégiques

Outre les catégories de produits «haute pression», «aspirateurs» et «balayeuses», les «équipements de nettoyage manuel» et les produits de nettoyage correspondants seront considérés comme des produits stratégiques à l'avenir. Par exemple, les spécialistes de Kärcher ont donné des conseils pratiques pour nettoyer des façades et des panneaux solaires à l'aide du produit «iSolar» et de ses accessoires. Ils n'ont pas ménagé leurs efforts pour montrer au public intéressé les avantages et les raffinements techniques des différents équipements. Ils ont également montré les limites physiques des lances télescopiques de 14 mètres de long, nécessaires pour nettoyer efficacement les surfaces des fenêtres et les panneaux solaires.

### Du jaune au blanc

Après une étude de marché approfondie, Kärcher offrira ses produits intérieurs grand public uniformément en couleur blanche à partir de janvier 2024. Par ce changement, le fournisseur de techniques de nettoyage veut rendre l'offre pour l'intérieur plus attrayante et plus conviviale.

Le changement de couleur est lié à l'introduction d'une ligne de produits spécifique. Chaque produit haut de gamme d'appareils fait partie de la nouvelle «Signature Line». Ces produits se distinguent par la signature fidèle à l'original du fondateur de l'entreprise Alfred Kärcher et un emballage exclusif. Le lien direct avec le nom symbolise que les produits de la «Signature Line» sont les meilleurs de leur catégorie – en termes d'équipements ou de performances.

[www.kaercher.ch](http://www.kaercher.ch)



Der Fensterreiniger WW 6 Premium in der Ausführung «Signature Line».

Le nettoie-vitres WW 6 Premium en version «Signature Line».



Die fundierten und kompetenten Produktvorstellungen kamen gut beim interessierten Fachpublikum an.



Les présentations de produits fondées et compétentes ont été bien accueillies par le public professionnel intéressé.



## spoga+gafa 2024: Erfolgreiche Frühbucherphase und Bestätigung starker Marken

Nach einer erfolgreichen spoga+gafa 2023 mit 1842 Ausstellern und einem Besucherplus von 20 Prozent stehen die Vorzeichen für die grösste Garten- und BBQ-Messe der Welt im kommenden Jahr sehr gut. Nach Ablauf der Frühbucherphase sind knapp 90 Prozent der für 2024 geplanten Messeflächen bereits vermietet. Eine starke Wiederbuchungsrate und die Rückkehr von Markenausstellern, insbesondere aus Europa, dürfen Aussteller und Besuchende voller Spannung in das kommende Jahr blicken lassen.

**Die spoga+gafa findet unter dem Leitthema «Verantwortungsvolle Gärten» vom 16. bis zum 18. Juni 2024 in Köln statt.**

### Leitthema trifft auf grosses Interesse

Das Leitthema «Responsible Gardens – Verantwortungsvolle Gärten» stösst in der Branche auf breites Interesse und trägt ebenfalls zum positiven Ergebnis der Frühbucheraktion bei. Gemeinsam mit der Grünen Branche wird die spoga+gafa die verschiedenen Aspekte verantwortungsvollen Handelns im und um das private Grün aus Hersteller-, Lieferanten- und Verbrauchersicht in den Fokus rücken und

im kommenden Jahr entsprechende Lösungen, Produkte und Ideen in Köln präsentieren.

### Starke Marken in allen Segmenten – mehr Aussteller aus Europa

Neben der hohen Nachfrage zeichnet sich bereits jetzt ein qualitativ hochwertiges Teilnehmerfeld ab. Vor allem der Anteil europäischer Aussteller steigt deutlich: Zahlreiche renommierte Marken sowie nationale und interna-

tionale Branchengrössen haben frühzeitig ihre Teilnahme an der spoga+gafa 2024 bestätigt. Entsprechend der Vielfalt der spoga+gafa gingen Anmeldungen über alle vier Angebotsbereiche garden living, garden creation & care, garden bbq und garden unique ein.  
[www.spogagafa.de](http://www.spogagafa.de)

*Ce rapport est publié uniquement en allemand.*

NEU



PRÄZISION TRIFFT  
sicherheit

Das neue MANOSKOP® 730 VDE überzeugt in jeder Hinsicht:

- Doppelt isolierte Hülle aus Spezialkunststoff
- Nachjustieren und Knarrenwechsel in Eigenregie ohne erneute VDE Prüfung
- Patentierte verschleißarmes Auslösesystem

MADE IN CRONENBERG  
MADE IN GERMANY

## SUHNER wird 38. Partner der CAS Akku-Allianz

Das Schweizer Unternehmen bringt bereits zum Start sieben Akku-Geräte für die professionelle Metallbearbeitung in das Cordless Alliance System (CAS) ein.

Suhner hat sein Produktportfolio für die Metallveredelung um eine neue Serie von sieben akkubetriebenen Geräten erweitert. Neue Rohrband-, Kehlnaht-, Band- und Geradschleifer, eine lineare Hubfeile und ein Winkelschleifer komplettieren das Maschinenangebot.

Gleichzeitig wird Suhner damit zum 38. Partner der von Metabo initiierten, markenübergreifenden Akku-Allianz CAS.

Henning Jansen, CEO von Metabo, freut sich über den mittlerweile 38. CAS-Partner: «Mit Suhner haben wir einen Metallexperten gewonnen und mit den neuen Maschinen können wir unser Angebot für die Metallveredelung weiter ausbauen. Sie passen ausgezeichnet in unsere CAS-Produktpalette.»

Alessandro Ranzoni, CEO von Suhner sagt: «Wir freuen uns, durch die Zusammenarbeit mit Metabo ein weiteres Element in unser Lösungsportfolio zu integrieren. Dieses Portfolio umfasst Werkzeuge und Instrumente für die Metallverarbeitung sowie individuell gefertigte Metallkomponenten, um die Bedürfnisse unserer Kunden in allen Phasen des Entstehungsprozesses von Metallprodukten zu unterstützen, von der Idee bis zum After Sales.»

[www.metabo.ch](http://www.metabo.ch), [www.suhner-abrasive.com](http://www.suhner-abrasive.com)

Der Kehlnahtschleifer und der Rohrbandschleifer von SUHNER sind nur 2 Beispiele des neuen Akku-Sortimentes mit den CAS-Akku-Packs.



## SUHNER devient 38<sup>ème</sup> partenaire de l'alliance sans fil CAS

L'entreprise suisse introduit d'emblée sept produits sans fil pour l'usinage professionnel des métaux dans le Cordless Alliance System (CAS).

Suhner a élargi sa gamme de produits pour la finition métallique par une nouvelle série de sept appareils alimentés par batterie. Elle comprend des ponceuses à bande pour tubes, une meuleuse pour soudures d'angle, une ponceuse à bande et une meuleuse droite, une lime à levier linéaire et une meuleuse d'angle.

En même temps, Suhner devient le 38<sup>ème</sup> partenaire de l'alliance multimarques CAS lancée par Metabo.

Henning Jansen, CEO de Metabo, se félicite de l'arrivée du 38<sup>e</sup> partenaire CAS:

«Avec Suhner, nous avons trouvé un expert en métaux et les nouvelles machines nous permettent d'étendre notre gamme d'outils de finition des métaux. Elles s'intègrent parfaitement dans notre gamme de produits CAS.»

Alessandro Ranzoni, CEO de Suhner, déclare: «Nous sommes ravis d'intégrer un nouvel élément à notre portefeuille de solutions en collaborant avec Metabo. Ce portefeuille comprend des outils pour le travail des métaux, ainsi que des composants métalliques fabriqués sur mesure pour répondre aux besoins de nos clients à toutes les étapes du processus de création des produits métalliques, de l'idée à l'après-vente.»

[www.metabo.ch](http://www.metabo.ch), [www.suhner-abrasive.com](http://www.suhner-abrasive.com)

La meuleuse pour soudures d'angle et la ponceuse à bande pour tubes de SUHNER ne sont que 2 exemples de la nouvelle gamme d'outils alimentés par packs batteries CAS.

## PROTON Handwerkzeuge

Der Hersteller von qualitativ hochstehenden Handwerkzeugen – in der Schweiz durch die Widmer AG, Müllheim (TG) vertreten – versteht sich als verllässlicher Partner des Fachhandels mit hoher Verfügbarkeit seiner Angebotspalette.

Die breite Angebotspalette von Produkten in hochwertiger Verarbeitung, für anspruchsvolle Handwerker sowie engagierte Heimwerker, darunter Steckschlüsselsätze, Werkzeugwagen und Werkzeugkoffer setzen gemäss Hersteller Massstäbe in Sachen Langlebigkeit und Präzision.

Auf der Website des Schweizer Vertreters widmertools.ch wird in einem übersichtlichen Shop das umfangreiche Sortiment detailliert dargestellt und bei Bedarf durch geschulte Mitarbeitende beratend ergänzt.

[www.protontools.ch](http://www.protontools.ch)



## Outils à main PROTON

Le fabricant d'outillage à main de haute qualité – représenté en Suisse par Widmer AG, Müllheim (TG) – se veut un partenaire fiable du commerce spécialisé avec une grande disponibilité de sa gamme de produits.

La vaste gamme de produits de haute qualité, destinés aux artisans exigeants et aux bricoleurs engagés comprend des jeux de clés à douilles, des chariots à outils et des coffrets à outils qui constituent, selon le fabricant, des références en matière de longévité et de précision.

Sur le site Internet du représentant suisse [widmertools.ch](http://widmertools.ch), la vaste gamme de produits se présente en détail dans une boutique bien structurée et complétée au besoin par les conseils de collaborateurs formés.

[www.protontools.ch](http://www.protontools.ch)

## Kraft und Kontrolle

STANLEY hat eine neue Reihe von FATMAX Hybrid-Einhandzwingen eingeführt, die für hohe Spannkraft, maximale Flexibilität und einfache Handhabung entwickelt wurden.

Für eine Vielzahl von Anwendungen entwickelt, erreicht die neue Hybrid-Einhandzwinde dank des eingebauten Schraubgriffs eine Spannkraft von 374 kg. So kann der Anwender mit wenig Kraftaufwand eine stabile Fixierung und einen sicheren Halt erreichen. Die Anfangskraft von 135 kg kann durch Betätigen des Pumpehebels aufgebracht werden, um das Werkstück sicher einzuspannen. Die Hybrid-Einhandzwingen sind mit drei unterschiedlichen Spannbereichen erhältlich: 300 mm, 450 mm und 600 mm.

Die Metallbacken und die I-Profil-Schiene aus Stahl verhindern ein Verbiegen und Brechen unter Druck und erhöhen gleichzeitig die Haltbarkeit. Die Schonbacken sind mit V-Rillen zum sicheren Einklemmen von zylindrischen oder unregelmässig geformten Werkstücken ausgestattet.

Ein integriertes Verbindungsstück ermöglicht es, zwei Klemmen miteinander zu verbinden, um eine Verlängerung zu erhalten, während ein Schnellwechselmechanismus die Klemme ohne zusätzliches Werkzeug leicht in einen Spreizer umwandelt.

[www.stanleyworks.ch](http://www.stanleyworks.ch)



## Puissance et contrôle

STANLEY a lancé une nouvelle gamme de serre-joints hybrides à une main FATMAX, conçus pour une grande force de serrage, une flexibilité maximale et une manipulation aisée.

Conçu pour une multitude d'applications, le nouveau serre-joint hybride à une main atteint une force de serrage de 374 kg grâce à sa poignée à vis intégrée. L'utilisateur peut ainsi obtenir une fixation stable et un maintien sûr avec un minimum d'effort. La force initiale de 135 kg peut être appliquée en actionnant le levier de la pompe pour serrer la pièce en toute sécurité. Les serre-joints hybrides à une main sont disponibles avec portées différentes: 300 mm, 450 mm et 600 mm.

Les mâchoires métalliques et le rail profilé en I en acier empêchent la flexion et la rupture sous pression tout en augmentant la durabilité. Les mâchoires sont équipées de rainures en V pour serrer en toute sécurité les pièces cylindriques ou de forme irrégulière.

Un connecteur intégré permet de relier deux pinces entre elles pour obtenir une rallonge, tandis qu'un mécanisme de

changement rapide transforme facilement la pince en un écarteur sans outil supplémentaire.

[www.stanleyworks.ch](http://www.stanleyworks.ch)

## Schnell und kraftvoll

Bosch erweitert sein «Professional 18V System» jetzt um den ersten akkubetriebenen Betonnagler. Der GNB 18V-38 Professional befestigt Trockenbau-Profile auf Beton- oder Stahluntergrund einfach und in einem Arbeitsgang.

### Effizient und wartungsarm

Der borstenlose Biturbo-Motor des GNB 18V-38 Professional ist auf Robustheit ausgelegt und ermöglicht in Kombination mit der neu entwickelten, starken Luftfeder zuverlässige Setzungen der Nägel in hartem Untergrund. Er funktioniert ohne Gas-Kartusche, was die laufenden Kosten, Rüstzeiten und den Wartungsaufwand erheblich reduziert. Für effizientes Arbeiten bei möglichst geringem Gewicht empfiehlt Bosch einen ProCore18V-Akku mit 4,0 Ah. Damit setzt der neue Nagler bis zu 500 Nägel pro Akku-Ladung.



### Hohe Zuverlässigkeit durch umfassende Zertifizierungen

Der Akku-Betonnagler GNB 18V-38 Professional bildet mit seinen galvanisierten und gehärteten Nägeln, die es für Beton und Kalksandstein in den Längen 16 bis 38 Millimetern und für Stahl in den Längen 13 bis 19 Millimetern gibt, ein optimal abgestimmtes System. Trockenbau-Profis können sich dank europäischer ETA-/CE-Zertifizierung und amerikanischer ICC-Zertifizierung darauf verlassen, dass die deklarierten Lasten und somit die Leistung der Nägel erreicht wird. Neben dem Gerät sind alle Bosch-Nägel nach ICC-Standard zertifiziert, das ETA-/CE-Zertifikat liegt für die drei gängigsten Nagelvarianten vor: Betonnägel mit 25, 32 und 38 Millimetern Länge. Alle Nägel sind jeweils im Zehner-Verbund zu je 1000 Nägeln pro Packung erhältlich.

### Hohe Effizienz gepaart mit hohem Anwenderschutz

Die einfache Bedienung des GNB 18V-38 Professional erhöht die Produktivität auf der Baustelle. Zum Schutz des Anwenders löst das Gerät nur bei Andrücken der Gerätenase auf dem Untergrund und kurz darauffolgendem Betätigen des Hauptschalters aus. Die Nase muss vor jeder weiteren Setzung kurz angehoben werden. Die Eindringtiefe lässt sich bequem feinjustieren. Ein eingebauter Mechanismus gewährleistet ausserdem, dass der Akku-Betonnagler nur bei gefülltem Magazin arbeitet. Es fasst 22 Nägel, ein längeres Magazin für 42 Nägel ist optional erhältlich.

[www.bosch-pt.ch](http://www.bosch-pt.ch)



## Rapide et puissant

Bosch enrichit désormais son «Professional 18V System» du premier cloueur à béton alimenté par batteries. Le GNB 18V-38 Professional fixe facilement et en une seule opération des profilés de construction sèche sur un support en béton ou en acier.

### Efficacité et faible entretien

Le moteur Biturbo sans balais du GNB 18V-38 Professional est conçu pour être robuste et, combiné au nouveau ressort pneumatique puissant, permet de fixer les clous de manière fiable dans un sol dur. Il fonctionne sans cartouche de gaz, ce qui réduit considérablement les dépenses courantes, les temps de mise au point et les frais de maintenance. Pour un travail efficace avec un poids aussi faible que possible, Bosch recommande une batterie ProCore18V de 4,0 Ah. Ainsi, la nouvelle cloueuse pose jusqu'à 500 clous par charge de la batterie.

### Grande fiabilité grâce à de nombreuses certifications

Avec ses clous galvanisés et trempés, disponibles pour le béton et le grès calcaire de 16 à 38 millimètres et pour l'acier de 13 à 19 millimètres, le cloueur sans fil GNB 18V-38 Professional constitue un système optimal.

Grâce à la certification européenne ETA/CE et à la certification américaine ICC, les professionnels de la construction sèche peuvent compter sur les charges déclarées et donc sur la performance des clous.

Outre l'appareil, tous les clous Bosch sont certifiés selon la norme ICC, et le certificat ETA/CE est disponible pour les trois variantes de clous les plus courantes: des clous en béton de 25, 32 et 38 millimètres de long. Tous les clous sont disponibles jeux de 10 à raison de 1000 clous par emballage.

### Grande efficacité et forte protection de l'utilisateur

La facilité d'utilisation du GNB 18V-38 Professional augmente la productivité sur le chantier. Pour protéger l'utilisateur, l'appareil ne se déclenche qu'en pressant le nez de l'appareil sur le support et en appuyant sur l'interrupteur principal juste après. Lever brièvement le nez de l'appareil avant de poser le clou suivant. La profondeur de pénétration est facilement réglable. Un mécanisme intégré garantit en outre que le cloueur à béton ne fonctionne que si le chargeur est rempli. Le chargeur peut contenir 22 clous, un chargeur plus long pour 42 clous est disponible en option.

[www.bosch-pt.ch](http://www.bosch-pt.ch)

## EKAS ASA-Branchenlösung: Termine 2024

2024 behandelt die Branchenlösung 63 im Rahmen der Weiterbildungskurse die Themen «Gesunde Mitarbeitende – gesunder Betrieb», «Unterschiedliche Wertevorstellungen im Kundenkontakt» und die «Wichtigkeit von Tageslicht».

## Listes des solutions CFST MSST: échéances 2024

En 2024, la solution de branche 63 aborde dans le cadre des cours de formation continue les thèmes «Collaborateurs en bonne santé – entreprise saine», «Différentes valeurs dans le contact client» et «Importance de la lumière du jour».

Die Zusammenarbeit mit dem Zentrum für Arbeitsmedizin, Ergonomie und Hygiene AG, kurz «AEH», wird im kommenden Jahr 2024 intensiviert. Bisher hat das AEH, mit Swissavant als Trägerorganisation, bei den Basis- und Weiterbildungskursen für die Mitglieder der ASA-Branchenlösung für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz (EKAS-Branchenlösung Nr. 63) unterstützt. Mit der Rezertifizierung bis 2028 hat Swissavant nun die kompetente Partnerin für die Gesamtumsetzung der Aufgaben und Tätigkeiten innerhalb der Branchenlösung gewonnen. Swissavant dankt den Herren Dr. Rolf Abderhalden und Dr. Rolf Glaus für ihre tatkräftige Unterstützung in den vergangenen Jahren, die auch zur erfolgreichen Rezertifizierung beigetragen hat.

### EKAS-Kurse 2024 sind online

Die Basis- und Weiterbildungskurse richten sich an die Koordinationspersonen für Arbeitssicherheit (KOPAS) in ihrem Betrieb. Kursdaten und Anmeldeöglichkeiten sind ab sofort auf der Swissavant Website online verfügbar. Jedes Unternehmen, welches den EKAS-Richtlinien unterliegt, ist gesetzlich verpflichtet, einen KOPAS auszubilden und regelmässig weiterzubilden. Diese regelmässige Weiterbildung wird von der Trägerorganisation, also von Swissavant, organisiert und durchgeführt.

*Sämtliche Informationen zu den Kursen 2024 und die Anmeldeöglichkeiten finden Sie auf unserer Website: [www.swissavant.ch/netzwerk/ekas/ausbildungen-kopas](http://www.swissavant.ch/netzwerk/ekas/ausbildungen-kopas)*

En 2024, la collaboration avec le Centre de médecine du travail, d'ergonomie et d'hygiène SA, abrégé «AEH», sera intensifiée. Jusqu'à présent, l'AEH, avec Swissavant comme organisation partenaire, a soutenu les cours de formation initiale et continue pour les membres de la solution de branche MSST pour la sécurité et la santé au travail (solution de branche CFST n° 63). Grâce à la recertification jusqu'en 2028, Swissavant est désormais le partenaire compétent pour la mise en œuvre globale des tâches et des activités au sein de la solution de branche. Swissavant saisit l'occasion de remercier Messieurs Rolf Abderhalden et Rolf Glaus de leur soutien actif ces dernières années, ce qui a également contribué au succès de la recertification.

### Les cours EKAS 2024 sont en ligne

Les cours de formation initiale et continue s'adressent aux coordinateurs pour la sécurité au travail (COSEC) de leurs entreprises respectives. Les dates des cours et les possibilités d'inscription sont désormais disponibles en ligne sur le site Web de Swissavant. Toute entreprise soumise aux directives CFST est légalement tenue de former et de perfectionner régulièrement un COSEC. Cette formation continue régulière est assurée et réalisée par l'organisation responsable, c'est-à-dire Swissavant.

*Toutes les informations sur les cours 2024 et les possibilités d'inscription sont disponibles sur notre site: [www.swissavant.ch/fr/reseau/ekas/formations-kopas](http://www.swissavant.ch/fr/reseau/ekas/formations-kopas)*

Die Termine in der Übersicht / Tableau des dates			
Kurse / Cours	Termine / Dates	Sprache / Langue	Region / Région
<b>Basiskurse / Cours de base</b>			
	09 avril 2024	FR	Région de Lausanne
	16. April 2024	DE	Wallisellen ZH
<b>Weiterbildungskurse / Formation continue</b>			
	23 avril 2024	FR	Région de Lausanne
	02. Mai 2024	DE	Wallisellen ZH
	06. Mai 2024	DE	Raum Olten
	28. Mai 2024	DE	Raum Luzern
	03. Juni 2024	DE	Raum Bern
	13. Juni 2024	DE	Raum St. Gallen

## Autonom und effizient

Kress ist eine Marke des Unternehmens Positec. Der Firmenname ist abgeleitet von «positiver Technologie». Der Name deutet an, dass die Positec-Ingenieure gefordert sind, besonders erfinderisch zu sein. Ziel ist es, Produkte zu entwickeln, welche positive Vorteile bringen.

### RTKn-Technologie

Definitiv einzigartig, ist die neue Kress Robotic Linie mit der Kress RTKn-Technologie. Diese nutzt das Potenzial der Satellitenführung und navigiert die Mähroboter mit der Präzision und dem methodischen Vorgehen eines erfahrenen Landschaftsgärtners.

Dank dieser patentierten Innovation, müssen im Rasen keine Begrenzungskabel mehr verlegt werden. Die autonomen Mäher pflegen auch grössere Grünflächen selbstständig und effizient, in dem sich die Geräte in parallelen Bahnen vorwärtsarbeiten und sich eigenständig von einem Rasenbereich zum anderen bewegen.

Auf diese Weise können auch sehr grosse Flächen in Parks, auf Golfplätzen und in Sportanlagen autonom gepflegt werden.

Neben der schnellen Installation, sind der äusserst leise Betrieb, der minimierte Wartungsaufwand und nicht zuletzt die geringen Emissionen im Gegensatz zu Mähern mit Verbrennungsmotoren ein riesiger Fortschritt.

[www.kress.com](http://www.kress.com)



## Autonome et efficacité

Kress est une marque commerciale de la société Positec. Le nom de l'entreprise est dérivé de «technologie positive». Le nom suggère que les ingénieurs de Positec sont appelés à être particulièrement inventifs. L'objectif est de développer des produits qui apportent des avantages positifs.

### Technologie RTKn

Définitivement unique, la nouvelle ligne Kress Robotic est dotée de la technologie Kress RTKn. Celle-ci exploite le potentiel du guidage par satellite pour diriger les tondeuses-robots avec la précision méthodique d'un paysagiste expérimenté.

Grâce à cette innovation brevetée, il n'est plus nécessaire de poser de câbles de délimitation dans la pelouse. Les tondeuses autonomes entretiennent également de manière autonome et efficace les espaces verts plus grands, dans lesquels les appareils avancent sur des trajectoires parallèles et se déplacent de manière autonome d'une zone de pelouse à l'autre.

Cela permet également d'entretenir de façon autonome de très grandes surfaces dans les parcs, les terrains de golf et les installations sportives. En plus de la rapidité d'installation, le fonctionnement extrêmement silencieux, les frais d'entretien minimisés et surtout les faibles émissions par rapport aux tondeuses équipées de moteurs à combustion interne constituent un énorme progrès.

[www.kress.com](http://www.kress.com)



«DATEN SIND DER ROHSTOFF  
DER ZUKUNFT!»

«LES DONNÉES SONT LA MATIÈRE  
PREMIÈRE DE L'AVENIR!»

**SDCC**  
swiss data clearing center



## Kompakte Bauform für Komfort und Sicherheit

Zwei neue 18 Volt Akku-Kettensägen von Milwaukee für sicheres Arbeiten bei der Baumpflege.

Milwaukee erweitert sein OPE-Sortiment für den GaLaBau und Forstarbeiten mit zwei 18 Volt-Kettensägen, die mit langer Laufzeit und hoher Schnittleistung punkten. Die kompakte Bauform mit einem Handgriff auf der Oberseite der Maschine macht sie besonders geeignet für den Einsatz in schmalen Baumkronen und anderen engen Arbeitsbereichen, in denen eine grössere Kettensäge möglicherweise unhandlich wäre. Mit dem Einhand-Design und optimierter Balance empfehlen sich die neuen Kettensägen für Anwendungen in der professionellen Baumpflege, wo sie in vielen Situationen leichter zu handhaben sind und mehr Flexibilität bieten.

Die beiden weitgehend baugleichen Modelle unterscheiden sich nur in der Schwertlänge (30 und 35 cm). Beide Geräte bieten eine hohe Schnittgeschwindigkeit in Hartholz – ohne Abgasemissionen, Lärm und Vibrationen. Möglich macht das die Milwaukee FUEL-Technologie mit gerätespezifisch entwickelten, bürstenlosen Motoren, mit High Output-Lithium-Ionen-Akkus der neuesten Generation und einer Elektronik, die alle Komponenten optimal aufeinander abstimmt für lange Laufzeiten und starke Leistung.

Mit einem voll aufgeladenen 8,0 Ah-Akku sind bis zu 150 Schnitte in 10 × 10 cm Zedernholz möglich. Ein hohes Drehmoment sorgt für schnelle Schnitte und konstante Geschwindigkeit bei hoher Belastung und ohne zu blockieren. Die volle Leistung wird beim Start in weniger als einer Sekunde erreicht. Ein feinfühliges Geschwindigkeitsregler gibt dem Anwender die volle Kontrolle über die Leistungsabgabe.

[www.milwaukeetool.ch](http://www.milwaukeetool.ch)



## Structure compacte pour le confort et la sécurité

Deux nouvelles tronçonneuses à chaîne à batteries 18 V de Milwaukee sécurisent le travail d'entretien des arbres.

Milwaukee élargit sa gamme OPE pour la construction GaLa et les travaux forestiers avec deux tronçonneuses 18 volts qui marquent des points avec une longue durée de vie et une puissance de coupe élevée. Leur construction compacte, avec une poignée sur le dessus de la machine, les rend particulièrement appropriée pour une utilisation dans les canopées et autres zones de travail étroites où une tronçonneuse plus grande pourrait être difficile à manipuler. Avec leur conception à une main et leur équilibre optimisé, les nouvelles tronçonneuses sont recommandées pour les applications d'entretien professionnel des arbres, où elles sont plus faciles à manipuler et offrent plus de flexibilité dans de nombreuses situations.

Les deux modèles, dont la construction est en grande partie similaire, ne diffèrent que par la longueur du guide-chaîne (30 et 35 cm). Les deux appareils offrent une vitesse de coupe élevée dans le bois dur, sans émettre de gaz d'échappement, de bruit ni de vibrations. C'est possible grâce à la technologie Milwaukee FUEL, avec des moteurs sans balais conçus sur mesure, des batteries lithium-ion de dernière génération à haut rendement et une électronique qui associe tous les composants de manière optimale pour de longues durées de vie et de fortes performances.

Avec une batterie de 8,0 Ah entièrement chargée, il est possible d'effectuer jusqu'à 150 coupes dans du bois de cèdre de 10 × 10 cm. Un couple élevé assure des coupes rapides et une vitesse constante avec une charge élevée et sans blocage. La pleine puissance est atteinte en moins d'une seconde au démarrage. Un régulateur de vitesse sensible donne à l'utilisateur le contrôle total de la puissance délivrée.

[www.milwaukeetool.ch](http://www.milwaukeetool.ch)



Die kompakte Bauform macht die Kettensägen besonders geeignet für den Einsatz in der Baumpflege und die Arbeit in Baumkronen.

La forme compacte rend les tronçonneuses à chaîne particulièrement adaptées à l'entretien des arbres et au travail dans la canopée.



Befestigungspunkte für die Sicherungstechnik ermöglichen eine zuverlässige Fixierung und einen schnellen Zugang zum Werkzeug.

Les points de fixation pour la technique de sécurité permettent une fixation fiable et un accès rapide à l'outil.



Besonders anwenderfreundlich ist der leicht zugängliche Kettenspanner, der eine schnelle Anpassung der Kettenspannung ermöglicht.

Le tendeur de chaîne, facile d'accès, est particulièrement facile à utiliser, ce qui permet un ajustement rapide de la tension de chaîne.

## Neue Markierstifte von SOLA

Der Hersteller für Mess- und Markierwerkzeuge, bietet ab sofort drei neue Markierstifte an, die für Profi-Handwerker und Heimwerker geeignet sind.

### PM DUO | Permanentmarker

- Tieflochmarker und Permanentmarker in einem Stift kombiniert
- Wasserfeste und schnelltrocknende Tinte schreibt zuverlässig auf glatten und trockenen Materialien wie Glas, Metall, Stein und Kunststoff, ohne zu verschmieren

### CPM | Mechanischer Baubleistift

- Minen mit rechteckigem Querschnitt für besonders präzise Markierungen
- Robuste, zuverlässige Druckautomatik
- Wasserfest und langlebig

### IMW | Weisser Industriemarker

- Wasserfest auf fast allen Oberflächen (z. B. Metall, Stein, Glas, Kunststoff, Fliesen, Holz, Karton, ölige und schmierige Flächen)
- Hohe Deckkraft durch starke Pigmentierung
- Sehr gut sichtbar auf dunklen Oberflächen
- Verlängerte Nutzungsdauer durch optimierte Wende-Schreibspitze

[www.sola.at](http://www.sola.at)

## Nouveaux crayons marqueurs SOLA

Le fabricant d'outils de mesure et de marquage propose dès à présent trois nouveaux crayons marqueurs adaptés aux artisans professionnels et aux bricoleurs.

### PM DUO | Marqueur permanent

- Marqueur de trous profonds et marqueurs permanents combinés dans un stylet
- L'encre indélébile à séchage rapide écrit de manière fiable sur les matériaux lisses et secs tels que le verre, le métal, la pierre et tissu sans bavures

### CPM | Crayon mécanique de construction

- Mines de section rectangulaire pour marquage précis
- Impression automatique robuste et fiable
- Étanche et durable

### IMW | Marqueur industriel blanc

- Résistant à l'eau sur presque toutes les surfaces (par exemple, métal, pierre, verre, plastique, carrelage, bois, carton, surfaces huileuses et lubrifiantes)
- Pouvoir opacifiant élevé grâce à une forte pigmentation
- Très bien visible sur les surfaces sombres
- Période d'utilisation prolongée grâce à une pointe d'écriture réversible optimisée

[www.sola.at](http://www.sola.at)



metabo®
metaBOX

X Vorteile.  
1 System.

Die Lösung für  
Werkstatt, Transport  
und Baustelle.

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

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung einen

## Junior-Verbandsmanager (m/w)

### **Ihre Hauptaufgaben in enger Zusammenarbeit mit dem jetzigen Geschäftsführer:**

- Strategische (Branchen-)Projekte identifizieren und Projekte für die Mitglieder aus Industrie und Handel initialisieren
- Vorbereitung der Geschäfte der verschiedenen Verbandsorgane sowie Ausführung der gefassten Beschlüsse
- Übernahme laufender Aufgaben und Arbeiten im Auftrag des Geschäftsführers
- Verantwortung von strategischen Verbandsprojekten und deren ziel- und termingerechten Umsetzung
- Permanente Strategieberatung der E-Business-Prozesse in der Branche
- Kontaktpflege im relevanten Branchenumfeld und mit staatlichen Institutionen

### **Unsere Anforderungen:**

- Integre und kommunikative Persönlichkeit mit grossem Gestaltungswillen an der Schnittstelle zwischen Staat und Wirtschaft
- Interdisziplinäre Auffassungsgabe mit unternehmerischem Spürsinn für markt-, sozial- und verbandspolitische Herausforderungen
- Hohe Eigenmotivation mit grossem Pflichtbewusstsein bei zukunftsgerichteter Denke
- Hoher Dienstleistungswille für die Mitglieder des Verbandes und anverwandter Branchengruppen sowie Partnern
- Verständnis für verbandspolitische Strukturen und Organisationen (NPO)
- Sehr gute mündliche wie schriftliche Deutsch- und gute Französischkenntnisse
- Tertiärer Bildungsabschluss (Uni/FH) oder gleichwertige betriebswirtschaftliche Ausbildung

### **Swissavant bietet:**

- Grosser autonomer Arbeitsbereich mit interessanten Schnittstellen in die Wirtschaft
- Interdisziplinäre Herausforderungen im Handels- und Industriebereich
- Attraktive Anstellungsbedingungen mit überdurchschnittlichen Sozialleistungen
- Moderne Geschäftsstelle neben SBB- und Glattalbahn-Station

Wenn Sie an einer entwicklungsfähigen Position mit grossem Gestaltungsraum interessiert sind und ein langfristiges Engagement suchen, dann richten Sie bitte Ihre aussagekräftige schriftliche Bewerbung per E-Mail an: [bewerbung@swissavant.ch](mailto:bewerbung@swissavant.ch).

Für erste Auskünfte steht Ihnen Frau Patricia Häfeli, Personal, Telefon direkt: 044 878 70 64, gerne zur Verfügung.

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

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

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir einen

## Mitarbeiter EDI und Datenmanagement (m/w) mit prozessorientierter Denke

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

### Ihre Hauptaufgaben:

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

### Unsere Anforderungen:

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

### Unser Angebot:

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

Erste interessante Einblicke erhalten Sie auch unter [www.nexmart.swiss](http://www.nexmart.swiss) und [www.nexmart.com](http://www.nexmart.com).

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



# BOSCH

## SCHNELL UND KRAFTVOLL

### NEU! Akku-Betonnagler GNB 18V-38 Professional

Befestige direkt und effizient Trockenbauprofile auf Beton oder Stahl mit der kraftvollen BITURBO Brushless Technologie. Mit einem optimierten System aus Werkzeug und Nägeln aus einer Hand erleichtern wir dir die Arbeit auf der Baustelle.

[bosch-professional.com/biturbo](https://bosch-professional.com/biturbo)

**Bosch Professional**

**BITURBO**  
BRUSHLESS



**MEHR  
ERFAHREN**

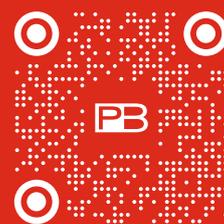




# Meine Nummer 1

Seinen Insider PB 6464 nimmt Michael Christen, Geschäftsführer der Kulltec AG in Pfäffikon ZH, überall mit. Aus gutem Grund.

Hier finden Sie die ganze Geschichte



[pbst.ch/mov/0029](https://pbst.ch/mov/0029)

**PB SWISS TOOLS**

**Kull**