

perspective

Oktober 2024

Fachzeitschrift Handwerk und Haushalt

ALLCHEMET

STARK | VERLÄSSLICH | UMFASSEND



MEHR INFORMATIONEN



SKECHERS

**WORK
FOOTWEAR**



COMPOSITE SAFETY TOE



SLIP-RESISTANT



AIR-COOLED
MEMORY FOAM



ELECTRO-STATIC
DISSIPATIVE



PUNCTURE RESISTANT

SAFETY WITH COMFORT INCLUDED®

www.allchemet.ch

Dein Werkzeug immer im Blick.

NEU

Metabo Tracker



**Immer wissen, wo dein Werkzeug ist.
Einfach den Tracker am Produkt befestigen
und mit der App verbinden.**

Weltweit auffindbar

Dank des weltweiten Apple Find My Netzwerks,
kann der Tracker auch über grosse Distanzen
gefunden werden.

Einfaches Anbringen

Mit einem Klick wird der Tracker fest an der
metaBOX angebracht. Weitere Befestigungs-
möglichkeiten auch direkt am Werkzeug.

Mehr Infos



Für iPhone, iPad, Apple Watch oder Mac.
Coming soon - Tracker für Android

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4/6



10



16



4/6 Stimme aus der Branche – **Die neue Beitragsreihe!**

Voix de la branche – **La nouvelle série de contributions!**

10 Nationaler Bildungstag 2024 der Förderstiftung polaris

16 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

20 Aussteller an der Hardware 2025

hardware+

Exposants à la Hardware 2025

29 Produkte

Produits

**INTERESSIERT, AN DER
KÜNFTIGEN GESTALTUNG
DIESER FACHZEITSCHRIFT
MITZUWIRKEN?**

**Gerne!
Lesen Sie dazu unser
Stellenangebot auf Seite 28
in dieser Ausgabe.**

**Wir freuen uns auf Ihre
Kontaktaufnahme!**

perspective



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



«Stimme aus der Branche»: Experten berichten – Profis nehmen Stellung!

Als nationale Branchenorganisation widerspiegelt und vereint Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt breitgefächerte wie weitläufige Wirtschaftssektoren, und die Branchenzeitschrift *perspective* versucht monatlich die Leserschaft aus dem Schweizer Eisenwaren- und Haushaltsbereich über die neuesten Entwicklungen, umsatzstarken Trends und Brancheninnovationen auf dem Laufenden zu halten. Das branchenspezifische Netzwerk ist also gross, vielschichtig und komplex, aber auch zugleich reich an spezialisiertem Know-how und ohne Frage an interessanten Expertenmeinungen. **Dieses wertvolle Expertenwissen soll nun im Rahmen einer neuen Artikelserie monatlich eine öffentliche Stimme erhalten.**

«Voix de la branche»: des experts s'expriment – des pros prennent position!

En tant qu'organisation nationale de la branche, Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, reflète et réunit un éventail aussi vaste que diversifié de secteurs économiques. La revue de la branche *perspective* s'efforce chaque mois de tenir ses lectrices et ses lecteurs des secteurs de la quincaillerie et du ménage au courant des derniers développements, des tendances génératrices de chiffre d'affaires et des innovations de la branche. Le réseau spécifique de la branche est donc étendu, diversifié et complexe, mais en même temps riche en savoir-faire spécialisé et assurément en avis d'experts intéressants. **Ce précieux savoir d'experts mérite de s'exprimer chaque mois en public dans le cadre d'une nouvelle série d'articles.**



«Unternehmerische Inspirationen kommen oft von jenen Personen, welche die täglichen Herausforderungen und möglichen Chancen einer Branche aus erster Hand erleben. Lassen wir also diese Experten aus unserer Branche persönlich zu Wort kommen und uns von ihnen inspirieren, um so neue Perspektiven zu erleben.», meint Christoph Rotermund als Geschäftsführer von Swissavant zur neuen Artikelserie **«Stimme aus der Branche»**, welche in dieser Ausgabe der *perspective* beginnt.

«L'inspiration entrepreneuriale vient souvent de personnes confrontées directement et quotidiennement aux défis et aux opportunités d'une branche économique. Laissons donc ces experts s'exprimer à titre personnel et nous inspirer pour vivre de nouvelles expériences», déclare Christoph Rotermund, directeur de Swissavant, à propos de la nouvelle série d'articles **«Voix de la branche»** qui débute dans le présent numéro de *perspective*.

Branchen-Insights und Insider-Einblicke; Meinungen von Experten und Ideen von Personen, die täglich an der vordersten Front arbeiten, stellen zusammengefasst die Basis für die interessante Artikelserie «Stimme aus der Branche» dar. Oder kurz und knackig: Die «Stimme aus der Branche» sollen wertvolle Erfahrungen und innovative Ideen einer interessierten Leserschaft in unserer Branche zugänglich machen, also eine frische Perspektive in der *perspective*.

Insgesamt soll die neue Artikelserie mit der regelmässigen Veröffentlichung von «Stimme aus der Branche» dazu beitragen, den Wissensaustausch unter den Branchenkennern zu fördern, das Vertrauen in die Branche aufzubauen und die unternehmerische Weiterentwicklung oder zukünftige Trends innerhalb der Branche voranzutreiben.

Des perspectives sur le secteur et des aperçus d'initiés, des avis d'experts et des idées de personnes qui travaillent chaque jour en première ligne constituent en résumé la base de l'intéressante série d'articles «Voix de la branche». Bref, les articles à paraître sous le titre «Voix de la branche», ont pour but de faire partager des expériences précieuses et des idées innovantes à un lectorat intéressé par notre branche, donc d'apporter une perspective nouvelle à la revue *perspective*.

La publication régulière de la nouvelle série d'articles sous le titre «Voix de la branche» veut contribuer à promouvoir l'échange de connaissances parmi les experts de notre secteur économique, à renforcer la confiance dans celui-ci, à perfectionner l'esprit d'entreprise et à faire avancer les tendances futures au sein de la branche.



Viele und 4 gute Gründe

Das Veröffentlichen von «Stimme aus der Branche» hat viele bedeutende Vorteile, von welchen die 4 nachstehenden Überlegungen zur neuen Artikelserie explizit hervorzuheben sind.

1. Einblicke und Expertise

Vertiefte Kenntnisse und differenzierte Perspektiven zu aktuellen Trends und branchenspezifische Entwicklungen können am besten Branchenexperten liefern. Die Meinungen und Analysen von Profis bieten so wertvolle Einblicke, und man kann mitunter komplexe Branchenthemen besser verstehen.

2. Bildung und Weiterbildung

Anerkannte Profis aus der Branche nehmen Stellung zu speziellen oder aktuellen Themata und leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Bildung und Weiterbildung innerhalb der Branche. Diese Profis oder ausgewiesenen Experten helfen also, das Branchenwissen zu verbreiten und angehenden Fachkräften die eine oder andere Branchenidee mitzugeben.

3. Branchendialog und Networking

«Die Stimme aus der Branche» einer breiteren Leserschaft zugänglich machen und die verschiedenen Ideen öffentlich zu teilen, fördert unstrittig den Dialog zwischen den Experten und Profis in einer Branche. Dies kann unter Umständen zu einem besseren Verständnis der Branchenmechanismen und unternehmerischen Prozesse führen und vielleicht sogar neue Kooperationsformen schaffen.

4. Innovationsförderung

Wenn anerkannte Experten oder führende Stimmen aus der Branche ihre Meinungen zu aktuellen (Markt-)Entwicklungen und Herausforderungen öffentlich kundtun, können diese offenen Gedanken zur Branche, zu den Marktteilnehmenden oder zu den Marktgegebenheiten neue, wertvolle Impulse für Innovationen und Verbesserungen oder Weiterentwicklungen in der Branche geben.

Christoph Rotermund

Geschäftsführer Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt

Quatre bonnes raisons parmi beaucoup d'autres

Donner la parole aux membres de la branche présente de nombreux avantages importants, parmi lesquels les 4 réflexions suivantes sur la nouvelle série d'articles méritent d'être explicitement soulignées.

1. Aperçus et expertise

Les experts de notre branche sont les mieux placés pour fournir des connaissances approfondies et des perspectives différenciées sur les tendances actuelles et les évolutions spécifiques du secteur. Les avis et les analyses de pros offrent ainsi des aperçu précieux pour mieux comprendre des sujets parfois complexes de la branche.

2. Formation et perfectionnement

Des pros reconnus de notre branche prennent position sur des sujets spécifiques ou actuels, apportant ainsi une contribution importante à la formation initiale et continue dans notre secteur. Ces professionnels ou experts chevronnés contribuent donc à diffuser les connaissances du secteur et à transmettre aux futurs professionnels quelques idées sur notre branche économique.

3. Dialogue et réseautage

Permettre à un plus grand nombre de lecteurs d'avoir accès aux différentes idées sous la rubrique «Voix de la branche» et de les partager favorise sans conteste le dialogue entre les experts et les professionnels de notre secteur. Le cas échéant, ce dialogue peut conduire à une meilleure compréhension des mécanismes de la branche et des processus entrepreneuriaux, voire créer de nouvelles formes de coopération.

4. Promotion de l'innovation

Quand des experts reconnus ou des ténors de notre branche expriment publiquement leur avis sur les développements et les défis actuels, commerciaux ou autres, ces réflexions ouvertes sur notre secteur économique, sur ses acteurs ou sur les conditions du marché peuvent donner de nouvelles et précieuses impulsions en vue d'innover, d'améliorer ou de développer notre secteur dans l'avenir.

Christoph Rotermund

directeur de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage.

Offener Aufruf

Sollten Sie als Marktakteur oder Kenner unserer Branchen schon seit längerem die eine oder andere Idee oder wertvolle Gedanken zum Markt, zur Branche oder zu interessanten Innovationen mit sich herumtragen, dann nehmen Sie doch mit der Redaktion der Verbandszeitschrift *perspective* persönlich Kontakt auf und erheben Sie Ihre inspirierende Expertenstimme für unsere Branche.

Wir sind gespannt auf Ihre zeitnahe Kontaktaufnahme und freuen uns gemeinsam mit Ihnen die Idee der «Stimme aus der Branche» für eine ganze Branche proaktiv und interessant, also lesenswert und mitreissend, fortzuschreiben.

Appel ouvert

Si, en tant qu'acteur du marché ou connaisseur de nos branches, vous entretenez depuis longtemps déjà des idées inspirantes ou des réflexions précieuses concernant le marché, la branche ou des innovations intéressantes, vous êtes cordialement invité à contacter personnellement la rédaction de *perspective*, la revue de notre Association, et de faire entendre votre voix d'expert de notre branche.

C'est avec impatience que nous attendons votre prise de contact prochaine et avec plaisir que nous poursuivrons avec vous l'idée «Voix de la branche» de manière proactive et intéressante, donc digne d'être lue et écrite avec enthousiasme.



«Denken? Ja, gerne – und auch mal verrückt!»

Das tut René Bannwart seit Jahrzehnten: Denken, bevor er spricht – auch Nach-Denken. Und bisweilen denkt er «out of the box». Will heissen: Ausserhalb von Schablonen und Tabus, von Mainstream und Narrativen. An einer Überzeugung hält er aber fest: «Ich glaube an den Schweizer Fachhandel und seine unternehmerischen Chancen!»

«Penser? Oui, volontiers, et même follement à l'occasion!»

C'est ce que fait René Bannwart depuis des décennies. Penser avant d'ouvrir la bouche – et réfléchir après. Et parfois «hors des sentiers battus». C'est-à-dire hors des schémas, des tabous, de la pensée unique et des récits. Mais il tient à une conviction: «Je crois au commerce spécialisé suisse et à ses chances entrepreneuriales!»



René Bannwart ist Geschäftsführer der Allchemet AG, Emmenbrücke. Das Unternehmen versorgt den Fachhandel mit Werkzeugen, Geräten und Systemlösungen zu den Bereichen Befestigung, Beschlag und Chemie. – René Bannwart arbeitet seit über 40 Jahren im Schweizer Eisenwarenfachhandel.

René Bannwart est directeur d'Allchemet AG à Emmenbrücke. L'entreprise fournit le commerce spécialisé en outils, appareils et solutions système dans les domaines de la fixation, des ferrements et de la chimie. René Bannwart travaille depuis plus de 40 ans dans le commerce suisse spécialisé en quincaillerie.

Jedoch müsse man diese Chancen immer wieder aktiv suchen: «Wir verlieren uns oft im Tagesgeschäft und verpassen die wichtige Frage: Wie bleibe ich für meine Kunden attraktiv – morgen und übermorgen?» Bannwart vergleicht geschäftliche Beziehungen mit privaten: «Wir müssen sie immer wieder neu beleben, damit es nicht zur Trennung kommt!»

«Bleiben wir wachsam, neugierig und offen. Und haben wir den Mut, auch mal «verrückt» zu denken. Neue Ideen weisen neue Wege!»

Weiterdenken: Mehrwert gegenüber Online

«Megatrends verändern unsere Branche nachhaltig. Doch sehen wir z. B. neue Gesetze und Vorschriften oft als Last. Dabei bieten sie häufig grosse Chancen!» Bannwart erklärt das anhand der verschärften Erlasse zu Arbeitsschutz und PSA (persönliche Schutzausrüstung): «Was zunächst als Schikane empfunden wurde, hat die Unfälle markant gesenkt und zugleich dem Fachhandel neue Perspektiven eröffnet.» Aktuell seien neue Anforderungen und Gesetze im Akku-Bereich in Sicht. Auch hier entstünden Möglichkeiten für den Fachhandel. Denn wer solche Veränderungen frühzeitig wahrnehme und im Druck auch das Potenzial erkenne, könne sehr erfolgreich sein. «Das sind zunächst Herausforderungen. Aber im geschickten Verbund mit dem stationären Handel öffnen sie neue Wege.» – Die Allchemet AG verfolgt drei Grundwerte, die 1:1 auch für den stationären Handel gelten müssten: Regional starke Verankerung, hohe Verlässlichkeit und ein umfassendes Leistungsangebot.

Toutefois, il faut constamment rechercher activement ces opportunités. «Nous nous perdons souvent dans les affaires courantes et nous manquons la question importante: comment rester attrayant pour mes clients, demain et après-demain? René Bannwart compare les relations commerciales aux relations privées: «Nous devons sans cesse les raviver pour éviter la rupture!»

«Restons vigilants, curieux et ouverts. Et ayons le courage d'avoir de temps à autre des pensées un peu folles. Les nouvelles idées ouvrent de nouvelles voies!»

Poursuivre la réflexion: la valeur ajoutée par rapport à l'«en ligne»

«Les mégatendances modifient durablement notre branche. Pourtant, par exemple, nous considérons souvent les nouvelles lois et réglementations comme un fardeau. Or, elles offrent souvent de grandes opportunités!» déclare René Bannwart au sujet des décrets renforcés sur la protection du travail et les EPI. «Ce qui a d'abord été perçu comme un obstacle a fait baisser le nombre d'accidents de manière significative et a en même temps ouvert de nouvelles perspectives au commerce spécialisé». Actuellement, de nouvelles exigences légales sont en préparation dans le domaine des accus. Là aussi, des possibilités s'ouvrent pour le commerce spécialisé. En effet, celui qui perçoit les changements à temps et en reconnaît le potentiel même sous pression peut avoir beaucoup de succès. «Ce sont d'abord des défis. Mais en association habile avec le commerce stationnaire, ils ouvrent de nouvelles voies.» Allchemet AG poursuit trois valeurs fondamentales qui devraient s'appliquer également à 100% au commerce stationnaire: un fort ancrage régional, une grande fiabilité et une vaste offre de prestations.





Digital denken: In Zukunft «Bits und Bytes»

Die wachsenden Städte werden als «Smart Cities» digital funktionieren. Ein Ausleihservice für die ökologisch denkende, nicht besitzorientierte Generation Z bietet sich hier folglich an. Genauso die schlagkräftige Direktlieferung vom Grossisten an den Endkunden: Beides ist digital gut zu managen. Und allgemein herrsche die Meinung vor, Digitalisierung bringe Planungssicherheit: «Weit gefehlt! Ich sehe immer mehr Spontanbedarf, trotz (oder wegen?) der hochgejubelten Tools. Wenn der lokale Fachhandel logistisch so schlagkräftig ist wie der Online-Versand und zudem Beratung und Aftersales bietet, dann gewinnen wir!»

«Megatrends sind Chancen: Nachhaltigkeit und Ökologie bieten beste Argumente für die räumliche Nähe. Mit kurzen Wegen, 24/7-Dienstleistungen und flexiblen Geschäftsmodellen können wir uns aktiv in die Urbanisierung einbringen.»

Umdenken: «CfdZ» statt «Erfa»!

René Bannwart illustriert seine Überlegungen jenseits der Kante am Beispiel der Erfa-Gruppe. «Hier geht es um Erfahrungen und Lerngewinne. Wir sollten uns aber mindestens so intensiv mit Zukunftschancen befassen.» Es sei wichtig als Unternehmer Änderungen und Trends frühzeitig wahrzunehmen, Potenziale zu erkennen und die richtigen Schlüsse proaktiv daraus zu ziehen:

- Was bedeutet der Wandel für mein Geschäftsmodell?
- Wo entstehen neue Chancen?
- Welche Leistungen muss ich heute erhalten, welche morgen stärken?
- Wo muss ich intensivieren oder ausbauen, worauf kann ich verzichten?
- Wo ist Bewährtes mit Neuem gleichwertig – allenfalls sogar besser?

Erfahrungen sind wichtig, der wachsame Blick in die Zukunft aber ebenso. Bannwart schlägt deshalb – mit einem Augenzwinkern, aber wohlüberlegt – die Umbenennung von Erfa- in CfdZ-Gruppen vor: «Chancen für die Zukunft!» Ob der Verband eine solche CfdZ-Gruppe wohl anschieben und moderieren könnte?



Impressionen aus dem Allchemet-Showroom, in den Händler und Handwerker gerne zur Besichtigung und Beratung eingeladen sind.

Penser «numérique»: les «bits and bytes» de l'avenir

Les villes en expansion fonctionneront sur le mode numérique comme «smart cities». Un service de prêt s'impose ici pour la génération Z, qui pense «écologie» et ne cherche pas à posséder. Tout comme la livraison directe efficace du grossiste au client final. Les deux sont faciles à gérer numériquement. De l'avis général, les gens pensent que la numérisation permet de mieux planifier: «Grave erreur! Je constate de plus en plus de besoins spontanés, malgré (ou à cause?) des outils informatiques dont on fait tout un plat. Si le commerce spécialisé stationnaire est aussi efficace que la vente en ligne sur le plan logistique et qu'il offre en outre des conseils et un service après-vente, alors nous serons gagnants!»

«Les mégatendances sont des opportunités. La durabilité et l'écologie offrent les meilleurs arguments pour la proximité géographique. Avec des trajets courts, des services 24h/24, 7j/7 et des modèles commerciaux flexibles, nous pouvons participer activement à l'urbanisation.»

Changer de mode de pensée: «Des CpA» au lieu de groupes «Erfa»!

René Bannwart illustre ses considérations hors normes par l'exemple des groupes Erfa. «Il s'agit ici d'expériences et d'un gain de compétences. Nous devrions pourtant nous occuper au moins aussi intensivement de perspectives d'avenir.» Selon lui, il est important, pour un entrepreneur, de percevoir à temps les changements et les tendances, d'identifier les potentiels et d'en tirer les bonnes conclusions de façon proactive.

- Que signifie le changement pour mon modèle d'entreprise?
- Où de nouvelles opportunités apparaissent-elles?
- Quelles prestations dois-je maintenir aujourd'hui, lesquelles dois-je renforcer demain? Quels sont les domaines où je dois intensifier mes efforts ou me développer et ceux auxquels je peux renoncer?
- Dans quels domaines les solutions qui ont fait leurs preuves sont-elles équivalentes, voire même meilleures que la nouveauté?

Certes, l'expérience est importante, mais le regard vigilant porté vers l'avenir l'est tout autant. C'est pourquoi René Bannwart propose, avec un clin d'oeil, mais de façon réfléchi, de rebaptiser les groupes Erfa en groupes CpA: des chances pour l'avenir. L'Association ne pourrait-elle pas aider au démarrage de tels groupes CpA et les animer?



Impressionen du showroom d'Allchemet, où les commerçants et les artisans sont volontiers invités pour une visite ou pour se faire conseiller.





«Die Branche, der Verband und die Mitglieder sollten die Zukunft gemeinsam und proaktiv angehen. Ich meine neben Bildung und Sozialem auch konkrete Fachthemen.»

«La branche, l'Association et les membres devraient aborder l'avenir ensemble et proactivement. Je parle non seulement de la formation et du social, mais aussi de sujets professionnels concrets.»



René Bannwart

Von Mensch zu Mensch

«Unser Business ist people-to-people!» Im Kern gehe es nicht um Schrauben und Akku-Bohrer, sondern um Menschen. Um Vertrauen und aktive Teilnahme, um Wertschätzung, Respekt und das fruchtbare Miteinander. Um Offenheit für Veränderung und um das scharfe Auge für echte Bedürfnisse: «Networking ist Chefsache, aber nicht nur. Wir alle sollten unseren Markt ständig erforschen, lieber selbst als via Institut.» In Verbänden, an lokalen Messen und beim spontanen Kundenbesuch lasse sich der Puls des Marktes am besten erfühlen: «Für eine neue Schreiner-Werkzeugkiste gehe ich zum VSSM. Dort weiss man, was Schreiner wollen!» Aktiv Zuhören ist dabei die erste Tugend ...

... eine zweite die Kompetenz im Laden: «Unsere Leute brauchen Handlungsspielräume. Wenn der Kunde zwei Maschinen und einen Werkzeugkoffer kauft, muss eine kleine Zugabe drinliegen. «Zwei Klappmeter kosten Bruchteile eines Rabatts. Beim Kafi herzlich verschenken, bewirken sie ein Vielfaches.» Neben der erwarteten Fachkompetenz werde also die gelebte Sozial- und Handlungskompetenz immer wichtiger. Die Digitalisierung unterstütze zwar das Fachwissen, nicht aber den gekonnten Umgang mit Menschen, etwa die Customer Journey: «Wir sollten sie, vom Kundenparkplatz bis zur Verabschiedung, zusammen mit dem Ladenpersonal gestalten. Hier liegen grosse Chancen und echte Mehrwerte!»

Und ja, zum Menschen fügt René Bannwart noch bei: «Unser Umfeld verändert sich sehr dynamisch.» Vielen gehe das zu schnell und sie zögen sich in die innere Isolation zurück: Keine Nachrichten mehr, Rückzug aus der politischen Teilnahme, weil «die da oben eh machen, was sie wollen», usw. Bannwart sieht das persönlich skeptisch: «Abschottung und Resignation bringen uns nicht weiter. Gerade in turbulenten Zeiten sollten wir aktiv sein, in der Region, in der Branche – mit Passion für unsere Mitmenschen. Das kostet vorerst vielleicht etwas Zeit und Geld. Mit echter Menschlichkeit holen wir das aber mehrfach wieder herein!»

De personne à personne

«Notre activité se déroule entre des personnes! Au fond, ce n'est ni de vis, ni de perceuses sans fil qu'il s'agit, mais d'êtres humains, de confiance et de participation active, d'estime, de respect et de coopération fructueuse, d'ouverture au changement et d'un œil vif pour les vrais besoins: «Le réseautage est l'affaire du chef, mais pas seulement. Nous devrions tous explorer notre marché en permanence, de préférence par nous-mêmes plutôt que par un institut.» C'est dans le cadre d'associations, lors de foires locales et de visites spontanées de clients que l'on peut le mieux prendre le pouls du marché. «Pour une nouvelle caisse à outils de menuisier, je vais voir FRECEM. On sait, là-bas, ce qu'un menuisier veut!» L'écoute active est la première vertu ...

... la seconde étant la compétence dans le magasin: «Nos gens ont besoin de marges de manœuvre. Si un client achète deux machines et une mallette d'outillage, il faut pouvoir offrir un petit cadeau en prime. «Deux mètres pliants ne coûtent que la fraction d'un rabais. Chaleur offerte en prenant le café, ils font bien plus d'effet». Au-delà de la compétence professionnelle attendue, les compétences sociale et opérationnelle vécues deviennent de plus en plus importantes. La numérisation soutient certes les connaissances techniques, mais pas les relations humaines, par exemple le parcours client: «Nous devrions organiser ce dernier avec notre personnel depuis la parking des clients jusqu'à la prise de congé. C'est là que se situent de grandes chances et les véritables valeurs ajoutées!»

Au sujet des personnes, René Bannwart ajoute encore: «Notre environnement change de façon très dynamique.» Pour beaucoup, cela va trop vite et ils se replient sur leur isolement intérieur. Plus de nouvelles, retrait de la participation politique parce que ceux de là-haut font de toute façon ce qu'ils veulent», etc. A titre personnel, René Bannwart est très sceptique à ce sujet: «Se retirer dans sa tour d'ivoire et se résigner ne nous fait pas avancer. C'est justement en période de turbulences que nous devrions être actifs, dans notre région, dans notre branche, avec passion pour nos semblables. Au début, cela coûtera peut-être un peu de temps et d'argent. Mais avec une véritable humanité, nous le récupérerons plusieurs fois!»

«Category Management, Kundenbeziehungen, Mehrwert am PoS und Flächenrentabilität sind nicht nur Chefsache: Wir müssen unseren Nachwuchs dafür interessieren, denn das macht bereits die Verkaufslehre spannend!»

«La gestion par catégories de produits, les relations avec la clientèle, la valeur ajoutée aux points de vente et la rentabilité des surfaces ne sont pas seulement l'affaire du chef. Nous devons intéresser notre relève professionnelle à ces sujets, car ceux-ci rendent l'apprentissage du métier de vendeur passionnant!»

Einzigartige Werkzeuge in jeder Disziplin



Entdecken Sie die Champions von PFERD

Sie beherrschen die Bearbeitung von Oberflächen, das Trennen und Schleifen von Werkstoffen? **Steigern** Sie Ihre **Produktivität**, **reduzieren** Sie Ihre **Prozesskosten** und erzielen Sie **höchste Effizienz** mit unseren **Top-Innovationen** für Ihre Anwendung.

Mit PFERD an Ihrer Seite werden Ihre **Arbeitsergebnisse noch besser**.
Testen Sie jetzt die **PFERD Champions** CC-GRIND ROBUST und CC-GRIND VIEW.

www.pferd-vsm.ch - order@pferd-vsm.ch



FÖRDERSTIFTUNG POLARIS ORGANISIERT ERNEUT EINEN NATIONALEN BILDUNGSTAG IN LUZERN

Nationaler Bildungstag 2024: Wissen, was ist – sehen was kommt!

... oder kommen könnte! Der 5. Nationale Bildungstag von Mitte September in Luzern bot eine Ist-Aufnahme und zeigte Entwicklungen in der beruflichen Bildung auf. Die Tagung vermittelte, was Ausbilder*innen und ihre Betriebe wissen müssen: Brühwarm, komprimiert, aus erster Hand «Hier hört man das Gras wachsen», so ein Kommentar zum Anlass. Wer Trends und Entwicklungen rechtzeitig (er)kennt, kann den Wirkungskreis attraktiv und wirkungsvoll gestalten.



«Der Nationale Bildungstag der Förderstiftung polaris unterstützt Sie in Ihrer verantwortungsvollen Aufgabe, jungen Menschen einen zukunftsorientierten Weg ins Berufsleben zu weisen.»

Christian Fiechter, Stiftungsratspräsident der Förderstiftung polaris

«Delle behoben!» Seinen Rückblick auf das Schuljahr 2023/2024 konnte Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung bei Swissavant, mit einer guten Nachricht einleiten: Die Anzahl Lehrverhältnisse ist seit 2022 mit damals 216 neuen Lehrverhältnissen für Eisenwaren, Haushalt, Elektro und Farben zusammen nun zum zweiten Mal wieder gestiegen (2023: 226 Verträge; 2024: 237 Verträge). Allerdings liegt die Abbruchquote während der letzten drei Jahre insgesamt zwischen 12 und 32%. In der Romandie würden merklich mehr Verträge aufgelöst, was Wyss auf die späteren Rekrutierungen in der Westschweiz zurückführt. Aber: «Wir unterstützen betroffene Lernende bestmöglich.»

üK4 als krönender Abschluss

Der vierte Kursblock bereichert die üK-Erfahrungen mit der «Gestaltung von Einkaufserlebnissen». Dieses oft gewünschte Modul wird im Theorieteil in Lostorf, und dann praktisch in der Ausstellung der e + h Services AG in Däniken umgesetzt. Es geht zunächst um «Argumentation und Verkaufspsychologie im Kundengespräch» samt einem Test zur Handlungskompetenz mit mündlichem Podcast als Nachweis der erworbenen Kompetenzen. Beim zweiten Schwerpunkt «Markt und Messe» geht es um den Detailhandelsmarkt, um Verkaufsförderungsmassnahmen und um das Messewesen. «Erlebniswelten, Kundenanlässe und Verkaufsförderung» nehmen zeitlich den grössten Raum ein im vierten Block. Hier geht es um Ladenstrukturen und Warenpräsentation, um Kundenführung und um die gekonnte Ausgestaltung des Point of Sale (PoS). Die Ausstellung in Däniken mit ihren 4500 m² ist der ideale praktische Übungscampus für sämtliche im vierten Block vorgesehenen Themen. Fabian Wyss nannte diese Kooperation den absoluten «Lotto-Sechser» im Dienste der Ausbildung bei Swissavant.

Qualifikationsverfahren:

Mehr Bezug zur Praxis

«Handlungskompetenzen statt reproduktiver Leistungen!» So lässt sich die praktische Ausgestaltung des Qualifikationsverfahrens zusammenfassen. Neu sieht die mündliche Prüfungsstruktur so aus:

- Kundengespräch für alle (40' – Beratungsgespräch anhand eines vorgegebenen roten Fadens)
- Anspruchsvolle Kundensituation (20') – nur EFZ
- Praxisaufgabe «Gestaltung von Einkaufserlebnissen» (10') – nur EFZ
- Analysieren einer Warenpräsentation für alle (20')

Zudem ist die praktische Prüfung neu eine «Fallnote». Das heisst, wenn Lernende in der vorgegebenen praktischen Arbeit (VPA) nicht reüssieren, dürfen sie dazu nochmals antreten – unbesuchen anderweitig erreichter Noten. Ein Notenausgleich mit Leistungen aus der Berufsfachschule oder aus dem Lehrbetrieb ist also nicht mehr möglich.



«Wir müssen heute die Lernfortschritte – auch im Betrieb – digital erfassen. Die Bildungsverordnung verlangt das. Die Wahl eines geeigneten Tools ist Ihnen freigestellt.»

Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung Swissavant

Und neu gibt es nun auch für die Lernenden der Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Elektrofach» und «Farben» Vorbereitungskurse für das Qualifikationsverfahren, die von echten Prüfungsexpert*innen begleitet in den Räumlichkeiten der e + h Services AG stattfinden. Sie sind fakultativ, kostenpflichtig und starten wiederum im April des Abschlussjahres 2025.

Rückspiegel oder Frontscheibe?

«Im Prinzip beide!» – Das Gastreferat von Prof. Dr. Stefan C. Wolter teilte das Rahmenthema der Berufsbildung in «Beruf» und «Bildung» und vermittelte dazu spannende Ein- und Aussichten. Um diese Felder zu verstehen, braucht es die Kombination von dem was man sicher weiss – also den Blick in den Rückspiegel – UND den Blick voraus, und zwar breit ausgerichtet und auf alles gefasst: Auf neue Trends und Möglichkeiten, auf gesteckte Ziele wie auf Überraschendes, auf Tops und Flops, auf Risiken wie auf Triumphe. Generell gelte für die Berufswelt: «Repetitive Arbeiten machen Maschinen. Für den Menschen nimmt die nicht-routinemässige Denkarbeit zu!» Also neue Wege und kreative Lösungen suchen, und vernetzte Zusammenhänge neu erkennen – vorgespurte Denkabläufe übernimmt heute die Software. «Seit der Industrialisierung bis Mitte letztes Jahrhundert haben Maschinen dem Menschen immer mehr manuelle Tätigkeiten abgenommen – heute sehen wir dasselbe Phänomen auf kognitiver



«Bei technologischen Sprüngen ist ein Zurück oft nicht mehr möglich. Digitalisierung und KI lassen uns nur noch die Wahl eines optimalen Umgangs damit.»

Prof. Dr. Stefan C. Wolter,
Direktor der Schweizerischen
Koordinationsstelle für Bildungsforschung

Ebene. Stichwort KI.» Wolter zeigte auf, dass KI einerseits den höchstqualifizierten Spezialist*innen zur Weiterentwicklung verhilft und zum anderen Menschen mit einfacher oder gänzlich fehlender Bildung ebenfalls neu befähigen kann. Bisher «normale» kognitive Berufsfelder werden aber zunehmend von KI übernommen. «Für die Bildung, auch für die Berufsbildung heisst das: Wir sollten unseren Jungen nichts beibringen, was die Maschine eh besser, schneller und billiger kann.» – Und auf den Detailfachhandel adaptiert wiederum: Produktwissen und Routineprozesse werden immer mehr digital verwaltet. Folglich dürfte die direkte Kundenbetreuung den Alltag im Geschäft umso anspruchsvoller und spannender machen. Mit dem Schwerpunkt «Einkaufserlebnisse» setzt der neue Block «üK4» diese Erkenntnisse nun genau hier an: Konkret und praxisbezogen.



Begeisterte Zuhörer*innen während des Referates von Prof. Dr. Stefan C. Wolter



►► ... FORTSETZUNG



Blick in die Zukunft

Das Referat von Andy Abgottspon, Gründer und CTO der Hazu Technologies GmbH in Visp beleuchtete die Risiken von KI, besonders in der Bildung. KI ist demnach gesellschaftlich, technologisch und anwendungsbezogen zu betrachten: «Aus gesellschaftlicher Sicht ruft die neue Technologie nach ethischen Prinzipien wie Fairness, Transparenz und Verantwortlichkeit.» Kollisionen von KI mit ihren fast unbegrenzten Möglichkeiten und diesen moralischen Werten sind fast zwingend: «KI kann zahlreiche Industrien und Bereiche ganz grundlegend revolutionieren. Sie ist aber immer nur so gut wie ihre Daten. Will heissen: Shit in = shit out!» Womit die Anwender in Spiel kommen: «Wir haben bereits tausende KI-Tools. Es ist schwer abzuschätzen, was jeweils wirklich nützliche Anwendungen sind.» Wichtig sein nun, die KI gezielt und produktiv in die Bildung einzubauen. Abgottspon zeigt drei Risiko-Felder auf:

• Medienbrüche

Abrupte Kontext- und Themenwechsel durch verschiedene Tools sowie fehlende Lerneinsicht oder Relevanz für die jungen Menschen führen zu geringem Engagement und Lernerfolg.

• Die KI-Falle

Damit meint Abgottspon das Risiko, KI in Prozessen und Bereichen einzusetzen, wo sie nicht wirklich zum Lernerfolg beiträgt: KI als Selbstläufer kann für Ausbildner allenfalls hilfreich sein. Aber ohne Lerneffekt für Schüler und Studierende ist sie fehl am Platze.

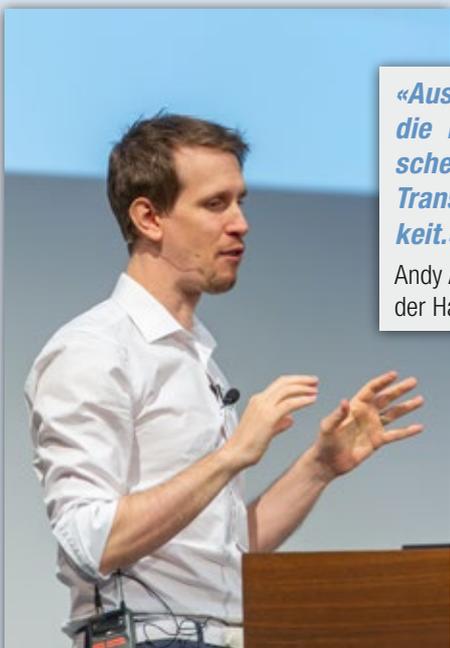
• Future Skills

Laut NASA gehen bis zum 15. Lebensjahr mehr als 95% der Kreativität verloren. Das Schöpferische und die echte zwischenmenschliche Kommunikation lassen sich durch KI nicht ersetzen. Diese Soft-Skills sind folglich zu pflegen, sie werden künftig noch wichtiger.

Das anspruchsvolle Referat zeigte im Kern auf, wie KI in der Bildung erfolgreich anzuwenden sei:

- Statt Bisheriges mit KI zu substituieren, sind völlig neue Anwendungen und Definitionen anzustreben.
- Statt verzetteln soll KI helfen, sich auf das Wesentliche zu fokussieren.
- KI ist zweckmässig einzusetzen – nicht um der KI willen, sondern als echte Hilfe in der Berufspädagogik. Dieses Ziel darf bei aller Freude an der neuen Technologie nicht verloren gehen.

Mit seinen Ausführungen gab Andy Abgottspon also einen Blick durch die Frontscheibe frei in eine mögliche Zukunft des Ausbildens. Die Adaptation auf die praktische Berufsbildung dürfte aber noch Zeit und Überzeugungsarbeit brauchen. Am nächsten Nationalen Bildungstag vom 18. September 2025 sieht man dazu vielleicht klarer ...



«Aus gesellschaftlicher Sicht ruft die neue Technologie nach ethischen Prinzipien wie Fairness, Transparenz und Verantwortlichkeit.»

Andy Abgottspon, Gründer und CTO
der Hazu Technologies GmbH



Hier einige Stellungnahmen von Teilnehmenden zum Inhalt und zu den Referaten des 5. Nationalen Bildungstages...



Liliane Kramer

«KI-gestützte Ausbildung passt sich dem Individuum an»

«Der Blick fürs Ganze rückt ins Zentrum, ich begrüsse das. Wir wollen nicht nur verkaufen, sondern unseren Jungen die Vielseitigkeit und das Spannende am Detailhandel vermitteln: Über die Produktkenntnis hinaus geht es um Ersatzteilgespräche, um Aftersales, um die Warenpräsentation oder um die Organisation von Kundenanlässen. Menschenkenntnis ist die Grundlage, wenn wir unsere Kunden umfassend betreuen wollen. – Aus dem Rückspiegel können wir lernen, um die Zukunft gut zu gestalten. Wir müssen uns aber bereits heute mit dem beschäftigen, was morgen kommen kann.

Neben den generischen Themen wie Psychologie oder Verkaufserlebnis darf das solide Basiswissen jedoch nicht vergessen gehen. Die gezeigte KI-gestützte Ausbildung kombiniert unsere «handfesten» Produkte mit der Individualität unserer Lernenden, wie auch mit jener von Kunden und Kollegen: Diese «Verschmelzung» könnte einen Traum wahr machen! Freilich wohl eher morgen als heute ...»

Liliane Kramer, Geschäftsführerin/Inhaberin, Joggi AG, Murten



Sulejman Beljuli

«Eigeninitiative und soziale Kompetenz»

«Der persönliche Umgang mit der Kundschaft ist der Schlüssel zum Kaufentscheid im Laden. Im neuen üK-Konzept wird das Verkaufsgespräch wichtiger – nicht nur fachlich, sondern persönlich. Ich habe Detailhandel gelernt, kenne die Autobranche und arbeite jetzt mit Weisswaren. Die menschlichen Aspekte guten Verkaufens sind gleich und werden allseits geschätzt. – Die technischen Infos gibt's im Internet – da wissen die Kunden meist Bescheid. Das Zwischenmenschliche hingegen ist heute entscheidend und bekommt nun auch im QV mehr Gewicht. – Zur Lernplattform nu.Education höre ich von unserem Lernenden, sie sei intuitiv und einfach zu bedienen. Das macht ihm Freude, entsprechend nutzt er sie als Lernchance. – Chancen bietet auch die KI-Integration in die Berufsbildung. Dennoch wird die Erfahrung zeigen, wo KI wirklich Sinn macht. Aber: Gemäss dem Referat dürfte KI die Initiative und Verantwortung unserer Jungen fördern. Dazu ein grosses Bravo!»

Sulejman Beljuli, Kundenberater/Berufsbildner, Miele AG, Schlieren



Kurt Aschwanden

«Wir müssen mit der Zeit gehen!»

«Warenpräsentation und Beratung sind unser A und O. Wir müssen das noch persönlicher, noch spezifischer und noch menschlicher machen. Die Kund*innen sollen kaufen, was für sie stimmt – nicht für uns. Selbst arbeite ich seit über 30 Jahren im Verkauf. Ich habe noch nie einen Kunden über den Tisch gezogen. Eher rate ich mal ab und mache weniger Umsatz, als das Vertrauen der Kundschaft zu zerstören. Das neue Kurskonzept trägt dem Rechnung! – Ich stimme Prof. Dr. Wolter zu, es habe schon immer disruptiven Wandel gegeben – oft auch schmerzvollen. Im Glarnerland sehen wir von der einst blühenden Textilindustrie nur noch die leeren Fabriken. Aber wir haben überlebt und uns weiterentwickelt. So werden wir auch den Wandel in der Berufsbildung samt KI erleben, überleben und das Beste draus machen. – Die Lernplattform nu.Education bedeutet ebenfalls Wandel, positiven. Wir konnten online Fotos austauschen und Inhalte aktualisieren. So sind wir stets up to date und für die Jungen attraktiv. – Auch attraktiv ist das KI-gestützte Lernen, wo man eigene Projekte und Inhalte erarbeiten und nach Bedarf intelligente Lerncoaches abrufen kann. Und doch, bei aller KI: Basiswissen ist unverzichtbar, gute Handwerker braucht es immer. – Darüber hinaus hat mir die Botschaft von Andy Abgottsporn gefallen: Kleinkinder sind Genies! Jetzt weiss ich, dass ich auch mal eines war!»

Kurt Aschwanden, üK-Referent und Aussendienst, Ebnat AG, Ebnat-Kappel

►► ... FORTSETZUNG

«Pfanne bleibt Pfanne»

«Der vierte üK-Block fasst die Lehrzeit zusammen, das macht Sinn. Die psychologischen Verkaufsprozesse sind am Ende der Lehrzeit gut platziert, wo unsere Jungen bereits Erfahrung und menschliche Reife haben. Denn die natürliche Schüchternheit junger Menschen weicht im dritten Lehrjahr bereits der Professionalität, auch gestützt durch den vierten üK. Im Weiteren begrüsse ich den vor- und nachbereiteten Messebesuch sowie die eigene Promotion als Ausbildungsthemen sehr. – Ich pflichte Herrn Wolter bei: Wir müssen unsere Vergangenheit und Erfahrung unbedingt beibehalten, um aus Fehlern für die Zukunft zu lernen. Und wir dürfen das Basiswissen nicht vernachlässigen! Denn bei aller Digitalisierung, eine Pfanne bleibt eine Pfanne. Aber: KI und deepL helfen, genauso wie die Plattform nu.Education. Unsere Lernenden zeigen uns gerne, was damit möglich ist. So entwickeln wir uns zusammen weiter!»

Stéphanie Dellandrea-Kaufmann, Geschäftsführerin Boutique «Côté Ambiance», Kaufmann & Fils SA, La Chaux-de-Fonds



Stéphanie
Dellandrea-Kaufmann



Elvio Martinotti

«Ich kenne nu.Education aus zwei Sichten»

«Als Kursleiter im vierten üK-Block stehe ich voll und ganz hinter dem neuen Konzept. Die praktischen Beratungs- und Verkaufsübungen in Däniken werden als neue Komponente die gesamte Lehrzeit festigen und den Praxisbezug sichern. Sie nehmen unseren jungen Leuten die Ängste und vermitteln ihnen Sicherheit für das Ladengeschäft. Diesen engen Praxisbezug sehe ich auch bei der neuen Plattform nu.Education, indem wir unsere Lernenden 1:1 begleiten können. Meine Tochter nutzt das Tool ebenfalls, und so kenne ich die Anwendung als Ausbilder wie auch aus Sicht der Lernenden. Schliesslich können wir unseren Jugendlichen die Inhalte nur noch digital vermitteln. Sie werden bereits in der Primarschule darauf konditioniert. Die digitalisierte Berufsbildung von Swissavant ist also lebensnah und zukunftsgerichtet – das macht Sinn!»

Elvio Martinotti, Kursleiter üK 4, Standortleiter Arthur Weber AG, Steinhausen



Stefanie Scarpatetti

«Ich will!»

«Wir müssen raus aus der Komfortzone! Ein schöner Laden alleine reicht heute nicht mehr! Wir müssen Erlebnisse kreieren, etwas Neues wagen, unsere Kunden überraschen, vielleicht verblüffen.»

Was könnte das konkret heissen?

«Wir bekommen jeden Herbst 300 Tonnen Streusalz. Neu haben wir für die kommunalen Winterarbeiter zu jeder Palette Salz eine feine Flasche «zum Aufwärmen» mitgegeben. Das hat überrascht!»

Diese Kreativität erhoffen Sie sich aus dem üK?

«Frische Ideen, junge Denkweisen, auch Tipps aus anderen Geschäften, ja! Die praktischen Verkaufsübungen in der Ausstellung der e + h Services AG in Däniken passen perfekt dazu. Hier hoffe ich auf guten Austausch in den Kursen, und dass wir als ganze Branche von diesem praktischen Ansatz profitieren können. – Ich darf übrigens anfügen, dass uns die Plattform nu.Education branchenfremde Kontakte ermöglicht und hilft, unseren Personalmangel mit Quereinsteigern abzumildern. Sie verwandelt also ein Problem in eine Chance!»

Sie wünschen sich auch Flexibilität ...?

«Ja, vor allem bei den Soft Skills. Ich sehe noch nicht, ob KI dabei hilfreich ist. KI kann vielleicht Ideen liefern. Auf unsere Kunden immer wieder neu, immer wieder anders zugehen müssen wir selbst. Das kreative Weiterentwickeln von Kundenbeziehungen muss man aktiv «wollen». Von selbst kommt neues Denken nicht, das müssen wir suchen und pflegen!»

Stefanie Scarpatetti, Leiterin HR, Weber Prevost AG, Chur

DEWALT



**PERFORM
PROTECT™**

PURE KRAFT!

MIT 169 NM DER STÄRKSTE AKKU-SCHLAGBOHRSCRAUBER VON DEWALT

18V
BRUSHLESS **XR**

Der neue DEWALT Akku-3-Gang-Schlagbohrschrauber DCD1007 mit einem maximalen Drehmoment von 169 Nm bewältigt die schwersten Anwendungen mühelos. Mit verlängertem Zusatzhandgriff sowie einer elektronischen Kupplung, die das Gerät bei Blockieren automatisch abschaltet, ist der Anwender geschützt und hat die volle Kontrolle über die Anwendung.

www.DEWALT.ch

GUARANTEED TOUGH.

DeWalt feiert 100. Geburtstag und lanciert neue Akku-Generation

Anfang Oktober lud DeWalt im Versuchsstollen Hagerbach zu einer spannenden Produktschau. Der «Praxistag unter Tag» zeigte eine riesige Palette an Akku-Geräten, viele spannenden Neuheiten – und eine Marke, die heuer 100 Jahre jung wird. «Jung» deshalb, weil der Spirit bei den Präsentationen so richtig Freude machte. Der Funke sprang über!

Pour ses 100 ans, DeWalt lance une nouvelle génération d'accus

Début octobre, DeWalt a invité ses clients dans la galerie d'exploration Hagerbach pour une démonstration de produits passionnante. Durant cette «journée pratique souterraine», les invités ont pu voir une vaste gamme d'appareils à batterie, des nouveautés passionnantes d'une marque qui, bien que centenaire cette année, est restée jeune. «Jeune» parce que l'esprit dans lequel la présentation s'est déroulée faisait plaisir. Le courant a passé!



Eine tolle Stimmung an der Neuheitenshow der 100-jährigen Jubilarin.



Une bonne ambiance lors du lancement des nouveautés du centenaire.

Das Ambiente passt – die Show stimmt! Wenn DeWalt zum Tunnel-event lädt, dann tritt die Marke in ihr eigenen Stil auf: Kräftig, robust, bodenständig. So auch am mittlerweile dritten Tunnelevent tief im Berg, unweit von Flums. Die Profimarke für Elektrowerkzeuge aus dem Stanley Black & Decker-Konzern zeigte Neuheiten genauso wie Bewährtes, die üblichen Gebrauchswerkzeuge ebenso wie hochspezialisierte Sondergeräte sowie erstmals auch Gartengeräte. – Und unter dem Label «POWERSHIFT»* ein ganz neues Akku-System, das kleinere Bau-Geräte voll «elektrisiert»: Kabellos mit Strom statt Benzin – beim Bodestampfer genauso wie bei der Rüttelplatte.

Produkte – und mehr

Der Tunnelevent 2024 von DeWalt bot vieles – nicht «nur» Produkte. Da war zum einen das Fachreferat des aus Deutschland angereisten Entwicklungsingenieurs Tim Heimrich. Neben dem Grundwissen zum Aufbau moderner Akkus vermittelte er auch Einblick in Trends und Entwicklungen zu Akkus und Elektrowerkzeugen, an denen man forsche. Es geht um neue Energiequellen wie Wasserstoff und Brennstoffzellen, Leistungselektronik für Motoren, Elektrifizierung weiterer Produktsegmente oder um die digitale Vernetzung von Gerät, Arbeit und Mensch, zu Deutsch: «Konnektivität». Man führe dabei mit dem «Kundenbedürfnis», der «Unternehmenssicht» und dem «Ehrgeiz des Ingenieurs» stets drei verschiedene Denkansätze zum bestmöglichen Produkt

L'ambiance était bonne, le show aussi! Quand DeWalt lance une invitation à un événement dans un tunnel, la marque se présente dans le style qui lui est propre: à la fois puissant, robuste et pragmatique. C'est aussi ce qui s'est produit lors du troisième événement dans un tunnel pour les clients au plus profond de la montagne près de Flums. La marque d'outillage électrique pour professionnels du groupe Stanley Black & Decker a présenté non seulement des nouveautés, mais aussi des outils d'usage courant et des appareils hautement spécialisés et, pour la première fois, des outils de jardin. Et, sous le label «POWERSHIFT»*, un système d'accumulateurs entièrement nouveau capable d'«électriser» de petits appareils pour la construction: sans câble, avec du courant au lieu d'essence, que ce soit une pilonneuse ou une plaque vibrante.

Des produits – et bien plus encore

Lors de l'événement souterrain 2024 de DeWalt, il y avait beaucoup plus que «seulement» des produits: d'abord l'exposé technique de Tim Heimrich, ingénieur développeur venu exprès d'Allemagne pour l'occasion. En plus des connaissances de base sur la structure des accumulateurs modernes, il a également fait un tour d'horizon des tendances et des développements dans la recherche en matière d'accumulateurs et d'outillage électrique. Il s'agit de nouvelles sources d'énergie comme l'hydrogène et les piles à combustible, l'électronique de puissance pour moteurs, l'électrification d'autres segments de produits ou de l'interconnexion

zusammen. Wobei das Kundenbedürfnis klar priorisiert werde. – Ja, und neben dem fachlichen Refresher verschaffte der Tunnelevent 2024 auch Gelegenheit zum praktischen Test fast aller Maschinen, wie man es in dieser Vielfalt auf keiner Messe erleben kann. Darüber hinaus kam der Austausch mit Beratern und Branchenkollegen nicht zu kurz. Der Anlass bot also neben Technik und Know-how auch Menschliches: Fruchtbare Networking unter Gleichgesinnten!

Gelb-Schwarz: Alles im grünen Bereich?

Noch nicht ganz: Aber DeWalt geht neu auch in den Garten. Man engagiert sich mit einer breiten Start-Palette an Gerätschaften in diesem Segment – teils unter der eigenen Marke, teils mit bestehenden Marken aus dem Konzern Stanley Black & Decker. Vorab für die Schweiz interessant: Die Traditionsmarke «Wolf Garten» aus Deutschland – bis 2004 eigenständige Herstellerin von Gartenwerkzeug mit Sitz in Betzdorf bei Köln – gehört seit 2021 zum Konzern. Somit waren, sinnigerweise auf der Wiese vor dem Stolleneingang vorgeführt, auch Werkzeuge und Geräte im bekannten Rot-Alu zu sehen. Im Weiteren präsentierten sich Mähroboter der Konzernmarke Robomow und Aufsitzmäher der Marke Cub Cadet, beide ebenfalls unter dem Dach von Stanley Black & Decker. – Ja, und es gab auch zwei handgeführte Rasenmäher sowie Bläser, Heckenscheren, Freischneider und Kettensägen der Marke DeWalt zu sehen: Gelb-Schwarz geht also ins Grüne – alles mit Akku, versteht sich. Diese Palette dürfte wachsen und gedeihen ...

«Pro» zum 100-jährigen

DeWalt feiert 2024 den 100. Geburtstag. Seit über 50 Jahren befasst man sich auch mit kabellosen Werkzeugen. Beim Einstieg dazu stützte man sich auf Nickel-Cadmium-Akkus (NiCd). Auf den Mond-Missionen Apollo 15–17 flogen kabellose Bohrgeräte von DeWalt zur Entnahme von Mondgestein mit. Die reiferen Semester werden sich an die globale Euphorie zur Mondlandung erinnern. – Heute blickt DeWalt auf 100 Jahre Forschung, Entwicklung und Marktversorgung zurück. Anlass genug, um für das kommende Jahr 2025 einige Aktionsangebote zu lancieren: «Profis profitieren von Promotionen». Reinschauen lohnt sich! www.dewalt.ch

**In der nächsten Ausgabe der perspective wird ausführlich über das neue Akkusystem POWERSHIFT von DeWalt berichtet.*



Die Teilnehmenden konnten die Akku-Neuheiten ausgiebig testen.

numerique entre l'appareil, le travail et l'être humain, à savoir la «connectivité». Pour obtenir le meilleur produit possible, il faut tenir compte des trois approches différentes que sont le «besoin du client», le «point de vue de l'entreprise» et l'«ambition de l'ingénieur». Avec une priorité claire pour le besoin du client. En plus de la remise à niveau technique, l'événement souterrain 2024 a également donné aux invités l'occasion d'essayer en pratique presque toutes les machines dans une variété impossible à réaliser dans une foire ou un salon. De plus, l'échange avec les conseillers et les collègues de la branche n'a pas été négligé.

Jaune et noir: la marque s'est-elle mise au vert?

Pas encore tout à fait. Mais DeWalt fait aussi son entrée au jardin. Sur ce marché, la marque s'engage avec une large gamme initiale d'appareils, en partie sous son propre nom, mais en partie sous des marques existantes du groupe Stanley Black & Decker. Intéressant en première pour la Suisse: la marque allemande traditionnelle d'outils de jardin «Outils Wolf», indépendante jusqu'en 2004, domiciliée à Betzdorf près de Cologne, fait partie du groupe depuis 2021. C'est pourquoi des outils et des appareils aux couleurs rouge et aluminium bien connus étaient également présents sur le pré à l'entrée de la galerie. En outre, on y trouvait des tondeuses-robot Robomow et des tondeuses autoportées Cub Cadet, les deux sous l'égide de Stanley Black & Decker. On pouvait même y voir deux tondeuses à conduite manuelle ainsi que des souffleuses, des cisailles à haies, des débroussailluses et des tronçonneuses à chaînes de la marque DeWalt. Jaune et noir se lance donc dans la verdure, le tout avec des accumulateurs. Cette gamme devrait croître et se multiplier...

Les pros à l'occasion du centenaire

En 2024, DeWalt fête le centenaire de sa fondation. Depuis plus de 50 ans, elle s'occupe aussi d'outillage non câblé. Au tout début, elle s'appuyait sur les batteries au NiCd. Lors des missions Apollo 15–17, des perceuses DeWalt non filaires ont prélevé des échantillons du sol lunaire. Les invités les plus âgés se souviendront encore de l'euphorie générale de l'alunissage. Cette année, DeWalt jette un coup d'œil en arrière sur 100 ans de recherche, de développement et d'approvisionnement du marché. Raison de plus pour lancer l'an prochain en 2025 quelques offres promotionnelles: «Les pros profitent des promotions». C'est la peine de venir voir. www.dewalt.ch

**Dans le prochain numéro de perspective, nous parlerons en détail du nouveau système d'accu POWERSHIFT de DeWalt.*



Les participants ont pu tester en profondeur les nouveautés sans pile.

Neue Geschäftsleitung bei PB Swiss Tools AG

Das traditionelle Schweizer Familienunternehmen wird seit dem 1. August 2024 durch eine neue Geschäftsleitung geführt und hat gleichzeitig den bestehenden Verwaltungsrat erweitert.



Marco Baumann tritt als CEO die Nachfolge von Eva Jaisli an, die weiterhin den Verwaltungsrat präsidieren und die strategische Ausrichtung des eigentümergeführten Unternehmens mitgestalten wird. Nach Abschluss des Studiums als Maschineningenieur, sammelte Marco Baumann Erfahrungen in Industrieunternehmen und absolvierte ein EMBA. Er ist seit sieben Jahren im Familien-Unternehmen als CTO und Mitglied der Geschäftsleitung tätig.

Christina Fürst tritt als COO, verantwortlich für Marketing, international Sales, Finanz- und HR-Management der Geschäftsleitung bei. Ihre betriebswirtschaftliche Kompetenz hat sie an der Universität St. Gallen, HSG aufgebaut und in anspruchsvollen Führungsaufgaben in KMUs über Jahre in der Schweiz und im Ausland zielgerichtet und erfolgreich erweitert.

Jörg Boger tritt als CTO, verantwortlich für Produktion und technologische Entwicklung der Geschäftsleitung bei. Als Maschineningenieur mit einem EMBA-Abschluss bringt er langjährige Führungserfahrung aus der Schweizer Uhrenindustrie mit. Er ist Experte für das Herstellen hochwertiger Qualitätsprodukte in modernen Industriebetrieben.

Gleichzeitig wurde der Verwaltungsrat mit folgenden Mitgliedern, welche die strategische Führung von Eva Jaisli und Max Baumann unterstützen, erweitert:

- Vera Baumann, Anwältin und Mitglied der Inhaberfamilie;
- Prof. Dr. Dirk Morschett, Universität Freiburg (CH);
- Prof. Dr. Raoul Waldburger, Berner Fachhochschule.

Das gesamte Führungsgremium freut sich, die Entwicklung von der vierten in die fünfte Generation zu gestalten und die erfolgreiche Kollaboration mit ihren geschätzten Partnerunternehmen voranzutreiben.
www.pbswisstools.com

Nouvelle direction chez PB Swiss Tools AG

Depuis le 1^{er} août 2024, l'entreprise familiale suisse traditionnelle est dirigée par une nouvelle direction et a en même temps élargi le conseil d'administration existant.

Die neue Geschäftsleitung der PB Swiss Tools AG seit dem 1. August 2024: von links: Jörg Boger, Marco Baumann und Christina Fürst.

La nouvelle direction de PB Swiss Tools AG depuis le 1^{er} août 2024: de gauche à droite: Jörg Boger, Marco Baumann et Christina Fürst.

Marco Baumann succède à Eva Jaisli en tant que CEO, qui continuera à présider le conseil d'administration et à contribuer à l'orientation stratégique de l'entreprise. Après avoir terminé ses études d'ingénieur en mécanique, Marco Baumann a acquis de l'expérience dans des entreprises industrielles et a obtenu un EMBA. Il travaille dans l'entreprise familiale depuis sept ans en tant que CTO et membre de la direction.

Christina Fürst rejoint la direction en tant que COO, responsable du marketing, des ventes internationales, de la gestion financière et de la gestion des ressources humaines. Elle a acquis ses compétences en gestion d'entreprise à l'Université de Saint Gall, HSG, et les a développées avec succès pendant des années dans des fonctions de direction exigeantes dans des PME en Suisse et à l'étranger.

Jörg Boger rejoint la direction en tant que CTO, responsable de la production et du développement technologique. Ingénieur mécanicien titulaire d'un EMBA, il apporte de nombreuses années d'expérience en gestion dans l'industrie horlogère suisse. Il est expert dans la fabrication de produits de haute qualité dans des entreprises industrielles modernes.

Dans le même temps, le conseil d'administration a été élargi avec les membres suivants, qui soutiennent la direction stratégique d'Eva Jaisli et de Max Baumann:

- Vera Baumann, avocate et membre de la famille du propriétaire;
- Prof. Dr. Dirk Morschett, Université de Fribourg;
- Prof. Dr. Raoul Waldburger, Haute école spécialisée bernoise.

L'ensemble du conseil d'administration se félicite d'organiser le passage de la quatrième à la cinquième génération et d'encourager la collaboration fructueuse avec ses partenaires appréciés.

www.pbswisstools.com

SFS stärkt Fokus auf Endmärkte und regelt Nachfolge

Um den Fokus auf ausgewählte Endmärkte zu schärfen, die Potenziale aus dem Einbezug von Hoffmann konsequent zu nutzen und die Zusammenarbeit weiter zu vertiefen, werden die Segmente Distribution & Logistics (D&L) und Fastening Systems (FS) per 1. Januar 2025 neu strukturiert.



Iso Raunjak

Internationalisierung von Distribution & Logistics

Das Segment D&L besteht aktuell aus den beiden Divisionen D&L International sowie D&L Switzerland. Zur verstärkten Nutzung der Cross-Selling-Potenziale zwischen den Produktbereichen Werkzeuge, Befestigungstechnik und Bewirtschaftungslösungen werden die beiden Divisionen aufgehoben und im Segment D&L zusammengeführt.

D&L tritt am Markt weiterhin unter den etablierten Marken SFS und Hoffmann Group sowie den Produktmarken GARANT und HOLEX auf. Damit fokussiert das Segment neu vollständig auf das Handelsgeschäft mit Kunden in der industriellen Fertigung. Die auf die Bauindustrie ausgerichteten Geschäftsbereiche der Division D&L Switzerland werden ab dem 1. Januar 2025 dem Segment FS zugeordnet.

Das Segment D&L wird zukünftig von Martin Reichenecker geleitet, dem bisherigen Leiter der Division D&L International. Martin Reichenecker ist seit 2004 bei Hoffmann tätig und seit 2021 Vorstandsvorsitzender der Hoffmann SE.

Klarer Fokus auf Bauindustrie im Segment FS

Seit der Integration der Division Riveting in die Divisionen Automotive sowie Medical & Industrial Specials per 1. Januar 2024 besteht das Segment FS ausschliesslich aus der Division Construction. Diese wird ebenfalls aufgehoben und per Januar 2025 in das Segment FS überführt. Geleitet wird es von Thomas Jung, dem bisherigen Leiter der Division Construction. Durch die Übernahme der auf die Bauindustrie ausgerichteten Geschäftsbereiche der Division D&L Switzerland schärft SFS den endmarktspezifischen Fokus des Segments FS weiter.

Nachfolge für CHRO-Position definiert

Iso Raunjak, Leiter der Division D&L Switzerland seit 2020, übernimmt per 1. Januar 2025 die Position des CHRO und damit die Verantwortung für die Bereiche Human Resources (HR), Marketing & Corporate Communications sowie ESG (Environment, Social and Governance). Er verbleibt weiterhin Mitglied der Konzernleitung.

Iso Raunjak ist seit 1992 bei SFS und hat seitdem verschiedene Führungsrollen wahrgenommen. Als Leiter der Division D&L Switzerland trieb Iso Raunjak den Aufbau eines professionellen Talent Managements massgeblich voran. Dank seiner langjährigen Führungserfahrung und dem tiefen Verständnis für die Organisation und Kultur der SFS Group hat er ideale Voraussetzungen zur erfolgreichen Weiterentwicklung der Bereiche HR, Communications sowie ESG.

www.sfs.com

SFS se concentre sur les marchés finaux et règle la succession

Afin de se concentrer davantage sur des marchés finaux sélectionnés, d'exploiter de manière cohérente le potentiel de l'intégration de Hoffmann et d'approfondir la collaboration, les segments Distribution & Logistics (D&L) et Fastening Systems (FS) seront regroupés en 1^{er} janvier 2025.

Internationalisation de la distribution et de la logistique

Le segment D&L se compose actuellement de deux divisions, D&L International et D&L Switzerland. Afin d'exploiter davantage le potentiel de vente croisée entre les gammes de produits outils, techniques de fixation et solutions de gestion, les deux divisions seront supprimées et fusionnées dans le segment D&L. D&L reste présent sur le marché sous les marques traditionnelles SFS et Hoffmann Group, ainsi que sous les marques de produits GARANT et HOLEX. Le segment se recentre ainsi entièrement sur les activités commerciales avec les clients dans la fabrication industrielle. Les activités de la division D&L Switzerland axées sur l'industrie de la construction seront intégrées au segment FS à partir du 1^{er} janvier 2025.

Le segment D&L sera désormais dirigé par Martin Reichenecker, jusqu'ici directeur de la division D&L International. Martin Reichenecker travaille chez Hoffmann depuis 2004 et préside le directoire de Hoffmann SE depuis 2021.

Concentration sur l'industrie de la construction dans le segment FS

Depuis l'intégration de la division Riveting dans les divisions Automotive et Medical & Industrial Specials au 1^{er} janvier 2024, le segment FS se compose exclusivement de la division Construction. Celle-ci sera également supprimée et transférée dans le segment FS en janvier 2025. Celui-ci sera dirigée par Thomas Jung, jusqu'ici directeur de la division Construction. En reprenant les activités de la division D&L Switzerland dédiées à l'industrie du bâtiment, SFS renforce la spécificité du segment FS sur le marché final.

Succession définie pour la position CHRO

Iso Raunjak, directeur de la division D&L Switzerland depuis 2020, prendra le poste de CHRO à compter du 1^{er} janvier 2025 et sera responsable des domaines Ressources humaines (RH), Marketing & Corporate Communications et ESG (Environnement, Social et Gouvernance). Il restera membre de la direction du groupe.

Iso Raunjak travaille chez SFS depuis 1992 et y a exercé différents rôles de leadership. En tant que responsable de la division D&L Switzerland, Iso Raunjak a été l'un des principaux promoteurs de la mise en place d'une gestion professionnelle des talents. Grâce à ses nombreuses années d'expérience en leadership et à sa profonde compréhension de l'organisation et de la culture du groupe SFS, il dispose des conditions idéales pour développer avec succès les domaines RH, Communications et ESG.

www.sfs.com

12. bis 14. Januar 2025
Messe Luzern

Hardware+

AUSSTELLER/EXPOSANTS



ABUS
Security Tech Germany

ABUS Schweiz AG

info@abus.ch • www.abus.ch



ALLCHEMET

STARK | VERLÄSSLICH | UMFASSEND

allchemet.ch



BOSCH



brennenstuhl®

lectra technik ag
Blegistrasse 13 • 6340 Baar • +41 41 767 21 21
www.lectra-t.com • info@lectra-t.com



BRUNOX®

www.brunox.swiss



curion
business software

www.curion.net



e+h

e+h Services AG
4658 Däniken
www.eh-services.ch



FEIN



FESTOOL

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



FLEX

this is proformance



h.maeder
professional cutting tools

H. Maeder AG
8050 Zürich
www.maeder.ch



HB SYSTEME
Swiss Made

Schweizer Steigtechnik
HB Systeme GmbH, 6152 Hüswil
Tel. +41 41 978 00 25, hbinfo@hbsysteme.ch
www.hbsysteme.ch



HULTAFORS GROUP



KÄRCHER



KEA Karl Ernst AG



Merlion
PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch



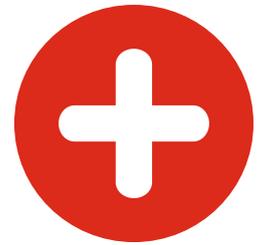
metabo



nexmart

nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen
www.nexmart.com

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE



SALON PROFESSIONNEL SUISSE POUR QUINCAILLERIE ET OUTILLAGE

perspective

perspective
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen



polaris
förderstiftung
fondation

Förderstiftung polaris
8304 Wallisellen
www.polaris-stiftung.ch

PREBENA®

Prebena AG Schweiz
3661 Uetendorf
www.prebena.ch

PREMIUMTOOLS
— quality for success —



PROFIX FÜR PROFIS.

PROFIX AG
Kanalstrasse 23, 4415 Lausen
T: +41 61 500 20 20
info@profix.swiss, www.profix.swiss



Rieffel
SWITZERLAND

Premium Tools & Security Products
www.rieffel.ch
info@rieffel.ch

SpanSet®

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

StanleyBlack&Decker

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

www.stanleyblackanddecker.com



SWISSAVANT

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

Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

ZARGES

Leitern, Gerüste, Kisten und mehr...

Zarges GmbH
Oberdorf 1
8222 Beringen
Tel. 052 682 06 00
Fax 052 682 06 04
schweiz@zarges.ch
www.zarges.ch



Hardware 2025: Sicher durch den Arbeitsalltag

Vom 12. bis 14. Januar 2025 treffen sich Fachpersonen der Eisenwaren- und Werkzeugbranche an der Hardware in Luzern. Ein wichtiges Thema an der Messe: die Arbeitssicherheit. Wir zeigen, was Sie dazu an der Messe erwarten dürfen und haben vier innovative Produkte herausgepickt.

Hardware 2025: la sécurité au quotidien dans la vie professionnelle

Du 12 au 14 janvier 2025, des professionnels du secteur de la quincaillerie et de l'outillage se rencontreront à la Hardware de Lucerne. Un thème important du salon: la sécurité au travail. Pour vous montrer ce que vous pouvez attendre du salon, nous avons sélectionné quatre produits innovants.



Sichere Produkte und deren wirkungsvoller Einsatz am Arbeitsplatz sind elementar für die Eisenwaren- und Werkzeugbranche. Entsprechend wird auch an der Hardware vom 12. bis 14. Januar 2025 die Arbeitssicherheit thematisiert. Erfahrene Hersteller präsentieren ihre neuesten Entwicklungen und zeigen, mit welchen Hilfsmitteln sichere Arbeitsplätze geschaffen werden können.

ZARGES zeigt an der Hardware die innovative ZARGES Fall Protection Produktlinie – vom Chair-in-the-Air-System gegen Hängetrauma bis zu intelligenten Überwachungsfunktionen wie die ZmartCheck NFC-Technologie, die per Smartphone wichtige Sicherheitsdaten anzeigt.

Für freihändiges und sicheres Arbeiten präsentiert **HYMER** an der Messe die ProTect C Plattformleiter. Dank einer umlaufenden Absturzsicherung und einer stabilen Plattform von 500×424 mm ermöglicht sie einen sicheren Stand und sorgt so für maximale Sicherheit bei längeren Arbeiten.



Des produits sûrs et leur utilisation efficace sur le lieu de travail sont essentiels pour le secteur de la quincaillerie et de l'outillage. De même, la sécurité au travail sera également abordée au Hardware du 12 au 14 janvier 2025. Des fabricants expérimentés présenteront leurs derniers développements et exposeront des produits pour assurer la sécurité au travail.

ZARGES présentera au Hardware la gamme de produits innovante de protection contre les chocs orthostatiques de suspension du système Chair-in-the-Air. Ces produits possèdent des fonctions de surveillance intelligentes telles que la technologie ZmartCheck NFC, qui affiche des données de sécurité importantes via un smartphone.

Pour permettre de travailler les mains libres en toute sécurité, **HYMER** présentera au salon l'échelle à plateforme ProTect C. Grâce à un dispositif antichute périphérique et à une plateforme stable de 500×424 mm, l'échelle offre une position de travail sûre qui garantit une sécurité maximale lors de travaux prolongés.

Hier gehts direkt zum Thema «Arbeitssicherheit und Bekleidung» der Messe Hardware 2025.
Ici, nous abordons directement le sujet «Sécurité au travail et vêtements professionnels» du salon Hardware 2025.

Zudem sorgt **brennenstuhl** für Licht in jeder Situation und stellt seine LED-Lösungen vor. Ob bei der Arbeit oder zu Hause – die leistungsstarken Hand- und Stirnlampen garantieren verlässliche Beleuchtung und erhöhen so die Sicherheit in dunklen Umgebungen.

Und schliesslich ist auch **Hultafors** im Bereich Arbeitssicherheit vertreten. Die Arbeitsjacken von Snickers Workwear bieten optimalen Schutz gegen Regen, Schnee und Kälte. Die isolierten Jacken sorgen mit reflektierenden Details nicht nur für Wärme, sondern auch für mehr Sicherheit bei schlechten Sichtverhältnissen.

Unter www.hardware-luzern.ch finden Sie alle Aussteller, ihre Angebote und Neuheiten sowie 300 Marken. Entdecken Sie bereits jetzt, was die Aussteller an der Hardware zum Thema Arbeitssicherheit präsentieren.

www.hardware-luzern.ch



De plus, **brennenstuhl** assure l'éclairage dans toutes les situations et présente ses solutions LED. Que ce soit au travail ou à domicile, les lampes manuelles et frontales puissantes garantissent un éclairage fiable et améliorent la sécurité dans les environnements sombres.

Enfin, **Hultafors** est également présent dans le domaine de la sécurité au travail. Les vestes de travail de Snickers Workwear offrent une protection optimale contre la pluie, la neige et le froid. Les vestes isolantes assurent non seulement la chaleur, mais aussi une plus grande sécurité en cas de mauvaise visibilité grâce à leurs détails réfléchissants.

Sous www.hardware-luzern.ch, vous trouverez tous les exposants, leurs offres et nouveautés ainsi que 300 marques. Découvrez dès à présent ce que les exposants au Hardware exposeront dans le domaine de la sécurité au travail.

www.hardware-luzern.ch

Wir suchen Dich per sofort oder nach Vereinbarung als eine engagierte Persönlichkeit zur Ergänzung unseres fünfköpfigen Teams:

Sachbearbeiter/in 80–100 %

Der Verkauf von hochwertigen Sichtbeschlägen und Sanitär-Accessoires ist seit 35 Jahren unsere Herzensangelegenheit. Unsere Leidenschaft liegt in der Beratung und Betreuung von Architekt:innen, Innenarchitekt:innen sowie Bauherren und Bauherrinnen. Zu unseren Kunden zählen sowohl Verarbeiter als auch der Handel.

Dein Profil:

- Du hast eine kaufmännische Ausbildung und hast technisches Flair
- Telefonischer Kundenkontakt bereitet Dir Freude
- Du kommunizierst sicher in Deutsch – sowohl mündlich als auch schriftlich, gute Französischkenntnisse sind erwünscht
- Selbstständiges und präzises Arbeiten ist für Dich selbstverständlich
- Idealerweise hast Du Erfahrung im Bereich Beschläge
- Du bist zwischen 25 und 40 Jahre alt

Deine Aufgaben:

- Telefonische Beratung von Kunden
- Erarbeitung von Angeboten und deren Nachfassung
- Eigenverantwortliche Auftragsabwicklung
- Korrespondenz mit Lieferanten
- Kontrolle Wareneingang sowie Versand an Kunden
- Gelegentliche Beratungen im Showroom

Über uns:

Wir sind ein offenes, humorvolles Team. Bei der gemeinsamen Kaffeepause entstehen gute Gespräche. Jeder bringt seine eigenen Ideen und Fähigkeiten für ein gemeinsames Weiterkommen ein.

Konnten wir Dein Interesse wecken? Dann freuen wir uns auf Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen per Post oder Mail.

BESCHLÄGE U.S.W.

Beschläge U.S.W. AG
z. H. Daniel Nussli
Bönirainstrasse 16
8800 Thalwil ZH
daniel.nussli@usw.ch

Claudia Maurer wird neue Direktorin der spoga+gafa

Ab dem 1. November 2024 übernimmt Claudia Maurer die Position des Director der spoga+gafa. Sie tritt damit die Nachfolge von Stefan Lohrberg an.

Claudia Maurer verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen im globalen Messe- und Projektmanagement. Sie ist Experte in den Bereichen Ausstellungen, Konferenzen und Unternehmensveranstaltungen. Ihre berufliche Laufbahn begann Maurer bei GE Healthcare und anschließend bei der Messe Frankfurt, wo sie in verschiedenen Funktionen die Vielfalt des Messe- und Veranstaltungsgeschäfts durchlief.

Die 47-Jährige lebte die letzten 15 Jahre in den USA, wo sie sowohl auf Messeveranstalter- als auch auf Agentur- und Partnerseite einschlägige Projektleitungserfahrungen sammelte.

www.spogagafa.de



Claudia Maurer

Claudia Maurer devient la nouvelle directrice de spoga+gafa

À partir du 1^{er} novembre 2024, Claudia Maurer assumera la fonction de directrice de spoga+gafa. Elle succèdera ainsi à Stefan Lohrberg.

Claudia Maurer a plus de 15 ans d'expérience à des postes de direction dans la gestion de salons et celle de projets à l'échelle mondiale. Elle a une grande expertise en matière d'organisation d'expositions, de conférences et d'événements d'entreprise. Après un début de carrière professionnelle chez GE Healthcare, elle a rejoint Messe Frankfurt où elle a occupé différentes fonctions qui lui ont permis d'appréhender dans toute leur diversité les activités liées aux salons et aux événements.

Âgée aujourd'hui de 47 ans, elle a vécu ces 15 dernières années aux États-Unis où elle a acquis une connaissance approfondie de la direction de projets, tant du côté des organisateurs de salons que des agences et des partenaires.

www.spogagafa.de

Milwaukee®

MIT SICHERHEIT
PRODUKTIV!

PERSÖNLICHE SCHUTZ- AUSRÜSTUNG ÜBER 850 LÖSUNGEN



milwaukeetool.ch
© MILWAUKEETOOLDACH



VON KOPF BIS FUSS

FEMI METALLBANDSÄGE
PORTABEL ABS NG 160

ABS
Automatic Blade System

NG
NEW GENERATION



NG-SYSTEM:
**BIS ZU 40%
ZEITERSPARUNG**



ABS:
**AUTOMATISCHES
SÄGEN**



MEHR INFORMATIONEN

www.allchemet.ch

Kongressprogramm der International Hardware Fair Italy

Die Internationale Eisenwarenmesse Italien gibt einen ersten Einblick in das aktuelle Kongressprogramm.

Gestartet wird am Donnerstag mit einer Diskussion von Produktions- und Vertriebsexperten unter dem Titel «**Home Improvement: Das Zeitalter der Hybridisierung – Vertriebskanäle im Vergleich**».

Danach folgt eine **Veranstaltung zur Farbbranche** mit ausführlichen Informationen des Magazins Colore & Hobby. Anschliessend analysiert GfK in einem Vortrag unter dem Titel «**Hand- und Elektrowerkzeuge – Produktkategorien im Fokus**» die neuesten Trends.

Der Freitag wird mit einer Provokation für den physischen Handel eröffnet: «**War on eCommerce!**», mit Ratschlägen und Anregungen, wie man mit dem E-Commerce konkurrieren kann.

Später am Vormittag wird DIY International-Chefredakteur Rainer Strnad dem Publikum helfen, die heutige Dynamik des internationalen Vertriebs zu verstehen und dabei wichtige Fallbeispiele anzuführen.

www.hardwarefair-italy.com



**INTERNATIONAL
HARDWARE FAIR
ITALY**

Ferramenta | Sicurezza | Edilizia | DIY | Colore
Elettrico | Giardino e Outdoor | Automotive

8-9 maggio 2025 - Bergamo

International Hardware Fair Italy – Programme du congrès

Le salon professionnel international de la quincaillerie italien publie un aperçu préliminaire du programme de son congrès.

Le congrès débutera le jeudi par une table ronde d'experts de la production et de la distribution sur le sujet «**Amélioration résidentielle: l'ère de l'hybridisation: comparaison des canaux de distribution**».

Une **manifestation destinée à la branche des peintures** suivra, avec des infos détaillées du magazine Colore & Hobby. Ensuite GfK analysera, dans un exposé intitulé «**Pleins feux sur les catégories de produits de l'outillage à main et électrique**»: les tendances les plus récentes.

Le vendredi s'ouvrira en rompant une lance pour le commerce stationnaire: «**Combattre l'e-commerce!**» par des recommandations et des suggestions sur la façon de concurrencer l'e-commerce.

En fin de matinée, Rainer Strnad, rédacteur en chef de DIY International, aidera le public à comprendre la dynamique actuelle de la distribution internationale en présentant d'importants cas exemplaires.

www.hardwarefair-italy.com

Die Berufsbildung hat alles, um zu begeistern

Auf allen Ebenen werden grosse Anstrengungen unternommen, um die Berufsbildung und die vielfältigen und interessanten Karrierewege, die damit verbunden sind, zu fördern. Diese Arbeit ist notwendiger denn je, um der Stagnation oder gar dem Rückgang der Lehrlingszahlen entgegenzuwirken.

Wettbewerbe in der Schweiz, Europa und auf globaler Ebene

Die 47. Weltmeisterschaften der Berufe – die WorldSkills – fanden vom 11. bis 14. September in Lyon statt. Das Schweizer Team bestand aus fünfundvierzig Lernenden in einundvierzig Disziplinen. Sie gewannen fünfzehn Medaillen – sieben Gold-, sieben Silber- und eine Bronzemedaille. Damit holte die Schweiz im europäischen Vergleich Gold und global gesehen Bronze.

Diese WorldSkills-Wettbewerbe ergänzen die EuroSkills, die alle zwei Jahre stattfinden (die letzte Ausgabe fand 2023 in Gdańsk statt. Für 2029 ist Genf als Austragungsort geplant), und natürlich die SwissSkills-Meisterschaften, die seit 2014 in der Schweiz stattfinden und deren nächste Ausgabe 2025 erfolgt. Die WorldSkills-Weltmeisterschaften haben ihren Ursprung in der unmittelbaren Nachkriegszeit, als Europa dringend qualifizierte Arbeitskräfte brauchte.

Diese verschiedenen Wettbewerbe drücken den Willen aus, der Berufslehre Sichtbarkeit und Wert zu verleihen. Die drei Ziele der SwissSkills bestehen darin, die Exzellenz in der beruflichen Tätigkeit zu fördern, den Jugendlichen die Möglichkeit zu geben, Berufe zu entdecken, und drittens das Image und den Ruf der Berufslehre in der Schweiz zu stärken.

Dieses Ziel soll mit Hilfe der Betonung der Einzigartigkeit des dualen Berufsbildungssystems und der Karrierechancen, die mit diesem Weg verbunden sind, erreicht werden. Zu den Werbeaktionen für die Berufslehre gehören auch die lokal organisierten Berufsmessen – wie diejenige, die diese Woche in Lausanne stattfindet und Jugendliche ab 14–15 Jahren zusammen mit ihren Eltern dazu einlädt, zahlreiche Berufe auf lebendige Weise zu erfahren.

Auf die Arbeitsbedingungen der Lehrlinge achten

Die Bilanz der Bemühungen von Arbeitgebern, Berufsverbänden und Behörden zur Aufwertung der Berufsbildung, ist in einer Gesell-

schaft, die akademische Karrieren nach wie vor idealisiert, schlecht.

«Während die Schülerzahlen in der Berufsbildung bis 2011/2012 noch anstiegen, sind sie seither rückläufig oder stagnieren sogar, während die Schülerzahlen in der akademischen Ausbildung schnell wachsen. Für viele Berufe sind die Aussichten auf Nachwuchs mehr als ein Grund zur Sorge.»

Diese Situation macht verstärkte Anstrengungen notwendig. Besondere Aufmerksamkeit gilt aktuell den Arbeitsbedingungen der Auszubildenden und den Möglichkeiten zu deren Verbesserung. Das Ziel muss die Steigerung der Attraktivität der Ausbildung sein. Ein wichtiges Mittel dafür sind die Löhne. Sie werden manchmal in einem Branchentarifvertrag festgelegt oder basieren auf Empfehlungen der Branche; dem Spielraum für höhere Löhne sind aber Grenzen gesetzt, will man das insgesamt ausgewogene Kosten-Nutzen-Verhältnis für die ausbildenden Unternehmen nicht aus der Balance bringen.

Darüber hinaus hat sich gezeigt, dass der Lohn während der Ausbildung kein entscheidender Attraktivitätsfaktor ist, zumindest nicht in dem Masse wie es die Bedingungen sind, die der Beruf nach der Ausbildung bietet.

Neben dem Gehalt ist ein weiterer sensibler Punkt für Auszubildende der Ferienanspruch, der mit dem Eintritt ins Berufsleben drastisch sinkt; einige Berufe planen beispielsweise eine schrittweise Reduzierung der Anzahl der Ferientage. Schliesslich geht es auch darum, die Ausbildung und Motivation der betrieblichen Ausbildung zu verbessern. In jedem dieser Bereiche sind die Verbände gefordert, darüber nachzudenken wie die Attraktivität der Lehrlingsausbildung gesteigert werden kann und wie entsprechende Lösungen aussehen könnten.

Höhere Berufsbildungen aufwerten

Um die Berufsbildung in ihrer Attraktivität zu fördern, muss auch auf das Angebot an höheren Ausbildungen hingewiesen werden: die Berufsprüfung, die zu einem eidgenössischen Fachausweis führt, und die höhere Fachprüfung, die ein eidgenössisches Diplom mit sich bringt. Diese höheren Bildungsgänge sind wichtig, um klarzumachen, dass die Berufslehre keineswegs eine Sackgasse ist, sondern der Weg zu vielfältigen und attraktiven Karrieren ist.

Auch in dieser Hinsicht werden Anstrengungen unternommen, um die Attraktivität der Hochschulbildung zu steigern. Kürzlich wurden Vorschläge zur Anpassung des Berufsbildungsgesetzes (BBG) und seiner Verordnung in die Vernehmlassung geschickt. Sie zielen darauf ab, die erworbenen Titel durch die zusätzlichen Bezeichnungen (die einfache Zusätze bleiben werden) «professional bachelor» und «professional master» aufzuwerten. Diese Titelzusätze, die unglücklicherweise die Verwechslungsgefahr mit akademischen Abschlüssen mit sich bringen, stützen sich in positiver Hinsicht auf einen breiten Konsens und verdeutlichen, dass der entsprechende Abschluss der Tertiärstufe zuzuordnen ist. Darüber hinaus ist vorgesehen, dass Branchenprüfungen in englischer Sprache anbieten können – zusätzlich zu den Prüfungen in den einzelnen Amtssprachen. Diese Möglichkeit kann in technischen oder international ausgerichteten Branchen sinnvoll sein. Sie betont auch die Vielfalt und die Qualität der beruflichen Möglichkeiten, die eine Berufsbildung beinhaltet.

Autor: Pierre-Gabriel Bieri

Übersetzung: Philip Kristensen

Quelle: Presse- und Informationsdienst Centre Patronal, 02.10.2024

www.centrepatronal.ch

La formation professionnelle a tout pour séduire

Des efforts importants sont menés, à tous les niveaux, pour promouvoir la formation professionnelle et les carrières variées et intéressantes auxquelles elle ouvre la porte. Ces efforts sont plus nécessaires que jamais pour lutter contre la stagnation, voire la baisse des effectifs de l'apprentissage.

Des compétitions suisses, européennes et mondiales

La 47^e Compétition mondiale des métiers – WorldSkills – s'est tenue à Lyon du 11 au 14 septembre dernier. L'équipe suisse était composée de quarante-cinq apprentis, dans quarante et une disciplines, qui ont remporté pas moins de quinze médailles – sept d'or, sept d'argent et une de bronze. La Suisse se classe ainsi à la première place européenne et à la troisième place mondiale.

Ces compétitions WorldSkills viennent compléter celles des EuroSkills, qui se déroulent chaque deux ans (la dernière édition a eu lieu à Gdańsk en 2023 et il est déjà prévu que Genève accueille l'édition 2029), et bien sûr les championnats SwissSkills, apparus en Suisse dès 2014 et dont la prochaine édition est annoncée pour 2025. On retiendra que les championnats mondiaux WorldSkills ont une origine déjà ancienne qui remonte à l'immédiat après-guerre, alors que l'Europe avait un urgent besoin de retrouver une main-d'œuvre qualifiée.

Ces diverses compétitions expriment la volonté de donner de la visibilité et de la valeur à l'apprentissage. Les trois buts fixés aux SwissSkills sont de promouvoir l'excellence dans l'activité professionnelle, de permettre aux jeunes de découvrir des métiers, et enfin de renforcer l'image et la réputation de l'apprentissage en Suisse, en mettant en avant la singularité du système dual de formation professionnelle et les chances de faire carrière en suivant cette voie. Parmi les actions de promotion de l'apprentissage, on peut encore citer les salons des métiers organisés au niveau local – comme celui qui se tient à Lausanne cette semaine, invitant les jeunes dès 14–15 ans et leurs parents à découvrir de manière vivante de nombreux métiers.

Veiller aux conditions de travail des apprentis

Ces efforts pour valoriser la formation professionnelle, menés par les employeurs, les associations professionnelles et les autorités, peinent hélas à porter leurs fruits dans une

société qui persiste à idéaliser les carrières universitaires.

«Les effectifs de la formation professionnelle, qui étaient encore en hausse jusqu'en 2011/2012, sont depuis lors en baisse ou en stagnation, tandis que ceux des formations universitaires connaissent une croissance rapide. Pour beaucoup de métiers, les perspectives de relève sont préoccupantes.»

Cette situation invite à redoubler d'efforts. Une attention particulière, à l'heure actuelle, est portée aux conditions de travail des apprentis et aux possibilités de les améliorer pour rendre l'apprentissage plus attractif. On pense ici aux salaires, parfois fixés dans une convention collective de branche, ou alors basés sur des recommandations émises par la branche; la marge de manœuvre pour les tirer vers le haut reste toutefois limitée si l'on ne veut pas rompre un rapport coût-bénéfice globalement équilibré pour les entreprises formatrices.

De plus, il apparaît que le salaire en cours d'apprentissage n'est pas un facteur d'attractivité déterminant, beaucoup moins en tout cas que les conditions offertes par le métier à l'issue de la formation.

Outre le salaire, un autre point sensible pour les apprentis est le droit aux vacances, qui diminue drastiquement au moment de l'entrée dans la vie professionnelle; certains métiers envisagent par exemple une diminution progressive du nombre de jours de vacances. Enfin, il s'agit aussi de soigner la formation et la motivation des formateurs en entreprise. Dans chacun de ces domaines, il appartient aux associations professionnelles de réfléchir au renforcement de l'attractivité de l'apprentissage, et de proposer des solutions.

«Les effectifs de la formation professionnelle, qui étaient encore en hausse jusqu'en 2011/2012, sont depuis lors en baisse ou en stagnation. Pour beaucoup de métiers, les perspectives de relève sont préoccupantes.»

Valoriser les formations professionnelles supérieures

La promotion de la formation professionnelle passe aussi par le rappel de ce qu'elle offre en matière de formations supérieures – à travers l'examen professionnel qui confère un brevet fédéral et l'examen professionnel supérieur qui mène à l'obtention d'un diplôme fédéral. Ces formations supérieures sont importantes pour combattre l'idée reçue selon laquelle l'apprentissage serait une voie de garage; il ouvre au contraire la porte à des carrières variées et attrayantes.

A cet égard aussi, des efforts sont menés pour renforcer l'attractivité des formations supérieures. Des propositions d'adaptation de la loi sur la formation professionnelle (LFPr) et de son ordonnance ont récemment été mises en consultation, qui visent notamment à valoriser les titres obtenus en leur adjoignant les désignations complémentaires (qui resteront de simples compléments) de «professional bachelor» et de «professional master». Ces compléments de titre, qui ne constituent pas une innovation très heureuse dans la mesure où il pourrait y avoir confusion avec les diplômes universitaires, bénéficient cependant d'un assez large consensus et indiqueront clairement que le diplôme correspondant appartient au degré tertiaire. Il est par ailleurs prévu que des branches puissent proposer des examens en anglais – en plus de les proposer dans chacune des langues officielles. Cette possibilité peut être utile dans des secteurs techniques ou orientés vers l'international. Elle souligne aussi la variété et la qualité des débouchés qu'offre la formation professionnelle.

Auteur: Pierre-Gabriel Bieri

Source: Service d'information du Centre Patronal, 02.10.2024

www.centrepatronal.ch

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

Auf anfangs 2025 oder nach Vereinbarung suchen wir im Zuge einer geordneten Nachfolgeplanung eine initiative und mit kreativem Gestaltungsflair ausgestattete Persönlichkeit als

Zeitschriften-Macher mit Marketingverantwortung 100 % (m/w)

Ihre Hauptaufgaben:

- Gesamtverantwortung für die regelmässige, termingerechte Herausgabe der Fachzeitschrift *perspective* (Periodika, 12x jährlich) und Publikation verschiedener Geschäftsberichte/Sonderdrucke
- Pflege und Ausbau der Beziehungen zu den Inserenten und Abonnenten sowie zu den Fachautoren und Presseagenturen
- Ausbau der Fachzeitschrift sowohl im grafisch-gestalterischen wie auch im redaktionellen Bereich
- Erledigung aller administrativen Belange wie Fakturierung, Verkehr mit der Druckerei, usw.
- Verantwortung für den gesamten übrigen Printbereich (Briefpapier, Kuverts, Visitenkarten, usw.)

Unsere Anforderungen:

- Einige Jahre Berufserfahrung in einem ähnlichen technischen oder grafischen Umfeld
- Belastbar und zuverlässig mit einer zielorientierten, effizienten Arbeitstechnik
- Hervorragende kommunikative Fähigkeiten mit einem verkäuferischen Flair
- Ausgezeichnete Deutschkenntnisse (Französischkenntnisse von Vorteil)
- Fundierte Kenntnisse der einschlägigen Programme wie InDesign, Photoshop, Adobe Illustrator und der Druckvorstufe

Swissavant bietet:

- Leistungsgerechter Lohn und überdurchschnittliche Sozialleistungen
- Selbstständiges Arbeiten in einem anspruchsvollen Arbeitsumfeld mit modernster IT-Infrastruktur
- Modernes Büro und zentral gelegener Arbeitsplatz neben SBB- und Glattalbahn-Station in Wallisellen
- Arbeitsbezogene Weiterbildungsmöglichkeiten

Möchten Sie im Vorfeld mehr über diese interessante Stelle erfahren, kontaktieren Sie bitte direkt Herrn Werner Singer, Redaktionsleiter, unter Telefon: 044 878 70 60.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Suchen Sie eine langfristige Arbeitsstelle mit grossem Entwicklungspotenzial? Dann senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an: Frau Patricia Häfeli, E-Mail: bewerbung@swissavant.ch, Telefon: 044 878 70 64.

Swissavant
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

SWISSAVANT

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

Sicherheit trifft auf Komfort

Die Skechers Work-Schuhe sind für verschiedene Arbeitsbereiche entwickelt worden und bieten eine Kombination aus Schutz und Komfort. Sie sind mit wichtigen Sicherheitsfunktionen ausgestattet, wie Zehenschutzkappen aus Kunststoff oder rutschfesten und durchtrittsicheren Sohlen, die in rauen Arbeitsumgebungen zusätzlichen Schutz bieten.

Reinschlüpfen und wohlfühlen

Der Skechers **TILIDO** ist ein Arbeitsschuh, der auf Komfort, Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit ausgelegt ist. Er verfügt über die exklusive Heel Pillow-Technologie, die den Fuss stabil im Schuh hält, während das Hands Free Slip-ins-Design ein einfaches Hineinschlüpfen ermöglicht.

Die rutschfeste Sohle sorgt für Stabilität auf unterschiedlichen Untergründen. Ein dezentes Skechers-Logo rundet das Design ab.

EN ISO 20345: 2022 Kategorie: S1 PL SR + ESD

Extrem robust

Der **GATLON** ist ein Arbeitsschuh, der speziell für den Einsatz in anspruchsvollen Umgebungen konzipiert wurde. Er verfügt über eine robuste Konstruktion aus einer Kombination von Leder, synthetischem Material und Textil in der Farbe Schwarz-Limette.

Die Aussensohle ist vom Typ GATLON, während das Obermaterial aus einer widerstandsfähigen und langlebigen Materialkombination besteht.

EN ISO 20345: 2011 Kategorie: S3 SRC + ESD

Schutz für die Knöchel

Der **TROPHUS** ist ein hochgeschnittener Arbeitsschuh, der für zusätzliche Stabilität und Schutz in anspruchsvollen Arbeitsumgebungen entwickelt wurde. Er besteht aus einer Kombination von schwarzem Leder und Textil und bietet eine robuste und widerstandsfähige Konstruktion. Die Air-Cooled Memory Foam-Innensohle sorgt für ein hohes Mass an Komfort und Belüftung, auch bei langen Arbeitszeiten. Die Aussensohle und das Obermaterial stehen für Langlebigkeit und Widerstandsfähigkeit.

EN ISO 20345: 2011 Kategorie: S3 SRC + ESD

www.allchemet.ch

Sécurité et confort

Les chaussures de travail Skechers ont été conçues pour différents espaces de travail en offrant à la fois protection et confort. Elles sont équipées de fonctions de sécurité importantes, tels que des embouts protège-orteils en plastique ou des semelles antidérapantes et anti-perforation offrant une protection supplémentaire dans les environnements de travail difficiles.

Enfiler et se sentir à son aise

Les Skechers **TILIDO** sont des chaussures de travail conçues pour le confort, la sécurité et la facilité d'utilisation. Elles sont dotées de la technologie exclusive Heel Pillow qui maintient le pied stable dans la chaussure, tandis que le design Hands Free Slip-ins permet de le enfiler facilement.

La semelle antidérapante assure la stabilité sur différents supports. Un logo Skechers discret complète le design.

EN ISO 20345:2022 Catégorie: S1 PL SR + ESD

Extrêmement robustes

Les **GATLON** sont des chaussures de travail spécialement conçues pour l'utilisation dans des environnements exigeants. Leur construction robuste se compose de cuir, de matière synthétique et de textile dans les couleurs noir/limette.

La semelle extérieure est de type GATLON, tandis que la partie supérieure se compose de matériaux résistants et durables.

EN ISO 20345: 2011 Catégorie: S3 SRC + ESD

Protection des chevilles

Les **TROPHUS** sont des chaussures de travail hautes conçues pour une stabilité et une protection supplémentaires dans des environnements de travail exigeants. En cuir noir et textile, elle offre une construction robuste et résistante.

La semelle intérieure Air-Cooled Memory Foam assure un niveau élevé de confort et de ventilation, même pendant de longues heures de travail. La semelle extérieure et le revêtement garantissent longévité et résistance.

EN ISO 20345: 2011 Catégorie: S3 SRC + ESD

www.allchemet.ch



Noch mehr Power

Mit der LiHDX-Technologie will Metabo erneut Masstäbe in der Akkutechnologie setzen. Es geht um die professionellen Anwender, die auf maximale Leistung und Effizienz setzen.

Die neuen LiHDX-Akkus von Metabo bieten gemäss Angaben des Herstellers bis zu 100 Prozent mehr Performance, überzeugen mit bis zu 85 Prozent längerer Laufzeit und werden doppelt so schnell geladen. Dieser Quantensprung in Leistung und Produktivität kommt besonders bei den leistungsintensiven Maschinen wie Winkelschleifern, grossen Bohrhämmern oder Tauchkreissägen zum Tragen. Möglich macht es die neue Tabless-Technologie: Der technisch bedingte «Flaschenhals» der bisherigen Zellgenerationen wurde bei dieser neuen Generation beseitigt. Der Schlüssel zu mehr Power ist ein geringerer Innenwiderstand der Akkuzellen. Dadurch kann mehr Energie fließen, was eine höhere Leistung bedeutet. Gleichzeitig bleibt die Zelle kühler. Das verlängert die Laufzeit.

Schnell und flexibel einsatzbereit

Mit dem neuen Schnellladegerät ASC 290 sind die LiHDX-Akkupacks in nur 30 Minuten wieder voll einsatzbereit. Schnell geladen, seltener entladen – ein wertvolles Plus an Effizienz für den professionellen täglichen Einsatz.

Die LiHDX Akkus sollen auch wesentlich langlebiger sein. Die geringere Erwärmung der Akkus im Betrieb schon die Chemie im Inneren der Zellen. Die Zellen halten somit länger als bei jeder bisherigen Akku-Generation. Daher verbrauchen die Anwender einfach weniger Akkus, und das reduziert auch den Ressourcenverbrauch.

Volle Kompatibilität und Zuverlässigkeit

Die LiHDX-Akkus sind zu 100% kompatibel mit allen 18 V-Maschinen von Metabo. Dies bietet den Anwendern die Sicherheit, dass sie ihre bestehenden Werkzeuge ohne zusätzliche Investitionen weiterhin nutzen können. Zudem sind die LiHDX-Akkus auch Teil des Multi-Marken-Systems CAS und mit den 18-Volt-Akkugeräten von mehr als 40 Herstellern kompatibel.

www.metabo.ch

Encore plus de puissance

Avec la technologie LiHDX, Metabo veut une nouvelle fois poser des jalons dans la technologie des batteries destinées aux utilisateurs qui misent sur la performance et l'efficacité maximales.

Selon le fabricant, les nouvelles batteries LiHDX de Metabo offrent jusqu'à 100% de performances en plus, une autonomie accrue pouvant atteindre 85% et une charge deux fois plus rapide. Ce bond quantique en performance et en productivité est particulièrement important pour les machines à haute performance telles que les meuleuses angulaires, les gros marteaux-perforateurs ou les scies circulaires plongeantes. La nouvelle technologie Tabless a en effet éliminé le goulot d'étranglement des générations précédentes de cellules. La clé pour obtenir plus d'énergie est de réduire la résistance interne des cellules de la batterie.

Il en résulte un plus grand flux d'énergie, donc une plus grande puissance, tout en prolongeant la durée de vie de la cellule qui s'échauffe moins.

Prêt à l'emploi rapide et flexible

Avec le nouveau chargeur rapide ASC 290, les batteries LiHDX sont à nouveau pleinement opérationnelles en 30 minutes seulement. Une batterie chargée plus vite et déchargée moins souvent est un atout précieux en termes d'efficacité pour une utilisation quotidienne professionnelle. Les batteries LiHDX sont aussi censées être beaucoup plus durables. L'échauffement plus faible des batteries pendant le fonctionnement permet de ménager la chimie intérieure des cellules. Celles-ci durent donc plus longtemps que n'importe lesquelles des générations précédentes. Les utilisateurs ont donc besoin de moins de batteries, ce qui réduit la consommation de ressources.

Compatibilité et fiabilité complètes

Les batteries LiHDX sont compatibles à 100% avec toutes les machines 18 V de Metabo. Elles permettent donc aux utilisateurs de continuer à utiliser leurs outils existants sans investissement supplémentaire. Les batteries LiHDX font également partie du système multimarques CAS et sont compatibles avec les batteries 18 V de plus de 40 fabricants.

www.metabo.ch



Die neue Akku-Technologie LiHDX kommt in zwei Varianten auf den Markt: Als einreihige Ausführung mit fünf Zellen und 4,0 Ah Kapazität – und als zweireihige Version mit zehn Zellen und 8,0 Ah.

La nouvelle technologie de batterie LiHDX est commercialisée en deux versions: une version mono-ligne avec cinq cellules et une capacité de 4,0 Ah – et une version bi-ligne avec dix cellules et une capacité de 8,0 Ah.

Helles Licht für höhere Sicherheit und mehr Komfort

Licht ist bei Montagen oft genau dort am dringendsten erforderlich, wo es am schwersten verfügbar ist – in engen Bereichen und schwer zugänglichen Zwischenräumen. Mit der neuen LED-Arbeitsleuchte bietet Stahlwille eine kompakte und besonders handliche Lösung für solche Herausforderungen.

Die LED-Arbeitsleuchte 13134 überzeugt gemäss Hersteller durch ihre starke Leuchtkraft, die durch moderne LED-Technologie ermöglicht wird. Etwa so gross wie ein Feuerzeug, bietet sie eine Lichtleistung von 300 Lumen, die im Boost-Modus sogar kurzfristig auf 500 Lumen gesteigert werden kann.

Das rechteckige Gehäuse ist mit weichen, leicht überstehenden Kunststoffkappen versehen, die sowohl am Boden als auch an der Oberseite dafür sorgen, dass die Leuchte selbst bei einem Sturz gut geschützt ist. Dank des integrierten Haltemagnets im Standfuss und eines magnetischen Metallclips lässt sich die Arbeitsleuchte flexibel und sicher an magnetischen Oberflächen befestigen. Dies eröffnet vielfältige Einsatzmöglichkeiten, sei es bei der Maschinenwartung, in der Automobilbranche oder in der Elektroinstallation.

Die Leuchtdauer beträgt bis zu drei Stunden und die Leuchte ist unkompliziert über ein USB-Kabel mit Typ-C-Anschluss wieder aufladbar. Eine integrierte Ladekontrollanzeige informiert zuverlässig über den aktuellen Ladezustand. Der fest verbaute Li-Ion-Akku hat eine Kapazität von 3,7 V/600 mAh.

Mit der Arbeitsleuchte baut Stahlwille sein Sortiment an Beleuchtungslösungen weiter aus. Das neue Modell ergänzt die bereits verfügbaren Produkte, wie den Arbeitsstrahler und die Mini-Stableuchte und bietet eine durchdachte und praxisorientierte Lösung für Profis in Industrie und Handwerk.

www.stahlwille.de, www.premiumtools.ag

Éclairage puissant pour plus de sécurité et de confort

L'éclairage est souvent le plus nécessaire dans les montages là où il est le plus difficile de l'obtenir, dans les espaces exigus ou intermédiaires difficiles d'accès. Avec la nouvelle lampe de travail à LED, Stahlwille offre une solution compacte et particulièrement maniable pour relever ces défis.

Selon le fabricant, la lampe de travail à LED 13134 convainc par sa grande puissance lumineuse due à la technologie LED moderne. De la taille d'un briquet, elle offre une puissance lumineuse de 300 lumens, voire brièvement de 500 lumens en mode boost.



Le boîtier rectangulaire est muni de capuchons en plastique souple légèrement dépassants qui assurent une bonne protection du pied et du sommet de la lampe même en cas de chute. Grâce à l'aimant de maintien intégré dans le pied et à un clip métallique magnétique, la lampe de travail se fixe de façon flexible et sûre sur des surfaces magnétiques. Elle offre donc de nombreuses possibilités d'utilisation, que ce soit pour entretenir des machines, dans l'industrie automobile ou l'installation électrique.

La lampe a une autonomie maximale de trois heures et elle se recharge facilement à l'aide d'un câble muni d'une fiche USB C. Un témoin intégré donne des informations fiables sur l'état de charge de la batterie fixe Li-Ion. Celle-ci a une capacité de 3,7 V/600 mAh.

Par cette lampe de travail, Stahlwille élargit sa gamme de solutions d'éclairage. Le nouveau modèle complète les produits déjà disponibles, tels que le projecteur de travail et la mini lampe de travail, et offre une solution bien pensée et pratique pour les professionnels de l'industrie et de l'artisanat.

www.stahlwille.de, www.premiumtools.ag



Der Booster für den Hochdruckreiniger

Im Vergleich zu einer Standard-Flachstrahldüse erhöht sich die Flächenleistung gemäss Hersteller – und damit die Effizienz des Wasser- und Energieeinsatzes – um 50 Prozent. Neben der Ressourceneinsparung wird somit auch die Arbeitszeit deutlich verkürzt. Der eco!Booster-Aufsatz ist dank EASY!Lock-Gewinde mit einer Vielzahl von Kärcher Hochdruckreinigern kompatibel.



Mit dem neuen Zubehör lassen sich leichte bis mittelschwere Verschmutzungen zuverlässig und schnell entfernen. Im Gegensatz zu einer Rotordüse, die sich für das Lösen von hartnäckigem, festsitzendem Schmutz eignet, erlaubt die neue Düse mit seinem breiten Wasserstrahl eine gründliche und zugleich schonende Schmutzentfernung selbst von empfindlichen Oberflächen; sie kommt beispielsweise an Fassaden, Mauern, Wegen und Fahrzeugen zum Einsatz. Ermöglicht wird die erhöhte Effektivität, indem der austretende Hochdruck-Wasserstrahl durch einen Luftmantel geführt wird. So kommt ein gleichmässig kraftvoller, breiterer Strahl auf der Oberfläche an, der das Arbeiten erheblich erleichtert.

Der eco!Booster steht in sechs verschiedenen Grössen zur Verfügung und kann durch das EASY!Lock-Gewinde schnell am Strahlrohr auf- und abgerüstet werden. Die benutzerfreundliche Düse kann mit den Kalt- und Heisswasserhochdruckreinigern von Kärcher bei Temperaturen bis 85 °C und einem Druck bis 300 bar eingesetzt werden.

www.kaercher.ch



L'amplificateur pour le nettoyeur haute pression

Par rapport à une buse à jet plat standard, le rendement surfacique – et donc l'efficacité en termes de consommation d'eau et d'électricité – augmente de 50% selon le fabricant. Outre les économies de ressources, cela permet aussi de réduire considérablement le temps de travail. L'embout eco!Booster est compatible avec une multitude de nettoyeurs haute pression Kärcher grâce au filetage EASY!Lock.



Ce nouvel accessoire assure une élimination fiable et rapide des salissures de faible à moyenne intensité. Contrairement à une buse rotative, conçue pour décoller les saletés incrustées et tenaces, la nouvelle buse et son large jet d'eau permettent d'éliminer des saletés à la fois en profondeur et en douceur, y compris sur les surfaces délicates; elle s'utilise par exemple sur les façades, les murs, les allées et les véhicules. L'efficacité supérieure est obtenue en faisant passer le jet d'eau à haute pression à travers une enveloppe d'air. Ainsi, c'est un jet plus large et de puissance uniforme qui atteint la surface, facilitant grandement le travail.

L'eco!Booster est disponible en six tailles différentes et, grâce à son filetage EASY!Lock, il se fixe et se retire rapidement de la lance d'arrosage. Facile à utiliser, cette buse est compatible avec les nettoyeurs haute pression à eau froide et à eau chaude de Kärcher à des températures jusqu'à 85 °C et avec une pression jusqu'à 300 bar.

www.kaercher.ch



Stahl-Steigleitern von HYMER

Der Steigtechnik-Hersteller aus dem Allgäu erweitert sein Sortiment um Stahl-Steigleitern. Anwender können nun je nach Bedarf zwischen verzinktem Stahl und Aluminium wählen. Für beide Materialien bietet HYMER-Steigtechnik eine Vielzahl an Zubehör, um eine Steigtechniklösung individuell nach Einsatzbedarf konfigurieren zu können.

Alu oder Stahl – das ist hier die Frage

Aluminium-Steigleitern überzeugen durch ihre Langlebigkeit und ihr geringes Gewicht, was eine schnelle Montage vor Ort erleichtert. Nachträgliche Umbauten sind einfach, da das Material nach dem Zuschneiden einzelner Komponenten nicht behandelt werden muss. Die kompakte Bauweise der Steigleitern aus dem Aluminiumsortiment ermöglicht eine Montage selbst an engen Stellen, an denen eine breitere, ortsfeste Leiter sonst keinen Platz finden würde.

Die neuen Stahl-Steigleitern hingegen sind robuster gegen mechanische Beschädigungen wie Stöße, Schläge oder Abrieb. Ihre Montage erfolgt meist mithilfe eines Krans. Die großzügigen Abmessungen der Stahl-Steigleitern gewährleisten einen besonders komfortablen Auf- und Abstieg. Die Sprossen sind mit Lochblech in der Rutschhemmklasse R 12 erhältlich.

Die Wahl zwischen Aluminium oder Stahl für eine Steigleiter hängt letztlich von den spezifischen Anforderungen und Einsatzbedingungen ab. Stahlleitern sind ideal für schwerere Lasten und anspruchsvollere Anwendungen. Zudem sind sie widerstandsfähiger gegenüber Abnutzung und Verformungen. In rauen Umgebungen, bei häufiger Nutzung oder extremen Temperaturen sind sie langlebiger.

www.hymer-steigtechnik.de

Echelles en acier HYMER

Le fabricant d'équipements de travail en hauteur de l'Allgäu étend sa gamme d'échelles en acier. Les utilisateurs peuvent désormais choisir entre l'acier galvanisé et l'aluminium en fonction de leurs besoins. Pour les deux matériaux, HYMER-Steigtechnik propose une foule d'accessoires permettant de configurer individuellement une solution technique en fonction des besoins.

L'aluminium ou l'acier, voilà la question

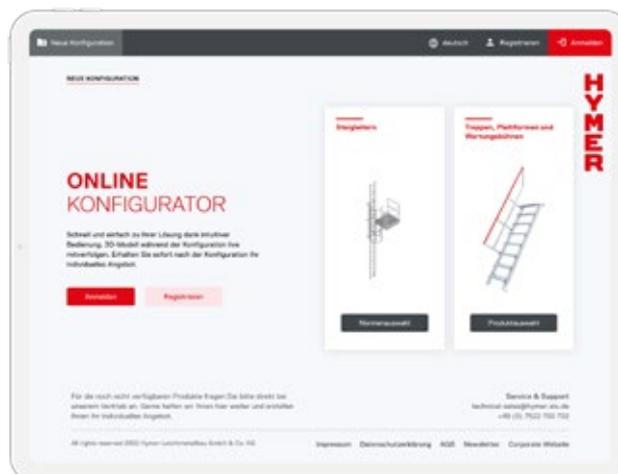
Les échelles en aluminium séduisent par leur longévité et leur faible poids, ce qui facilite un montage rapide sur site. Les transformations ultérieures sont faciles, car le matériau n'a pas besoin d'être traité après le découpage de composants individuels. La conception compacte des échelles de la gamme en aluminium permet un montage même dans des endroits étroits où une échelle plus large et fixe ne trouverait pas de place autrement.

Les nouvelles échelles en acier, quant à elles, sont plus résistantes aux dommages mécaniques tels que les coups, les chocs ou l'abrasion. Leur montage se fait généralement à l'aide d'une grue. Les dimensions généreuses des échelles en acier garantissent une montée et une descente particulièrement confortables.

Les échelons sont disponibles en tôle perforée de la classe antidérapante R 12.

Le choix entre l'aluminium ou l'acier pour les échelles dépend en fin de compte des exigences spécifiques et des conditions d'utilisation. Les échelles en acier sont idéales pour des charges assez lourdes et des applications plus exigeantes. Elles sont également plus résistantes à l'usure et à la déformation. Elles sont plus durables dans les environnements difficiles, les utilisations fréquentes ou les températures extrêmes.

www.hymer-steigtechnik.de



Einfach und schnell zum passenden Produkt

Alle Steigleiterkomponenten aus dem Stahl-Sortiment können ebenfalls komfortabel über den Online-Konfigurator von HYMER-Steigtechnik aufgerufen und nach individuellen Bedürfnissen zusammengestellt werden.

Trouver facilement et rapidement le produit adapté

Tous les composants d'échelles de la gamme acier peuvent également être facilement consultés via le configurateur en ligne d'HYMER-Steigtechnik et assemblés selon les besoins individuels.

Sicherheit neu definiert

Jeder Höhenarbeiter kennt das Risiko eines Sturzes. Doch wie können Anwender*innen sich optimal schützen? ZARGES präsentiert mit der **Fall Protection** Produktlinie eine Antwort auf diese Frage. Vom Chair-in-the-Air-System bis zu intelligenten Überwachungsfunktionen wie ZmartCheck.

Chair in the Air

Nach dem Absturz ist vor der Rettung: Die direkt im Auffanggurt integrierte Lösung gegen Hängetrauma bringt den Anwender in nur 5 Sekunden in eine sitzende Position und verhindert so schnell und einfach ein gefährliches Hängetrauma.



Webalert

Spröde, rissige Gurte können lebensgefährlich sein. Daher verfügen die Auffanggurte über das WebAlert Feature. Werden die in das Gurtband eingewebten roten Fasern sichtbar, darf der Auffanggurt nicht mehr verwendet werden.



Zmartcheck

Gemäss EN 365 dürfen nur geprüfte Auffanggurte zum Einsatz kommen. Alle relevanten Daten, wie zum Beispiel das Datum der letzten jährlichen Inspektion, das Herstellungsdatum oder das maximale Benutzergewicht können per Smartphone ausgelesen werden – dank integrierten ZmartCheck NFC-Tag.

zarges.ch



Immer griffbereit

Der PARA-X Magnetic Can Holder von PARAT bietet eine praktische Lösung für die sichere Aufbewahrung von Spraydosen mit einem Durchmesser von 65 mm (z. B. WD-40, Ballistol).

Dank des Einrastsystems lässt sich die Dose mit einem Klick mühelos verankern und kann während der Anwendung im Halter verbleiben. Zwei starke Magnete sorgen für maximale Flexibilität: Ein stabiler Bodenmagnet verhindert ein Umstossen, während der vertikale Magnet mit gummierter Beschichtung die Dose an metallischen Oberflächen sicher fixiert, ohne Kratzer zu hinterlassen. Die Aussparungen am Halter gewährleisten, dass wichtige Produkthinweise immer gut sichtbar bleiben. Zusätzlich lassen sich die Magnete zur einfachen Reinigung entnehmen. Hergestellt aus hochwertigem PA6-Kunststoff in auffälligem Rot, ist der PARA-X nicht nur funktional, sondern auch ein optisches Highlight. Perfekt geeignet für Werkstätten, Maschinen oder Transporter.

www.parat.de, www.rieffel.ch



Toujours à portée de main

Le PARA-X Magnetic Can Holder de PARAT offre une solution pratique pour le rangement sécurisé des bombes aérosols d'un diamètre de 65 mm (par exemple WD-40, Ballistol).

Grâce au système d'encliquetage, la canette s'ancre sans effort en un seul clic et peut rester dans le support pendant l'utilisation. Deux aimants puissants assurent une flexibilité maximale: un aimant de fond stable empêche tout renversement, tandis que l'aimant vertical avec revêtement caoutchouté fixe solidement la boîte sur les surfaces métalliques sans laisser de rayures. Les encoches sur le support garantissent que les informations importantes sur le produit restent toujours bien visibles. De plus, les aimants peuvent être retirés pour un nettoyage facile. Fabriqué en plastique PA6 de haute qualité dans un rouge accrocheur, le PARA-X n'est pas seulement fonctionnel, il est aussi un point fort visuel. Parfaitement adapté aux ateliers, aux machines ou aux camionnettes.

www.parat.de, www.rieffel.ch



Starkes Gebläse

Das Akku-Rucksackgebläse von Milwaukee – die Alternative zu Benzinmodellen für GaLaBau, kommunale Betriebe oder Landwirtschaft.

Das neue Akku-Rucksackgebläse M18 F2BPB bietet mit einer gleichmässigen Blaskraft von 20,5 N eine konstant hohe Leistung über die gesamte Akku-Laufzeit – ideal für den professionellen Einsatz. Die ergonomische Konstruktion mit gepolstertem Rückenbereich und gepolsterten, verstellbaren Gurten für hohen Tragekomfort macht das Gerät zum Allrounder für die Anwendenden.

Das Rucksackgebläse ist das erste Gerät auf der Milwaukee M18-Plattform, das für eine deutliche Verlängerung der Laufzeiten mit vier 18 Volt-Akkus betrieben werden kann. Standardmässig werden für die Arbeit mit dem Gebläse zwei 18 Volt-Akku benötigt.

Starke Leistungsdaten und vorbildliche Ausstattung

Mit einem Luftvolumen von bis zu 18,5 m³/min bei einer Strömungsgeschwindigkeit von 250 km/h wird nicht nur Laub, sondern auch Kies oder Schotter kraftvoll bewegt. Verunreinigte Flächen werden in kürzester Zeit wieder sauber. Ein besonderes Merkmal des Gerätes ist die unmittelbare Freigabe der maximalen Leistung beim Start in weniger als einer Sekunde.

Professionelle Alternative zu Benzingeräten

Zur Anpassung an unterschiedliche Einsatzbedingungen und für einen optimalen Mix aus Laufzeit und Leistung gibt es drei Betriebsmodi. Der Luftstrom lässt sich jederzeit bedarfsgerecht stufenlos anpassen. Eine weitere Optimierung des Luftstromes ist mit auswechselbaren Düsenaufsätzen für verschiedene Anwendungen möglich.
www.milwaukeetool.ch



Die ergonomische Konstruktion mit gepolstertem Rückenbereich und gepolsterten, verstellbaren Gurten sorgt für hohen Tragekomfort.

La construction ergonomique avec un dossier rembourré et des sangles réglables rembourrées garantit un confort de port élevé.

Ventilation puissante

Le souffleur dorsal sans pile de Milwaukee – l'alternative aux modèles à essence pour l'horticulture et l'aménagement paysager, les entreprises municipales ou l'agriculture.



Avec une force de soufflage uniforme de 20,5 N, le nouveau souffleur dorsal M18 F2BPB offre des performances élevées et constantes pendant toute la durée de vie de la batterie, idéal pour une utilisation professionnelle. Sa construction ergonomique avec un dos rembourré et des sangles rembourrées et réglables pour un grand confort en font un appareil polyvalent pour les utilisateurs.

Le souffleur dorsal est le premier appareil de la plate-forme Milwaukee M18 capable de fonctionner avec quatre batteries 18 V pour une autonomie beaucoup plus longue. Par défaut, deux batteries 18V sont nécessaires pour travailler avec le souffleur.

Des performances solides et un équipement exemplaire

Avec un volume d'air allant jusqu'à 18,5 m³/min et une sortie d'air à 250 km, le feuillage, mais aussi le gravier ou les cailloux sont déplacés avec force. Les surfaces sales sont nettoyées en très peu de temps. L'une des caractéristiques de l'appareil est la libération immédiate de la puissance maximale au démarrage en moins d'une seconde.

Alternative professionnelle aux appareils à essence

Il existe trois modes de fonctionnement pour s'adapter aux différentes conditions d'utilisation et pour un compromis optimal entre la durée de vie et les performances. Le débit d'air peut être adapté en continu à tout moment. Des buses interchangeables supplémentaires permettent d'optimiser encore plus le débit d'air pour différentes applications.
www.milwaukeetool.ch



Ob Wahl des Betriebsmodus, Ladestandsanzeige oder Schieber für die Regelung des Luftstromes – alles ist gut bedienbar am Handgriff positioniert.

Qu'il s'agisse du choix du mode de fonctionnement, de l'indicateur de charge ou du curseur pour régler le débit d'air, tout est bien positionné sur la poignée.



Laser-Entfernungsmesser mit Zielsucher-Kamera

SOLA präsentiert mit dem METRON 120 BTC den neuesten Laser-Entfernungsmesser mit Bluetooth, der speziell für den professionellen Einsatz entwickelt wurde.

Der neue Entfernungsmesser bietet umfangreiche Funktionen für präzise Messungen. Mit einer Reichweite von bis zu 120 m und 17 Messfunktionen, darunter Flächen- und Volumenmessungen sowie indirekte Messungen, ist das Gerät vielseitig einsetzbar.

Für lange Distanzen oder schwierige Sichtverhältnisse verfügt es über eine Zielsucher-Kamera mit 2- und 4-fach Zoom, die den Messwert in Echtzeit anzeigt. Messwerte können bequem per Bluetooth direkt in die SOLA Measures App auf dem Smartphone übertragen werden.

Robust und benutzerfreundlich

Gemäss Hersteller ist der METRON 120 BTC darauf ausgelegt, auch unter harten Arbeitsbedingungen zuverlässig zu funktionieren. Mit seiner Schutzklasse IP 65 ist das Gerät sowohl staub- als auch wassergeschützt. Das vierzeilige, drehbare Farbdisplay sorgt für eine optimale Lesbarkeit der Messwerte. Für besonders exakte Messungen kann das Gerät zudem auf einem Stativ (1/4"-Gewinde) montiert werden.

www.sola.at

Télémètre laser avec caméra de visée

Le METRON 120 BTC avec Bluetooth représente le dernier-né des télémètres au laser de SOLA, spécialement conçu pour un usage professionnel.

Le nouveau télémètre offre de nombreuses fonctions pour des mesures précises. Avec une portée allant jusqu'à 120 m et 17 fonctions de mesure, dont des mesures de surface et de volume et des mesures indirectes, l'appareil est polyvalent. Pour les longues distances ou les conditions de visibilité difficiles, il est équipé d'une caméra de visée à zoom 2 et 4 fois, qui affiche la valeur mesurée en temps réel. Les valeurs mesurées peuvent être facilement transmises par Bluetooth directement dans l'application SOLA Measures du smartphone.

Robuste et convivial

Selon le fabricant, le METRON 120 BTC est conçu pour fonctionner de manière fiable même dans des conditions de travail difficiles. Avec sa classe de protection IP 65, l'appareil est protégé à la fois contre la poussière et l'eau. L'écran couleur pivotant à quatre lignes assure une lisibilité optimale des mesures. Pour des mesures particulièrement précises, l'appareil peut être monté sur un trépied (1/4" filetage).

www.sola.at



Zu verkaufen, gut eingeführte

Eisenwarenhandlung im Kanton Zürich

Bereiche: Eisenwaren, Werkzeuge, Maschinen,
Schlüsseldienst, E-Shop

Angebote und Anfragen sind zu richten an:
herbert.mueller@mts-treuhand.ch



Die SAHLI AG ist ein Schweizer Handelsunternehmen. Wir sind die führende Anbieterin von Landmaschinen-Ersatzteilen und landwirtschaftlichen Geräten in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Als Partnerin des Fachhandels vertreiben wir über 44'000 Artikel im Agrarbereich. Der Erfolg unseres Familienunternehmens in fünfter Generation basiert auf der konsequenten Ausrichtung all unserer Leistungen auf den Schweizer Markt. Unsere Lieferbereitschaft beträgt hohe 97 Prozent, was uns zu einem lieferstarken und zuverlässigen Handelspartner macht.

Wir suchen ab sofort oder nach Vereinbarung eine erfahrene, verantwortungsbewusste und initiative Persönlichkeit als:

Sortimentsbetreuer/in Eisenwaren / Werkstatt

für die Pflege und Weiterentwicklung der Bereiche:

- Werkzeuge und Verbrauchsmaterial für die Werkstatt
- Handgeräte für die Landwirtschaft, Forst und Garten
- Eisenwaren

Sie finden bei uns interessante Entwicklungsmöglichkeiten, Selbständigkeit und kurze Entscheidungswege.

Tätigkeiten: Programmentwicklung und Markenführung
Marktanalysen und Projektaufgaben
Lieferanten- und Kundenkontakt
Stammdatenunterhalt
Preisfindung und Kalkulation
Offertwesen und Unterstützung des Verkaufs

Ihr Profil: Detailhandelsfachfrau/-mann EFZ im Bereich Eisenwaren o.ä.
Erfahrung in Einkauf, Verkauf oder Marketing
Sicherer Umgang mit IT (Word/Excel)
Hohe Kunden- und Dienstleistungsorientierung
Zuverlässig und selbständig
Fremdsprachenkenntnisse E, F oder I von Vorteil

Wir bieten: Vielseitiges und herausforderndes Aufgabengebiet
Kollegiales, hilfsbereites Team
Sorgfältige Einführung und spezifische Ausbildung
Optimale Arbeitsbedingungen
Professionelles Umfeld mit übersichtlichen Strukturen
Flexibilität, auf Mitarbeiterstärken einzugehen
Fortschrittliche Sozialleistungen
Familiengeführtes Unternehmen

Haben wir Ihr Interesse geweckt und möchten Sie längerfristig unser Team ergänzen?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständige Bewerbung per E-Mail an personal@sahli-ag.ch.

Fragen beantwortet Ihnen Frau Maier gerne unter 044 768 54 24.



SAHLI AG, Oberdorfstrasse 17
CH-8934 Knonau
Telefon: 044 768 54 54
www.sahli-ag.ch

Künstliche Intelligenz und asiatische Plattformen verändern den Onlinehandel

Künstliche Intelligenz wird von der Mehrheit der Onlinehändler für die Erstellung von Inhalten, Produkttexten und Übersetzungen eingesetzt. Asiatische Plattformen wie Temu verschärfen den Wettbewerb und setzen viele Marktteilnehmende unter wirtschaftlichen Druck. Nach dem Corona-Boom und dem darauffolgenden schwachen Wachstum prognostiziert die Mehrheit der Onlinehändler für 2024 wieder ein Umsatzwachstum.



Bild: KI-generiert, Adobe Firefly

Ein Megatrend im E-Commerce ist der Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Dies zeigt die siebte Ausgabe der Onlinehändlerbefragung 2024, welche von der ZHAW und der FHNW durchgeführt wurde.

Über die Hälfte der befragten Onlinehändler nutzt KI bereits für die Texterstellung und für Übersetzungen. Auch Produkttexte werden von 42 Prozent der Onlinehändler mit generativer KI erstellt. **«KI spart nicht nur Zeit und Kosten, sondern führt auch häufig zu einer höheren Informations- und Produktdatenqualität. Dies wiederum resultiert oft in einer verbesserten Reichweite in Suchmaschinen und in Mehrumsatz»**, erläutert Studienleiter Darius Zumstein von der FHNW. Auch für die Suchmaschinenoptimierung und die Erstellung von Bildern und Videos wird KI häufig eingesetzt.

KI birgt im E-Commerce zahlreiche Potenziale

Bei der Personalisierung und im Kundenservice, zum Beispiel durch digitale Verkaufsbereiter und Service-Chatbots, kommt KI noch sehr selten zum Einsatz (9 Prozent). Auffällig ist, dass aktuell ein hoher Anteil an Unternehmen verschiedene konkrete KI-Anwendungen

planen und testen. Zumstein stellt fest: «Die KI ist in kurzer Zeit in der digitalen Wirtschaft angekommen und bleibt nicht einfach nur ein Buzz-Word. Neben den vielen Chancen sehen 44 Prozent der Händler in der KI auch eine Herausforderung.»

KI und Marktdynamik fordern Onlinehändler heraus

Mangelndes Fachwissen, fehlende Use Cases und Schwierigkeiten bei der Integration von KI in bestehende Geschäftsprozesse gehören zu den grössten Hürden. Weiter bemängeln einige die fehlende Qualität und Genauigkeit der KI.

«Knapp ein Drittel der Onlinehändler investieren zudem nicht in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden, was langfristig zu einem Wettbewerbsnachteil führen könnte», sagt Fabian Oehninger von der ZHAW.

Der Trend zur Vermarktung von Produkten über Suchmaschinen und soziale Medien wie TikTok-Shops, Instagram oder YouTube setzt sich fort. Die hohe Dynamik und Schnelligkeit im digitalen Marketing und Vertrieb betreffen nicht nur die Technologie, sondern auch die Märkte und das Marketing. Zum einen steigt

der Preis- und Kostendruck, zum andern bleiben Ressourcen bei steigenden Komplexitäten und Anforderungen knapp.

Steigender Wettbewerbsdruck durch asiatische Plattformen

Der Wettbewerb im Schweizer E-Commerce verschärft sich durch asiatische Plattformen wie Temu und Shein. Seit dem Markteintritt von Temu 2023 sehen sich immer mehr Händler mit einem starkem Preis- und Kostendruck konfrontiert. Vier von zehn hiesigen Händlern sind direkt betroffen, da die Plattformen unter anderem die Preise und Margen drücken. Die betroffenen Onlinehändler versuchen, sich über qualitative, exklusive oder nachhaltige Produkte sowie durch Branding und einen guten Kundenservice zu differenzieren. 61 Prozent der befragten Onlinehändler stellen noch keine Auswirkungen von asiatischen Plattformen auf das eigene Geschäft fest. Dies könnte sich zukünftig jedoch ändern, wenn Temu & Co. ihre Sortimente ausweiten und ihre Präsenz in europäischen Märkten noch weiter verstärken.

www.zhaw.ch

Die Studie steht auf der Website der ZHAW kostenlos zum Download bereit.



Onlinehändlerbefragung 2024

Die Onlinehändlerbefragung in der siebten Ausgabe wurde von der ZHAW School of Management and Law und der FHNW durchgeführt. Die Daten wurden vom 27.03. bis zum 31.07.2024 im Rahmen einer Onlinebefragung erhoben. Insgesamt nahmen 624 Onlineshops im Bereich Business-to-Consumer (83%), Business-to-Business (4%) und Herstellershops (14%) an der repräsentativen Onlinebefragung teil, davon 516 Schweizer Onlinehändler, 85 Onlinehändler aus Österreich, 11 aus Deutschland sowie 12 Onlinehändler aus weiteren Ländern.

12. bis 14. Januar 2025
Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Inspiration – Innovation – Information

Planen Sie jetzt Ihren Messebesuch!

Der Schweizer Fachhandel kann an der Hardware 2025 die Zukunft entdecken und die neuesten Innovationen erleben. Jetzt anmelden, wertvolle Kontakte knüpfen und die Branchentrends von morgen erfahren!

**Wir freuen uns sehr:
Die Messe ist ausgebucht!**



MeLu1_Code!

Code auf der Website hardware-luzern.ch unter «Jetzt Ticket lösen» eingeben und Online-Ticket erhalten.

Patronat

SWISSAVANT

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

Veranstalterin



**MESSE
LUZERN**

KÄRCHER

BRENNT FÜR IHREN JOB.

Innovation, die harte Arbeit leichter macht.
Höchstleistung bis 210 bar und 1300l/h.
Unsere neuen Heisswasser-Hochdruckreiniger
der Mittel- und Superklasse – kompromisslose
Effizienz gegen Schmutz. [kaercher.ch](https://www.kaercher.ch)

