

Inspiration – Innovation – Information

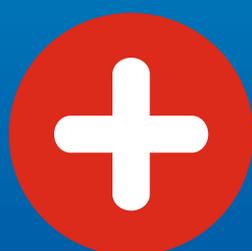
Planen Sie jetzt Ihren Messebesuch!

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!**



**12. bis 14. Januar 2025
Messe Luzern**



Hardware⁺



SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Patronat

SWISSAVANT

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

Veranstalterin



**MESSE
LUZERN**

MeLu1_Code!

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



BOSCH



HOCHLEISTUNGS- AKKU NEU DEFINIERT

Der neue ProCORE18V+ 8.0Ah

Die revolutionäre Tabless-Zelltechnologie liefert noch längere Laufzeit und maximale Leistung für die härtesten Anwendungen

Bosch Professional



Mehr erfahren

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



42



54



- 4 Vorworte zur Messe Hardware 2025 **hardware+**
Avant-propos au sujet du salon Hardware 2025
- 14 Allgemeine Infos zur Messe Hardware 2025 **hardware+**
Informations générales sur le salon Hardware 2025
- 22 Standbesprechungen und Markttipps **hardware+**
Présentations de stands et idées commerciales
- 32 Tag der Lernenden **hardware+**
Journée des apprentis
- 38 Festtagswünsche unserer Partner
Meilleurs vœux de nos partenaires pour les fêtes de fin d'année
- 42 Stimme aus der Branche – **Die neue Beitragsreihe!**
Voix de la branche – **La nouvelle série d'articles!**
- 48 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft
Actualités économiques et sociales

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



VORWORT DES VERBANDSPRÄSIDENTEN KEVIN FEIERABEND



Hardware 2025: Repräsentative Leistungsschau für gute Geschäfte!

*«Unternehmerische Neugierde ist der permanente Ausfluss aus **«Ansporn und Motivation»** und ist eine starke Triebfeder für den verantwortungsvollen Unternehmer, die Messe Hardware vom 12. bis 14. Januar 2025 in Luzern zu besuchen.»*

Kevin Feierabend

Präsident Swissavant –
Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt

Unsere nationale Leistungsschau für Eisenwaren und Werkzeuge – die Hardware 2025 – findet vom 12. bis 14. Januar 2025 bereits zum 14. Mal auf dem Luzerner Messegelände Allmend und damit gut erreichbar im Herzen der Schweiz statt. Mit über 45 Ausstellern aus dem In- und Ausland ist ohne Frage eine repräsentative Leistungsschau für die im Zweijahresrhythmus durchgeführte Fachmesse garantiert. Diese branchenadäquate Repräsentativität ist seit Messebeginn im Jahre 1997 ein prägendes Merkmal und ist so gesehen die tragende Basis für unseren jahrzehntelangen Messeerfolg.

Zu diesem repräsentativen Branchenquerschnitt wird sich absehbar Mitte Januar 2025 ein eindrucksvolles Feuerwerk an Produktneheiten und Innovationen gesellen, das in der Summe wie in den letzten 28 Jahren zuvor das Prädikat «Nationale Leitmesse der Branche» rechtfertigt. Dieses Gütesiegel kann als Versprechen gut und gerne im Vorfeld der Durchführung unserer Fachhandelsmesse 2025 an alle interessierten Messebesucher aus dem In- und Ausland abgegeben werden. Neben diesen mehrjährigen Erfahrungen sind die Messegespräche mit namhaften und langjährigen Ausstellern weitere positive Indikatoren für die Branche und damit für unsere Mitglieder, die sich während den drei Messtagen vom Sonntag bis Dienstag professionell für das kommende Geschäftsjahr 2025 inspirieren können.

Nationale Leitmesse

Hardware 2025 – Nationale Leitmesse mit repräsentativer Leistungsschau ist erneut ein starkes Versprechen und kann nur mit dem

Wissen um die erfolgreiche Entstehungs- und Entwicklungsgeschichte der Hardware heraus bei gleichzeitig hohem Qualitätsanspruch an alle involvierten Parteien formuliert werden. Diese Zusicherung an die potenziellen Messebesucher aus der ganzen Schweiz gilt unseres Erachtens unter Berücksichtigung der aktuellen Branchenstimmung für die Hardware 2025 sogar noch intensiver und weckt so mehr als in der Vergangenheit die unternehmerische Neugier aufs Neue. Oder mit anderen Worten: Macht jeden Fachhändler in der Schweiz einfach nur wissensdurstig! Unternehmerische Neugierde ist der permanente Ausfluss aus «Ansporn und Motivation» und ist eine starke Triebfeder für den verantwortungsvollen Unternehmer die Messe Hardware vom 12. bis 14. Januar 2025 in Luzern zu besuchen. Das neue Geschäftsjahr 2025 kann also für die Fachhändler wie für die Lieferanten nicht optimaler beginnen als eben mit einem Messebesuch unserer Hardware 2025.

Branchenidentität

Mit Blick auf die strategischen Verbandsaufgaben ist die offizielle Einladung zum Besuch unserer Hardware 2025 an unsere Lernenden aus der Schweizer Eisenwarenbranche kurz gesagt «Pflicht und Kür» zugleich. Die erneut ausgesprochene Einladung an unsere Berufsjugend stiftet beim Eintritt ins Berufsleben die so wichtige Branchenidentität für unsere heranwachsenden Fachkräfte und Unternehmer. Swissavant als Branchenverband löst damit im Namen aller Mitglieder und Unternehmen das Versprechen einer dynamischen und innovativen Branche mit einer fast unüberschaubaren

Produktepalette und stetiger Produkterneuerungen eindrucksvoll und bleibend ein. Das Heranführen unserer Berufsjugend an unsere lebendige und vielfältige Branche ist – wie dargelegt – eine zentrale Vermittlungsaufgabe von Swissavant, um unserer gesamten Branche übermorgen die notwendigen Führungskräfte und kreativen Unternehmer zuführen zu können.

Ein herzliches Willkommen!

Alle Lieferanten, Fachhändler, Lernende und damit insgesamt alle potenziellen Messebesucher sind herzlich eingeladen, die mit dieser offiziellen Ankündigung der Hardware 2025 vom 12. bis 14. Januar 2025 aufkommende Neugierde und den persönlichen Wissensdurst mit einem Hardware-Messebesuch zu stillen. Bis die Messtüre am Sonntag, 12. Januar 2025 allerdings öffnen, wünschen wir allen potenziellen Messebesuchern eine kurzweilige wie optimale Vorbereitungszeit!

In diesem Sinne sind Sie freundlichst zur 14. Austragung unserer Hardware 2025 eingeladen, und wir verbleiben zwischenzeitlich mit freundlichen Grüßen

Kevin Feierabend – Präsident von Swissavant
– Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt

AVANT-PROPOS DE KEVIN FEIERABEND, PRÉSIDENT DE L'ASSOCIATION

Hardware 2025: Salon professionnel représentatif pour de bonnes affaires!

Hardware, notre salon professionnel national de la quincaillerie et de l'outillage, se déroulera du 12 au 14 janvier 2025, pour la 14^e fois déjà, au parc des expositions de l'Allmend à Lucerne, facile d'accès et situé au cœur de la Suisse. La participation de plus de 45 exposants suisses et étrangers fait sans conteste de ce salon professionnel biennal un événement représentatif de la branche. Cette représentativité sectorielle est une caractéristique marquante du salon depuis ses débuts en 1997 et constitue donc la base de son succès depuis plus de deux décennies.

À ce tableau général de la branche, on peut s'attendre qu'à mi-janvier 2025 vienne s'ajouter un feu d'artifice impressionnant de nouveaux produits et d'innovations justifiant au total, comme au cours des 28 années écoulées, le qualificatif de «salon professionnel phare de la branche». Ce label de qualité peut être volontiers interprété comme promesse faite à tous les visiteurs intéressés en provenance de la Suisse et de l'étranger en prévision de la tenue du salon. En plus de cette expérience pluriannuelle, les entretiens menés au salon avec des entreprises de renom qui exposent depuis de nombreuses années sont des indicateurs positifs supplémentaires pour notre branche et pour nos membres qui, pendant les trois jours d'ouverture, soit du dimanche au mardi, pourront y trouver de l'inspiration professionnelle pour l'exercice commercial 2025.

Salon national de référence

Hardware, le salon phare national et plus important événement représentatif de la branche est une fois de plus une promesse forte qui ne peut être formulée qu'en connaissance de l'historique de la création et du développement de cette manifestation ainsi que de la haute exigence de qualité à l'égard de toutes les parties impliquées. Cette garantie donnée aux visiteurs potentiels du salon en provenance de toute la Suisse s'applique encore plus, à notre avis, au salon Hardware 2025, compte tenu de l'ambiance actuelle de la branche. Elle éveille ainsi, encore plus que par le passé, la curiosité entrepreneuriale. Ou en d'autres termes: elle attise tout simplement la soif de connaissances de chaque commerçant spécialisé en Suisse! La curiosité entrepreneuriale découle en permanence de l'incitation et de la motivation.



«La curiosité entrepreneuriale découle en permanence de l'incitation et de la motivation. Dans cette optique, elle est un mobile puissant qui pousse le chef d'entreprise responsable à visiter notre Hardware du 12 au 14 janvier 2025 à Lucerne.»

Kevin Feierabend, président de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage

Dans cette optique, elle est un mobile puissant qui pousse le chef d'entreprise responsable à visiter notre Hardware du 12 au 14 janvier 2025 à Lucerne. Le nouvel exercice 2025 ne peut donc commencer de manière plus optimale pour les commerçants spécialisés et les fournisseurs que par une visite de notre salon Hardware 2025.

Identité de la branche

Compte tenu des tâches stratégiques de l'Association, l'invitation officielle à visiter notre Hardware 2025 adressée à nos apprentis de la branche suisse de la quincaillerie est, en bref, à la fois «une obligation et un exercice libre». L'invitation renouvelée à nos jeunes professionnels fait naître auprès de ceux-ci, lors de leur entrée dans la vie professionnelle, un sentiment d'identification à la branche, si important chez nos spécialistes et entrepreneurs en herbe. En tant qu'association de branche, Swissavant tient ainsi, au nom de tous, ses entreprises et ses membres, la promesse d'une branche dynamique et innovante, avec une gamme de produits presque illimitée qui se renouvelle constamment de façon impressionnante. Comme nous l'avons expliqué, amener nos jeunes professionnels vers notre branche vivante et diversifiée est une tâche centrale de

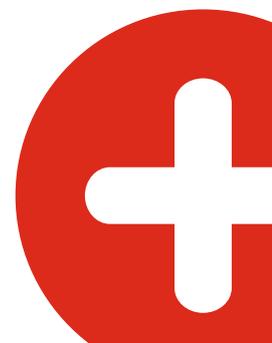
Swissavant, afin de pouvoir fournir après-demain à l'ensemble de celle-ci les cadres et les entrepreneurs créatifs nécessaires.

Un accueil chaleureux!

Tous les fournisseurs, commerçants spécialisés, apprentis, c'est-à-dire tous les visiteurs potentiels du salon, sont cordialement invités à assouvir leur curiosité et leur soif personnelle de connaissances en se rendant au salon Hardware 2025 du 12 au 14 janvier 2025. En attendant l'ouverture des portes du salon le dimanche 12 janvier 2025, nous souhaitons à tous les visiteurs potentiels un temps de préparation aussi divertissant qu'optimal!

A ce titre, nous vous invitons à la 14^e édition de notre salon Hardware en début d'année 2025. Veuillez agréer nos cordiales salutations.

Kevin Feierabend – Président de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage





Stephan Büsser

Willkommen zum wichtigsten Live-Event der Branche

Geschätzte Leserinnen und Leser

Kommen Sie nach Luzern, die 14. Austragung unserer Fachhandelsmesse Hardware 2025 wird wiederum der Treffpunkt der Branche sein.

Während den drei Messtagen vom 12. bis 14. Januar 2025 werden sich aus unserer Branche erneut all jene treffen, die Rang und Namen haben, um innovative Geschäftsideen auszutauschen und gemeinsam zukünftige Umsatzchancen auszuloten.

Dies haben erfreulicherweise wieder mehr Lieferanten aus unserer Branche erkannt. Dies und das attraktive Ausstellerfeld machen damit einen Besuch für Sie als Fachhändler noch attraktiver.

Ich freue mich darauf, Sie persönlich zu sehen und mit Ihnen einen interessanten Gedankenaustausch zu führen. Schon jetzt wünsche ich allen Messebesucherinnen und Messebesuchern eine gute Anreise!

Herzlich

Stephan Büsser
Präsident des Messebeirates

Bienvenue au plus important événement en direct de la branche

Chères lectrices, chers lecteurs

Venez à Lucerne, la 14^e édition de notre salon professionnel Hardware sera à son tour le rendez-vous de la branche en 2025.

Pendant les trois jours du salon, du 12 au 14 janvier 2025, tous les acteurs de notre branche se retrouveront à nouveau pour échanger des idées commerciales innovantes et explorer ensemble les futures opportunités pour réaliser du chiffre d'affaires.

Heureusement, de plus en plus de fournisseurs de notre branche l'ont de nouveau reconnu. Cette constatation et le vaste éventail d'exposants rendent une visite encore plus attrayante pour vous en tant que revendeur spécialisé.

Je me réjouis de vous rencontrer personnellement et d'avoir avec vous un échange de vues intéressant. Je souhaite d'ores et déjà à tous les visiteurs de la foire un bon voyage!

Cordialement

Stephan Büsser
Président du conseil consultatif du salon





René Bannwart

Erleben Sie die Magie der persönlichen Begegnung: Besuchen Sie die Fachmesse in Luzern!

Im Angesicht der fortschreitenden Digitalisierung und der aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen bleibt die Messe ein unverzichtbarer Ort, um persönliche Verbindungen zwischen Ausstellern und Kunden zu schaffen.

Digitale Kommunikations- und Vermarktungsstrategien mögen schnelle Ergebnisse liefern, doch Messen bieten einen klar definierten Zeitrahmen, der den Austausch und die Präsentation in den Fokus rückt. Viele kreative Ideen und wertvolle Inputs werden erst nach der Messe vertieft und umgesetzt.

Die Magie der Messe liegt in der direkten Bewerbung und Vorstellung neuer Produkte und Dienstleistungen. Die Plattform bietet einen unschätzbaren Vorteil: den unmittelbaren Zugang zu den Produkten. Hier können Sie die Exponate in die Hand nehmen, testen, begutachten und sogar bemustern. Dieser direkte Kontakt ist unschlagbar und wird es auch in Zukunft bleiben. Wie das alte Sprichwort sagt: «Kaufe die Katze nicht im Sack.»

Das persönliche «Meet and Greet» ist ein weiterer bedeutender Faktor. Fachleute und Interessierte haben hier die ideale Plattform, um sich auszutauschen, Kontakte zu knüpfen und bestehende Beziehungen zu pflegen. Die Branchenmesse Hardware bietet genau diesen Raum, um Ihr berufliches Netzwerk zu erweitern und neue Geschäftsmöglichkeiten zu entdecken.

Ein Besuch der Fachmesse in Luzern ist mehr als nur eine lohnende Investition – es ist ein Erlebnis, das Sie nicht verpassen sollten! Lassen Sie sich diese Chance nicht entgehen und seien Sie dabei!

René Bannwart

Mitglied des Messebeirates

Vivez la magie de la rencontre personnelle: visitez le salon professionnel à Lucerne!

Face à la numérisation croissante et aux défis économiques actuels, le salon reste un lieu incontournable pour créer des liens personnels entre les exposants et les clients.

Les stratégies de communication et de marketing numériques peuvent donner des résultats rapides, mais les salons offrent un calendrier clairement défini qui met l'accent sur les échanges et les présentations. Beaucoup d'idées créatives et d'intrants précieux ne sont approfondis et mis en œuvre qu'après les salons.

La magie du salon réside dans la promotion directe et la présentation de nouveaux produits et services. Le salon offre un atout inestimable: l'accès immédiat aux produits. Ici, vous pouvez prendre en main les objets exposés, les tester, les évaluer et même les échantillonner. Ce contact direct est imbattable et le restera à l'avenir. Comme le dit le vieux proverbe: «n'achète pas chat en poche.»

L'accueil personnel est un autre facteur important. Les professionnels et les personnes intéressées ont ici la plateforme idéale pour échanger, nouer des contacts et entretenir des relations existantes. Le salon industriel Hardware offre précisément cet espace pour élargir votre réseau professionnel et découvrir de nouvelles opportunités commerciales.

Une visite au salon professionnel de Lucerne est plus qu'un investissement enrichissant, c'est une expérience à ne pas manquer! Ne ratez pas cette opportunité et soyez là!

René Bannwart

Membre du comité consultatif du salon





Markus Ernst

Hardware 2025 – Der Treffpunkt für Visionen und Innovationen!

Die Hardware-Messe Luzern steht kurz bevor und verspricht, das Highlight des Jahres für die gesamte Branche zu werden. Zwei Jahre sind vergangen, seit wir uns das letzte Mal zu einer unvergesslichen Veranstaltung trafen, und eines ist klar: Der persönliche Austausch war nie so wertvoll wie heute.

In einer Zeit, in der digitale Kommunikation den Alltag dominiert, bietet die Hardware 2025 den entscheidenden Unterschied: Die Gelegenheit, Menschen live zu begegnen, Gespräche zu führen, Produkte hautnah zu erleben und gemeinsam über die grossen Themen der Branche zu diskutieren. Genau hier entstehen die Verbindungen und Ideen, die die Zukunft prägen.

Die Messe ist nicht nur ein Ort für Innovationen und Trends, sondern auch ein starker Impulsgeber für die Weiterentwicklung des Branchenstandorts Schweiz. Die Hardware 2025 zeigt, was die Branche so besonders macht: von neuen Ausbildungswegen im Detailhandel über innovative Produkte bis hin zu spannenden Möglichkeiten, das eigene Geschäft auszubauen. Für alle – vom Auszubildenden bis zur Geschäftsleitung – gibt es hier etwas zu entdecken und mitzunehmen.

Gemeinsam neue Wege zu beschreiten, ist das Ziel. Wenn alle Kräfte gebündelt werden, bleibt die Branche nicht nur stark, sondern wird den Wettbewerb auch weiterhin souverän meistern. Diese Messe ist der Ort, an dem Zukunft gestaltet wird – durch Gespräche, Ideen und den gemeinsamen Willen, etwas zu bewegen.

Jetzt ist der richtige Moment, dabei zu sein! Die Website hardware-luzern.ch bietet die Möglichkeit, sich im Vorfeld zu informieren, um das Beste aus dem Messebesuch herauszuholen. Vor Ort wartet ein Erlebnis, das inspiriert, begeistert und Sie mit einem klaren Ziel vor Augen zurücklässt: eine erfolgreiche Zukunft.

Markus Ernst

Mitglied des Messebeirates

Hardware 2025 – Le rendez-vous des visions et des innovations!

Le salon du commerce de Lucerne est proche et promet de devenir le point culminant de l'année pour toute la branche. Deux ans se sont écoulés depuis que nous nous sommes rencontrés pour la dernière fois pour un événement inoubliable, et une chose est claire: l'échange personnel n'a jamais été aussi précieux qu'aujourd'hui.

À une époque où la communication numérique domine la vie de tous les jours, le Hardware 2025 offre la possibilité de rencontrer des gens en direct, d'avoir des conversations, d'expérimenter des produits de près et de discuter ensemble des grands enjeux de l'industrie. C'est là que se développent les liens et les idées qui façonneront l'avenir.

Le salon n'est pas seulement un lieu d'innovations et de tendances, mais aussi un puissant moteur pour développer la Suisse comme place du marché de la branche. Hardware 2025 montre ce qui fait la spécificité de la branche: depuis les nouvelles filières de formation dans le commerce de détail jusqu'aux produits innovants en passant par les opportunités passionnantes de développer son activité. Pour tous, du stagiaire au directeur, il y a quelque chose à découvrir et à emporter ici.

L'objectif est de s'engager ensemble sur de nouvelles voies. Si toutes les forces sont réunies, non seulement la branche restera forte, mais elle continuera à dominer la concurrence de manière souveraine. Ce salon est le lieu où l'avenir se façonnera – grâce à la discussion, aux idées et à la volonté commune de faire avancer les choses.

C'est le bon moment d'y participer! Le site hardware-luzern.ch offre la possibilité de s'informer à l'avance pour tirer le meilleur parti de la visite du salon. Sur place, une expérience inspirante, enthousiaste et avec un objectif clair vous attend: un avenir réussi.

Markus Ernst

Membre du comité consultatif du salon





Mark Fenners

Hardware 2025 – Wo sich die Branche trifft!

Trotz der herausfordernden Zeiten können wir uns weiterhin auf beständige Werte verlassen – etwa auf die Qualität und Verlässlichkeit der Messe Hardware. Der ausverkaufte Messeplatz zeigt, dass unsere Branche nach vorne blickt und ein breites Angebot an Ausstellern und Produkten bereitstellt. Nirgendwo sonst kann man gebündelt so viel Know-how unserer Branche erleben.

Persönliche Begegnungen und der direkte Austausch auf der Messe sind meiner Meinung nach heute wichtiger denn je. Hier können Produkte nicht nur gesehen, sondern erlebt und in Aktion bewertet werden. Durch den direkten Kontakt zu Kunden, Partnern und Branchenkollegen entstehen wertvolle Netzwerke, die für eine gemeinsame Stärkung der Branche unverzichtbar sind. Solche Gelegenheiten, sich über aktuelle Entwicklungen und zukünftige Innovationen auszutauschen, schaffen die Basis für eine nachhaltige und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Lassen Sie uns gemeinsam drei Tage voller Tatendrang zum Jahresbeginn erleben und beweisen, dass unsere Branche zukunftsorientiert bleibt.

Bis bald in Luzern!

Mark Fenners

Mitglied des Messebeirates

Hardware 2025 – Point de rencontre de la branche!

Malgré les temps difficiles, nous pouvons toujours compter sur des valeurs durables, comme la qualité et la fiabilité du salon Hardware. Celui-ci affiche complet, montrant que notre industrie est tournée vers l'avenir et offre une large gamme d'exposants et de produits. Nulle part ailleurs on ne peut découvrir autant de savoir-faire concentré de notre branche.

Je pense que les rencontres personnelles et les échanges directs sur le salon sont aujourd'hui plus importants que jamais. Ici, les produits peuvent être non seulement vus, mais testés et évalués en action. Les contacts directs avec les clients, les partenaires et les collègues créent des réseaux précieux qui sont essentiels au renforcement collectif de notre branche. De telles opportunités d'échanger sur les développements actuels et les innovations futures créent la base d'une collaboration durable et fructueuse.

Vivons ensemble trois jours d'action en ce début d'année et montrons que notre branche reste tournée vers l'avenir.

À bientôt à Lucerne!

Mark Fenners

Membre du comité consultatif du salon





Axel Horisberger

Willkommen an der Hardware 2025!

Die Nachfrage nach hochwertigen, effizienten Elektrowerkzeugen, Messtechnikgeräten und Zubehör steigt weiterhin, insbesondere im Bereich der batteriebetriebenen Geräte. Für 2025 erwarten wir, dass unsere Branche von einem stabilen Marktumfeld profitieren kann und sich verstärkt auf den Vertrieb von nachhaltigen, innovativen Qualitätsprodukten mit hohem Anwenderschutz konzentrieren wird.

Vom 12. bis 14. Januar 2025 ist die Hardware in Luzern ein einzigartiger Hotspot für Schweizer Fachleute aus der Eisenwaren- und Werkzeugbranche. Informieren, austauschen, Produkte testen und Kontakte knüpfen – erleben Sie an den drei Messetagen, was die Zukunft der Werkzeugbranche zu bieten hat! Alles an einem zentralen Ort mit einer Vielzahl an Vorteilen.

Sie haben die Möglichkeit die neuesten Produkte und Innovationen aus erster Hand kennenzulernen und sich vom Mehrwert zu überzeugen. Informationen und Beratung bekommen Sie direkt von den Herstellern, Lieferanten und Experten.

Nutzen Sie die Messe für Ihr Networking – treten Sie mit anderen Branchenexperten und Anbietern in Kontakt und tauschen Sie Erfahrungen aus. Testen Sie die Produkte gleich vor Ort und machen Sie sich ein eigenes Bild von deren Leistungsfähigkeit und Anwendungsmöglichkeiten. Bringen Sie Ihr Verkaufsteam mit, die Hardware bietet ganz speziellen Mehrwert für diese Zielgruppe und hilft Ihnen beim Ausbau Ihrer Beratungskompetenz.

Besuchen Sie uns an der Hardware 2025. Wir freuen uns auf Sie!

Axel Horisberger
Mitglied des Messebeirates

Bienvenue au Hardware 2025!

La demande d'outils électriques, d'appareils de mesure et d'accessoires de grande qualité et efficaces continue de croître, en particulier dans le domaine des appareils alimentés par batteries. D'ici 2025, nous espérons que notre branche bénéficiera d'un environnement commercial stable et se concentrera davantage sur la distribution de produits durables, innovants et de qualité, offrant une grande sécurité aux utilisateurs.

Du 12 au 14 janvier 2025, Hardware à Lucerne sera un hotspot unique pour les professionnels suisses du secteur de la quincaillerie et de l'outillage. Informer, échanger, tester des produits et nouer des contacts – découvrez ce que l'avenir du secteur de l'outillage a à offrir pendant les trois jours du salon! Le tout dans un lieu central avec une multitude d'avantages.

Vous pourrez découvrir les derniers produits et innovations et vous convaincre de la valeur ajoutée. Vous obtiendrez des informations et des conseils directement auprès des fabricants, fournisseurs et experts.

Profitez du salon pour votre réseautage en contactant d'autres experts et fournisseurs de l'industrie et en partageant vos expériences. Testez les produits sur place et découvrez par vous-même leurs performances et leurs possibilités d'application.

Venez avec votre équipe de vente, car Hardware offre une valeur ajoutée spécifique à ce groupe cible et vous aide à développer vos compétences en matière de conseils.

Rendez-nous visite au Hardware 2025. Nous nous réjouissons de vous accueillir!

Axel Horisberger
Membre du comité consultatif du salon





Markus Lauber

Neue Impulse für Sie und Ihre Branche

Liebe Leserinnen und Leser

Vielleicht haben Sie es in den letzten Ausgaben der *perspective* gesehen: Unser Inserat zur Hardware 2025 mit dem Titel «Inspiration, Innovation und Information». Vom 12. bis 14. Januar 2025 haben Sie als Experte oder Expertin der Schweizer Werkzeug- und Eisenwarenbranche die Gelegenheit, sich inspirieren und informieren zu lassen sowie Innovationen zu entdecken – kompakt und einzigartig in Luzern.

Inspiration

Suchen Sie neue Ideen, kreative Ansätze oder erprobte Lösungen für den Arbeitsalltag? Auf unserer Website hardware-luzern.ch finden Sie bereits jetzt eine Fülle von Inspirationen aus verschiedenen Anwendungsbereichen und Produktklassen. Stöbern Sie durch die Themen und das Markenverzeichnis, entdecken Sie innovative Produkte und Dienstleistungen und somit Lösungen für Ihre Herausforderungen.

Mein Tipp an Sie: Registrieren Sie sich kostenlos auf der Website, folgen Sie Ausstellern, merken Sie sich spannende Beiträge und bereiten Sie sich damit auf Ihren Messebesuch vor.

Innovation

Die Hardware wird während drei Tagen zum Schaufenster Ihrer Branche. Hier stellen über 40 Anbieter ihre neusten technologischen Entwicklungen und Produktinnovationen vor. Einfach gesagt: Alles, was die Schweizer Werkzeug- und Eisenwarenbranche zu bieten hat, können Sie an der Hardware entdecken – mehr als 300 Marken und zahlreiche Kompetenzen erwarten Sie.

Information

Als persönlicher Treffpunkt der Branche macht die Hardware Produkte erlebbar und bietet einen effizienten Kundenkontakt. Hier können Sie Produkte testen, vergleichen und sich im persönlichen Gespräch kompetent beraten lassen. Die Hardware bietet Ihnen Raum für qualitative Gespräche und intensives Netzwerken – nirgends sind Sie näher an der Branche als an der Hardware.

Und wer das Inserat genau gelesen hat, wird die erfreuliche Nachricht bemerkt haben: Die Messe ist ausgebucht! Dies zeigt, wie gross das Bedürfnis nach einem persönlichen Branchentreffpunkt ist. Ich freue mich, Sie im Januar 2025 in Luzern zu begrüssen.

Markus Lauber

Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Luzern AG
Mitglied des Messebeirates

Un nouvel élan pour vous et votre secteur

Chers visiteurs, chères visiteuses

Peut-être l'avez-vous vue dans les derniers numéros de *perspective*: notre annonce Hardware 2025 intitulée «Inspiration, innovation et information». Du 12 au 14 janvier 2025, en tant qu'expert ou experte du secteur suisse de l'outillage et de la quincaillerie, vous aurez l'opportunité de vous inspirer, de vous informer et de découvrir des innovations de façon compacte et unique à Lucerne.

Inspiration

Vous recherchez de nouvelles idées, des approches créatives ou des solutions éprouvées pour votre quotidien de travail? Sur notre site hardware-luzern.ch, vous trouverez déjà une foule d'inspirations dans différents domaines d'application et classes de produits. En parcourant les sujets et le répertoire des marques, vous découvrirez des produits et des services innovants et des solutions à vos défis. Mon conseil pour vous: inscrivez-vous gratuitement sur le site, suivez les exposants, prenez note des articles qui vous intéressent pour préparer votre visite.

Innovation

Pendant trois jours, Hardware sera la vitrine de votre branche. Plus de 40 fournisseurs y présenteront leurs derniers développements technologiques et leurs innovations de produits. Autrement dit, tout ce que le secteur suisse de l'outillage et de la quincaillerie peut vous offrir, vous pourrez le découvrir au Hardware: plus de 300 marques et de nombreuses compétences vous attendent.

Information

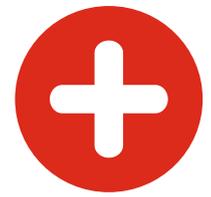
En tant que point de rencontre personnel de la branche, Hardware vous permettra de découvrir les produits et d'établir un contact efficace avec les clients. Ici, vous pourrez tester des produits, les comparer et obtenir des conseils compétents lors d'un entretien personnel. Hardware vous offre un espace pour des entretiens de qualité et un réseautage intensif. Nulle part ailleurs vous ne serez plus proche de la branche qu'au salon Hardware 2025.

Tous ceux qui auront lu attentivement l'annonce auront remarqué la bonne nouvelle: le salon affiche complet! Cela montre à quel point le besoin d'un point de rencontre professionnel personnel est grand. Je suis heureux de vous accueillir à Lucerne en janvier 2025.

Markus Lauber

Membre de la direction de Messe Luzern AG
Membre du comité consultatif du salon





Christoph Rotermund

Hardware 2025: Branchendialog ist Pflicht!

Wer vom 12. bis 14. Januar 2025 unsere Branchenmesse Hardware 2025 auf dem Messeplatz der Luzerner Allmend besucht, wird den hohen Puls unserer stolzen Eisenwaren- und Werkzeugbranche spüren und erfahren. Die Hardware 2025 führt dann zum 14. Mal die Profis und die Experten aus der Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche zusammen. Die konkrete Erfolgsformel unserer Fachmesse Hardware 2025 lässt sich aber bereits im Vorfeld mit dem einprägsamen Dreisatz: **«Zukunft – Fokus – Dialog»** formulieren. Eine moderne Messehalle mit über 45 Ausstellern liefert dem Messebesucher einen repräsentativen Querschnitt an Innovationen und Neuheiten aus unserer Branche.

Der Messebesucher kann aufbauend auf unserer konkreten Erfolgsformel im Branchendialog so mit den Anbietern starke Innovationen und Anwendungsformen finden, die er mit seinem bisherigen Branchenwissen unter Umständen zunächst einmal gar nicht gesucht hat. Das ist ohne Frage ein echter Mehrwert für alle Marktakteure in unserer Branche!

Klarer Pflichttermin

Ein gut vorbereiteter Besuch der Hardware 2025 garantiert zudem einen effizienten Profiblick auf unsere Eisenwaren- und Werkzeugmärkte von morgen. Schneller und intensiver kann man den aktuellen Puls unserer vielschichtigen Branche nicht erfahren und im Branchendialog wie Gedankenaustausch neue Geschäftsideen für ein erfolgreiches Geschäftsjahr erarbeiten. Mit diesen Überlegungen ist der Messebesuch an der Hardware 2025 für alle aktiven Händler und Profis aus unserer Branche ohne Frage ein klarer Pflichttermin im kommenden Januar. Der Besuch unserer Fachmesse war noch nie einfacher und bequemer als heute: Alle Messebesucher können sich im Vorfeld digital registrieren und sich so schnell und bequem das Messticket für die Hardware 2025 sichern. Übrigens: wie in all den Jahren zuvor ist der Messebesuch für die Branchenakteure wiederum kostenlos, und der Tipp für eine bequeme Anreise zu unserer Hardware 2025 darf mit Verweis auf die SBB an dieser Stelle ebenfalls nicht fehlen. – Kurzum: Die Anreise zur Hardware 2025 ist für alle Profis und Experten aus unserer Branche einfach und bequem.

«Klein, fein und kompakt»

Was in Bezug auf unsere Fachmessen schon in der Vergangenheit Gültigkeit hatte, gilt auch für die Hardware 2025: «klein, fein und kompakt!» ist die Basis für die Entdeckung von innovativen Produkten oder ein klares Versprechen für innovative Geschäftsideen, die das anstehende Geschäftsjahr 2025 befeuern.

Hardware 2025: le dialogue au sein de la branche est indispensable!

Les visiteurs de notre salon Hardware 2025, qui se tiendra du 12 au 14 janvier 2025 au parc d'expositions de l'Allmend à Lucerne, pourront découvrir et prendre le fort pouls de notre fière branche de la quincaillerie et de l'outillage. Le salon Hardware 2025 réunira alors, pour la 14^e fois, les professionnels et les experts de la branche suisse de la quincaillerie et de l'outillage. La formule concrète du succès de notre salon Hardware 2025 se résume à l'avance en ces trois mots faciles à retenir: **«Avenir – Concentration – Dialogue»**. Un hall d'exposition moderne avec plus de 45 exposants fournit aux visiteurs du salon un échantillon représentatif des innovations et des nouveautés de notre branche économique.

En se basant sur notre formule concrète de succès, le visiteur du salon peut ainsi trouver, en dialogue avec les fournisseurs, des innovations fortes et des formes d'application qu'il ne cherchait peut-être pas du tout avec ses connaissances antérieures de la branche. C'est sans aucun doute une véritable valeur ajoutée pour tous les acteurs du marché dans notre secteur!

Un rendez-vous incontournable

Une visite bien préparée du salon Hardware 2025 garantit en outre un regard professionnel efficace sur nos marchés de la quincaillerie et de l'outillage de demain. Il n'existe aucun moyen plus rapide de prendre le pouls actuel intense de notre branche aux multiples facettes ni d'élaborer, en dialogue avec celle-ci, de nouvelles idées pour une année commerciale réussie. Avec ces considérations, la visite du salon Hardware 2025 est sans aucun doute un rendez-vous incontournable en janvier prochain pour tous les commerçants et professionnels actifs de notre branche. Jamais encore la visite de notre salon professionnel n'a été aussi simple et confortable qu'aujourd'hui: tous les visiteurs du salon peuvent s'enregistrer en ligne à l'avance pour obtenir vite et facilement leur billet d'entrée au salon Hardware 2025. D'ailleurs, comme les années précédentes, la visite du salon est à nouveau gratuite pour les acteurs de la branche, et pour un voyage confortable vers notre Hardware 2025, nous conseillons les CFF. En bref: le voyage à Hardware 2024 est simple et confortable pour tous les professionnels et experts de notre branche.

«Petit, raffiné et compact»

Ce qui était déjà valable par le passé en ce qui concerne nos salons professionnels l'est également pour Hardware 2025: «petit, raffiné et compact!» Ainsi s'ouvre la voie pour découvrir de produits innovants ou représente une promesse claire pour des idées commerciales innovatrices qui alimenteront l'exercice 2025 à venir.

Hardware+

Die Hardware 2025 vom 12. bis 14. Januar 2025 im Herzen der Schweiz hält alles bereit, um die Dynamik und Innovationskraft einer attraktiven und innovativen Branche den Messebesuchern gezielt näherzubringen.

Verpassen Sie also die alle 2 Jahre sich bietende Gelegenheit des Branchendialogs nicht und registrieren Sie sich am besten noch heute, dann können Sie mit hoher Konzentration und unternehmerischem Interesse drei interessante Messtage an unserer Hardware 2025 in Luzern geniessen.

Im Namen aller engagierten Aussteller und im Namen des Vorstandes von Swissavant und den verantwortlichen Partnern von der Messe Luzern AG heissen wir Sie schon heute herzlich willkommen und freuen uns gemeinsam mit Ihnen während drei interessanten Messtagen einen inspirierenden Branchendialog zu führen.

Christoph Rotermund

Geschäftsführer Swissavant –
Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt

«Konzentrierter, intensiver und professioneller kann man den Branchendialog mit den Profis aus unserer Branche nicht führen. Ein Messebesuch sorgt für einen innovativen Branchendialog und damit für neue, attraktive Geschäftsideen!», meint überzeugt Christoph Rotermund, Geschäftsführer von Swissavant.

Hardware 2025, qui se tiendra du 12 au 14 janvier 2025 au cœur de la Suisse, a tout prévu pour faire découvrir de manière ciblée aux visiteurs du salon le dynamisme et la force d'innovation d'une branche attrayante par ses nombreuses nouveautés.

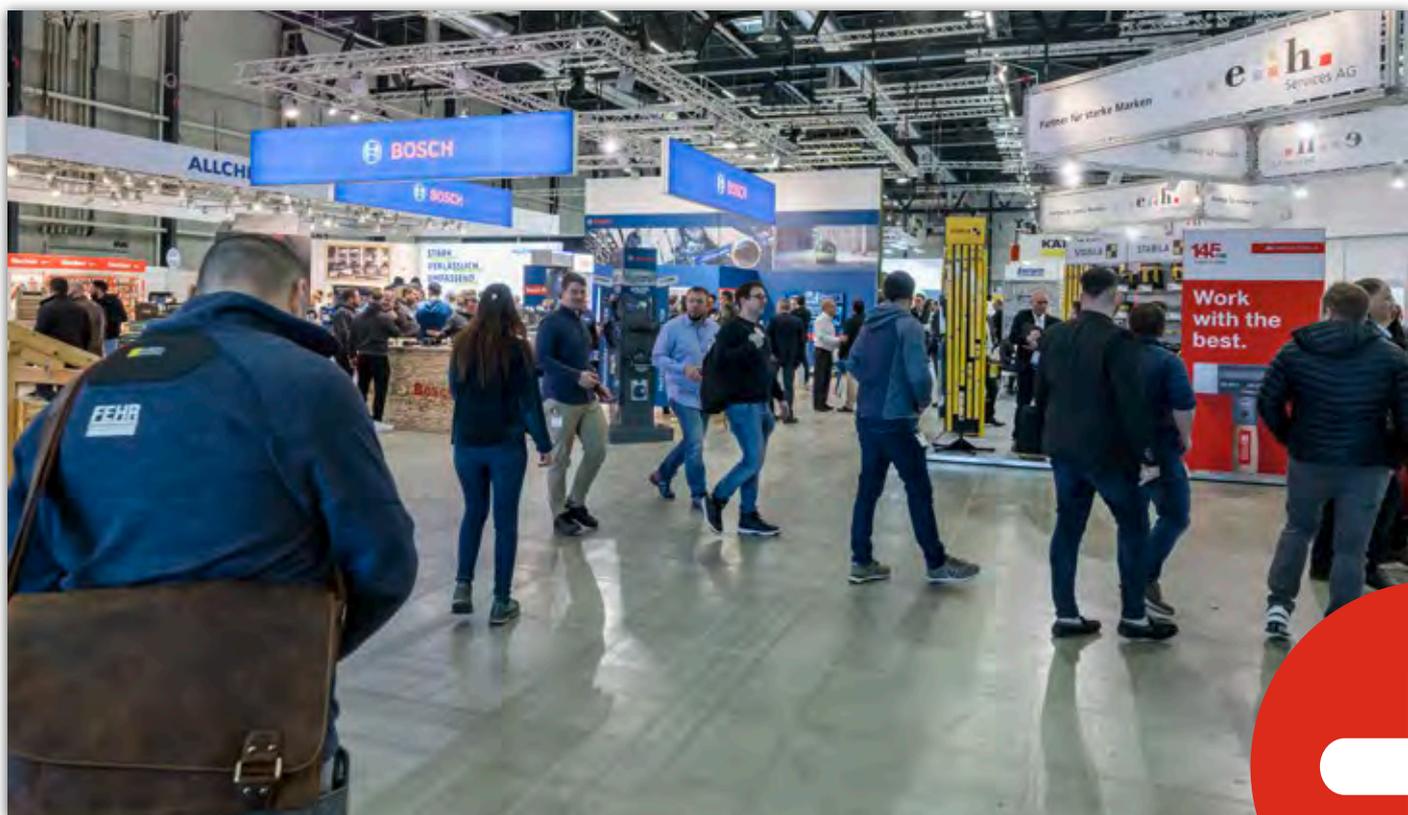
Ne manquez donc pas l'occasion qui vous est offerte tous les deux ans de dialoguer avec la branche en annonçant votre visite de préférence aujourd'hui-même. Vous pourrez alors profiter de trois jours de salon intéressants à notre Hardware 2025 à Lucerne avec beaucoup de concentration et d'intérêt entrepreneurial.

Au nom de tous les exposants engagés et du comité directeur de Swissavant et des partenaires responsables de Messe Luzern AG, nous vous souhaitons d'ores et déjà la bienvenue et c'est avec plaisir que nous dialoguerons avec vous pendant ces trois jours de salon hautement inspirants.

Christoph Rotermund

directeur de Swissavant –
Association économique Artisanat et Ménage

«On ne peut pas mener un dialogue de branche plus concentré, plus intense et plus professionnel avec les spécialistes de notre branche. La visite du salon ouvre la voie à un dialogue innovant et donc à des idées commerciales nouvelles et attrayantes!», estime avec conviction Christoph Rotermund, directeur de Swissavant.





Der effiziente Messebesuch

Das Messereschehen hat sich in den letzten Jahren deutlich verändert: Statt ums Kaufen und Verkaufen geht es heute viel mehr um Informationen und – noch viel wichtiger – um Kontakte. Damit Ihr Besuch der Hardware in Luzern, vom 12. bis 14. Januar 2025, ein voller Erfolg wird, hier aktuell die wichtigsten Tipps.

Visiter le salon efficacement

Le monde des salons professionnels a nettement changé ces dernières années: aujourd'hui, il ne s'agit plus d'acheter et de vendre mais d'information et, bien plus encore, de contacts. Pour que votre visite à Lucerne, du 12 au 14 janvier 2025, soit un succès total, voici les conseils les plus importants.



Was Messen so wertvoll macht, ist der persönliche Kontakt mit Anbietern, Lieferanten und Kunden. Aus dem persönlichen Gespräch erhält man die entscheidenden Impulse, die einen als Unternehmer weiterbringen.

Aus Namen werden Gesichter

Ausserdem erfahren Sie auf einer Messe, wer sich hinter den Namen Ihrer wichtigsten Geschäftspartner und Kunden verbirgt, zu denen Sie bisher vielleicht nur schriftlich oder telefonisch Kontakt hatten. Besuchen Sie also die Messe Hardware 2025, um Ihre Ansprechpartner persönlich zu treffen.

+ Lesen Sie hier weitere praktische Tipps:

Planen Sie Pausen ein

Denken Sie bei der Terminplanung auch an Ihren Biorhythmus und planen Sie Pausen ein, und zwar richtige Pausen, nicht ein Mittagessen mit einem Geschäftspartner in einem überfüllten Messerestaurant. Dagegen tun 15 Minuten an der frischen Luft einfach nur gut.

Starten Sie ausgeruht

So banal es klingen mag: Wichtig für den Erfolg Ihres Messebesuchs ist auch, dass Sie den Tag ausgeruht beginnen. Ihre Anreise sollte deshalb so kurz wie möglich sein. Wer nachts um drei Uhr aufstehen muss, um mit den ersten Besuchern um neun Uhr die Hallen zu stürmen, ist spätestens am Nachmittag nicht mehr aufnahmefähig.

So lohnt die Übernachtung

Versuchen Sie einfach, einen weiteren Termin in der Nähe des Messestandortes auf den Tag vor oder nach dem Messebesuch zu legen.

Ce qui fait la valeur des salons professionnels, c'est le contact personnel entre vendeurs, fournisseurs et clients. L'entretien personnel donne les impulsions décisives qui nous font avancer.

Des noms deviennent des visages

Au salon, vous pouvez découvrir en outre les personnalités que recouvrent les noms de vos partenaires commerciaux et des clients que vous ne connaissiez peut-être jusqu'alors que par écrit ou par téléphone. Visitez donc le salon Hardware 2025 pour rencontrer vos interlocuteurs en personne.

+ Vous pouvez lire ci-dessous d'autres conseils pratiques:

Prévoyez des pauses

Pensez aussi à votre biorythme en planifiant vos rendez-vous et prévoyez des pauses, pour une vraie détente, pas un dîner avec un partenaire commercial dans un restaurant bondé du salon. Un bol d'air frais de 15 minutes vous fera du bien.

Commencez la journée reposé

Cela peut vous sembler banal, mais il est important, pour le succès de votre visite, de commencer la journée bien reposé. Pour cette raison, votre voyage d'aller doit être le plus court possible. Si vous devez vous lever à trois heures du matin pour prendre les halles d'assaut à neuf heures avec les premiers visiteurs, vous ne serez plus réceptif l'après-midi.

Une nuitée qui rapporte

Essayez d'organiser un autre rendez-vous à proximité du lieu d'exposition le jour avant ou après le salon. De cette façon, une nuit à l'hôtel

Hardware+

So kann sich ein Hotel lohnen. Je früher Sie ein Zimmer buchen, desto besser. Die besten Ansprechpartner für eine günstige Unterkunft sind die entsprechenden Service-Stellen des Messeveranstalters. Denn die Messegesellschaft hat ein vitales Interesse daran, dass die Besucher nicht zu viel für ein Hotelzimmer bezahlen. Das Hotel kann durchaus ausserhalb von Luzern liegen und reisen Sie morgens stressfrei mit den öffentlichen Verkehrsmitteln an. So haben Sie ein günstiges Zimmer und sind in 30 Minuten stressfrei am Ziel.

Weg mit dem Ballast

Damit Sie den Messtag halbwegs entspannt beenden können, sollten Sie unbedingt eine Vorgabe berücksichtigen: Weg mit dem ganzen unnötigen Ballast! Für einen Messebesuch benötigen Sie nicht mehr als die eigenen Visitenkarten und einen Notizblock und vielleicht ein Diktiergerät. Ideen und Gesprächsergebnisse halten Sie auf dem Notizblock oder dem Diktiergerät fest. Je kürzer, desto besser! Benötigen Sie weitere Informationen von Ihrem Gesprächspartner, lassen Sie sich diese nach der Messe zusenden.

Effizientes Messegespräch

Die grösste Herausforderung ist für jeden Besucher das effiziente Messegespräch. Kurz und knackig sollte es sein. In 10 bis 15 Minuten kann man alle relevanten Informationen erhalten. Voraussetzung ist natürlich, dass Sie gut vorbereitet sind. Beim Messe-Talk geht es aber nicht nur darum, einen Fragenkatalog abzuarbeiten. Fast noch interessanter ist der Verlauf und damit die Qualität des Messegesprächs.

+ Folgende Fragen helfen bei der Beurteilung

- Wie schwierig war es, den richtigen Ansprechpartner zu finden?
- Wurden Sie angesprochen, oder mussten Sie Ihren Gesprächspartner suchen?
- Wie hat sich Ihr Gastgeber vorgestellt?
- Welche Fragen hat er an Sie gerichtet?
- Wie war die Nachbereitung, wurden alle Zusagen erfüllt?

Idealer Gesprächspartner

Und so sieht der ideale Gesprächspartner aus: Er geht auf Sie zu, stellt sich und das Unternehmen kurz vor. Ausserdem erklärt er, warum der Aussteller auf der Messe vertreten ist. Im Anschluss fragt er Sie nach Ihrem Unternehmen, Ihrer Funktion und Ihren Erwartungen an das Gespräch. Im Anschluss beantwortet er alle Ihre Fragen umfassend, aber in der gebotenen Kürze. Ein Profi weiss, dass Sie noch viele weitere Termine haben. Notieren Sie sich auf jeden Fall, welche verbindlichen Zusagen es gab, wenn beispielsweise ein speziell für Sie ausgearbeitetes Messeangebot erstellt werden soll.

Meister des Messe-Talks

Nicht immer findet man an den Messeständen einen kompetenten Ansprechpartner. Übernehmen Sie daher selbst aktiv die Gesprächsführung, wenn Ihr Gegenüber den Faden verliert. Die oben aufgelisteten Fragen können Ihnen dabei als gute Richtschnur dienen. Spätestens nach dem dritten Gespräch gewinnen Sie Sicherheit und werden zur Meisterin oder zum Meister des Messe-Talks.

peut valoir la peine. Plus vous vous y prenez tôt pour réserver une chambre, et mieux cela vaudra. Les meilleurs interlocuteurs pour un hébergement avantageux sont les services de l'organisateur du salon. En effet, la société organisatrice du salon a un intérêt vital à ce que les visiteurs ne payent pas trop cher leur chambre d'hôtel. L'hôtel peut parfaitement être situé en dehors de Lucerne, pourvu que vous puissiez vous rendre au salon le matin sans stress par les transports publics. Vous avez ainsi une chambre avantageuse et vous atteignez votre but en moins de 30 minutes.

Lâchez du lest

Pour pouvoir tenir le coup pendant toute une journée au salon, laissez absolument de côté les poids superflus. Pour visiter le salon, il suffit d'emporter vos cartes de visite et un bloc-notes, éventuellement un dictaphone. Vous notez les bonnes idées et le résultat des entretiens sur votre bloc-notes ou dans le dictaphone. Plus c'est court, mieux ça vaut. Si vous avez besoin d'informations supplémentaires de la part de votre interlocuteur, faites-les envoyer après le salon.

L'entretien efficace au salon

Le plus grand défi pour chaque visiteur est l'entretien efficace. Celui-ci doit être court et informatif. 10 à 15 minutes suffisent pour obtenir toutes les informations nécessaires à condition, évidemment, d'être bien préparé. Toutefois, lors d'un entretien au stand, il ne s'agit pas seulement de traiter un catalogue de questions. Le déroulement et la qualité de l'entretien sont presque encore plus intéressants.

+ Les questions suivantes aident à évaluer l'entretien

- Était-il difficile de trouver le bon interlocuteur?
- Vous a-t-on adressé la parole ou est-ce vous qui avez dû chercher votre interlocuteur?
- Comment s'est présenté votre hôte?
- Quelles questions vous a-t-il posées?
- Quel a été le suivi, tous les engagements ont-ils été tenus?

L'interlocuteur idéal

Voici le portrait de l'interlocuteur idéal: il s'avance vers vous, se présente, ainsi que son entreprise, en quelques mots. Il explique en outre pourquoi son entreprise expose au salon. Puis il vous questionne sur votre entreprise, votre fonction et sur ce que vous attendez de l'entretien. Ensuite, il répond de façon détaillée mais brève à toutes vos questions. Un professionnel sait que vous avez encore d'autres rendezvous. Notez en tout cas les engagements fermes qu'il a donnés, comme par exemple l'établissement d'une offre spécialement élaborée à votre intention.

Champion de l'entretien au stand

On ne trouve pas toujours un interlocuteur compétent aux stands du salon. Prenez donc la conduite de l'entretien en charge si votre vis-à-vis perd le fil. Les questions ci-dessus peuvent vous servir de fil conducteur. Au plus tard après le troisième entretien, vous gagnerez en assurance et vous deviendrez un champion de l'entretien au stand.





«Über den Tellerrand denken»

Ein Zufall, eine Idee, ein Statement: René Bannwart, Geschäftsführer der Allchemet AG, nutzt einen nachhaltigen Holzstand des Verbands Luzerner Schreiner, um an der Hardware 2025 mit Innovation und persönlichem Austausch zu überzeugen.

«Penser hors des sentiers battus»

Une coïncidence, une idée, une déclaration: René Bannwart, directeur d'Allchemet AG, utilise un stand en bois durable fourni par l'Association des menuisiers lucernois pour convaincre par l'innovation et les échanges personnels.



«Um die Bedürfnisse der Endkunden abzuholen und unsere Innovationen zu besprechen, arbeiten wir eng mit Berufsverbänden zusammen.»

René Bannwart, Geschäftsführer der Allchemet AG

«Pour recueillir les besoins des clients finaux et discuter de nos innovations, nous travaillons en étroite collaboration avec des associations professionnelles.»

René Bannwart, directeur d'Allchemet AG

Manchmal sind es Zufälle, die einen Stein ins Rollen bringen. So besuchte René Bannwart, Geschäftsführer der Allchemet AG, diesen Sommer die Geschäftsstelle vom Verband Luzerner Schreiner. Als Grossist bedient die Allchemet AG zahlreiche Fachhändler, auch jene aus der Schreinerbranche. «Um die Bedürfnisse der Endkunden abzuholen und unsere Innovationen zu besprechen, arbeiten wir eng mit Berufsverbänden zusammen. Deshalb bin ich regelmässig mit dem Schreinerverband im Austausch», erklärt René Bannwart.

So traf er bei der Kaffeepause Pius Duss, Bereichsleiter Kommunikation/Marketing beim Verband und zuständig für den Messeauftritt des Verbands an der Zentralschweizer Bildungsmesse «Zebi 2024». Duss berichtete ihm, dass der Verband einen neuen Stand aus Holz plane – modern und nachhaltig – aber das Budget strapazierte. René Bannwart, bekannt für seinen Innovationsgeist, hatte sofort eine Idee: «Warum den Stand nicht vermieten? Die Allchemet AG nimmt im Januar an der Hardware teil, wir könnten den Stand übernehmen.»

Parfois, ce sont des coïncidences qui font rouler une pierre. René Bannwart, directeur d'Allchemet AG, a visité cet été le bureau de l'Association des menuisiers lucernois. En tant que grossiste, Allchemet AG dessert de nombreux revendeurs spécialisés, y compris ceux du secteur de la menuiserie. «Pour recueillir les besoins des clients finaux et discuter de nos innovations, nous collaborons étroitement avec les associations professionnelles. C'est pourquoi je suis régulièrement en contact avec l'association des menuisiers», explique René Bannwart.

C'est ainsi qu'à la pause-café, il a rencontré Pius Duss, responsable du secteur Communication/Marketing de l'association et chargé de représenter l'association au salon professionnel de la formation de Suisse centrale «Zebi 2024». Duss lui a dit que son association envisageait un nouveau stand en bois – moderne et durable – mais que le budget était lourd. René Bannwart, connu pour son esprit d'innovation, a tout de suite eu une idée: «Pourquoi ne pas louer le stand? Allchemet AG exposant au Hardware en janvier, nous pourrions reprendre le stand.»



Hardware+

Nachhaltig auf mehreren Ebenen

Gesagt, getan. Die Allchemet AG wird sich nun an der Hardware vom 12. bis 14. Januar 2025 mit einem grossen Holzstand präsentieren, der von allen Seiten zugänglich ist. Bannwart ist überzeugt, dass dieser Auftritt nicht nur auffällt, sondern auch einen echten Mehrwert bietet. «Wir sprechen nicht nur von Nachhaltigkeit, wir leben sie», betont er. Passend dazu war eine Bedingung an den Standbau geknüpft: Er wird ausschliesslich mit Heco-Schrauben von Allchemet gebaut – eine clevere Verbindung von Markenvertretung und Öko-Bewusstsein.



Der Messestand der Luzerner Schreiner – fertig aufgebaut – an der Zentralschweizer Bildungsmesse «Zebi 2024».

Le stand des menuisiers lucernois – terminé – au salon de la formation de Suisse centrale «Zebi 2024».

Durable à plusieurs niveaux

Aussitôt dit, aussitôt fait. Allchemet AG se présentera au Hardware du 12 au 14 janvier 2025 avec un grand stand en bois accessible de tous les côtés. Bannwart est persuadé que cette présentation est non seulement frappante, mais qu'elle apporte également une réelle valeur ajoutée. «La durabilité, nous n'en parlons pas seulement, nous la vivons», souligne-t-il. Il y a toutefois mis une condition: que le stand serait construit exclusivement avec des vis Heco de Allchemet – une combinaison intelligente de représentation de la marque et de conscience écologique. Mais il ne s'agit pas seulement du stand lui-même. Pour Bannwart,



Das Standkonzept – nachhaltig und funktional – bewährt sich im Messebetrieb.

La conception du stand, à la fois durable et fonctionnel, a fait ses preuves au salon.

Doch es geht nicht nur um den Stand selbst. Für Bannwart steht der persönliche Austausch an der Hardware im Vordergrund. Die Allchemet AG möchte zeigen, wie wichtig Vertrauen und persönliche Begegnungen im Geschäft sind – ganz nach dem Motto: «Peoplesgeschäft passiert von Angesicht zu Angesicht. Unsere Messeziele haben sich verändert: Es geht nicht nur noch um Absatz, sondern darum, Geschäfte und Ideen anzustossen und in der Branche langfristig wichtig zu bleiben.»

c'est l'échange personnel au Hardware qui est primordial. Allchemet AG souhaite montrer à quel point la confiance et les rencontres personnelles sont importantes en affaires, en vertu du principe que «Les affaires se concluent en face à face entre les gens. Nos objectifs d'exposition aux salons ont changé: il ne s'agit plus seulement de vendre, mais aussi de lancer des affaires et des idées pour rester important dans la branche à long terme.»

Innovation und Genuss

Welche Neuheit das Unternehmen am Stand präsentiert, bleibt vorerst noch ein Geheimnis. Vorbeischaun lohnt sich aber auf jeden Fall: Denn auch bei der Verköstigung denkt René Bannwart über den Tellerrand hinaus. Der Kaffeesommelier Willy Zemp zeigt am Stand spannende Einblicke in die Welt des Kaffees und offeriert den perfekten Café Crème. Bannwart hat Willy Zemp übrigens an der Luga 2024 kennengelernt – natürlich per Zufall.

Innovation et plaisir

La nouveauté que l'entreprise présente au stand reste secrète pour l'instant. Mais une visite en vaut certainement la peine, car même pour la dégustation, René Bannwart pense «out of the box». Le sommelier Willy Zemp, spécialiste du café, présente au stand des aperçus fascinants du monde du café tout en offrant le café crème parfait. Bannwart l'a d'ailleurs rencontré au salon Luga 2024 – par hasards, bien sûr.



Für den Kaffeesommelier Willy Zemp ist Kaffee pure Leidenschaft.

Pour le sommelier Willy Zemp, le café est une passion pure.



ACTIROX **MAXIMALER** **ABTRAG.** **SCHNELLERER SCHLIFF.**

VSM ACTIROX Schleifmittel steigern
nachweislich Ihre Produktivität.

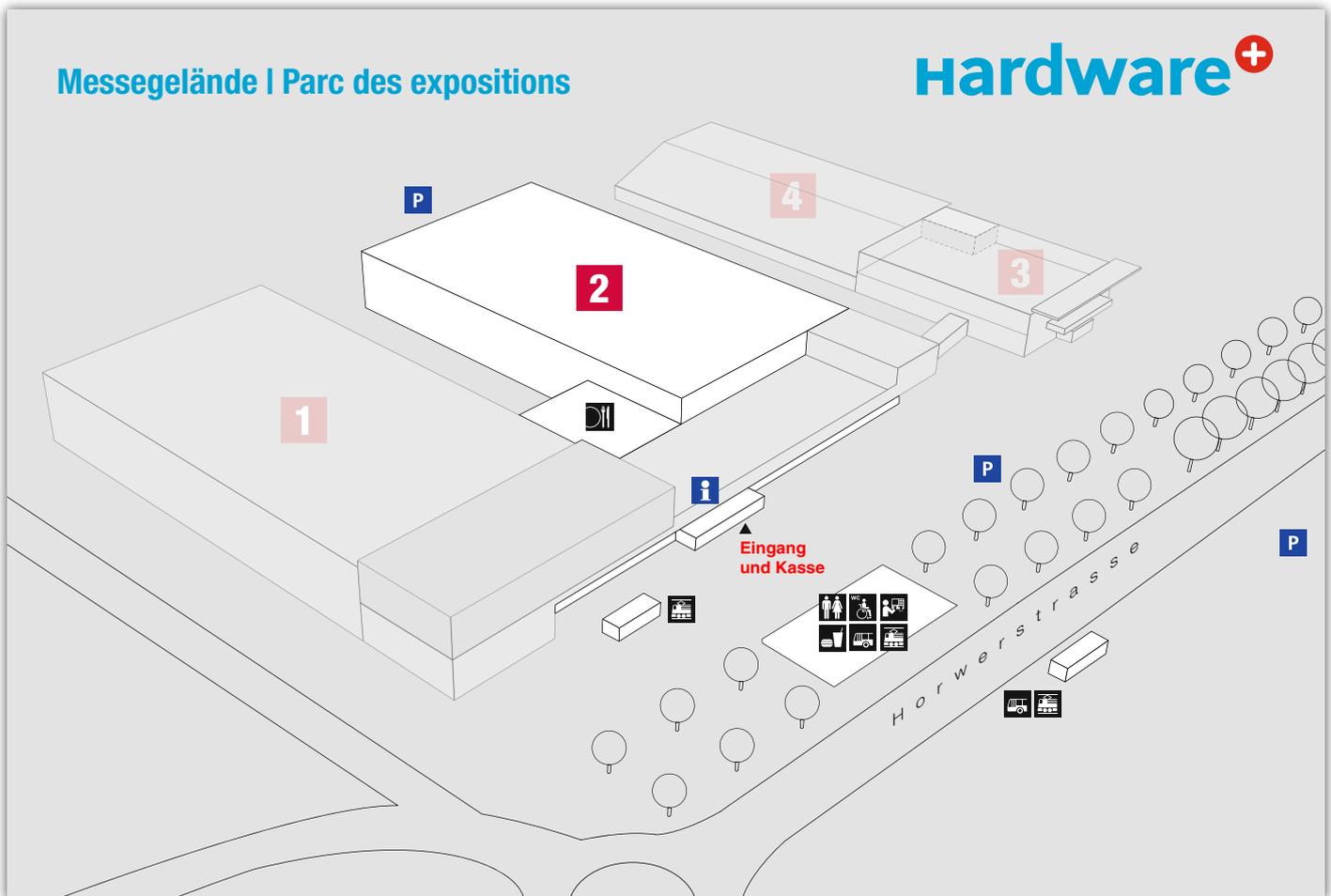
Neugierig? Hier erfahren Sie mehr:
www.actirox.com





So kommen Sie gut an

Comment nous rejoindre



Mit dem ÖV

Ab Bahnhof Luzern fahren Sie mit der S-Bahn im Viertelstundentakt. (Abfahrt jeweils um xx.12, xx.27, xx.42 und xx.57 Uhr) und steigen 2 Minuten später direkt an unserer Haltestelle Allmend/Messe aus. Mit der Buslinie 20 erreichen Sie die Hardware ab Bahnhof Luzern in 8 Minuten.

Mit dem Auto

Verlassen Sie die Autobahn A2 bei der Ausfahrt Luzern-Horw. Folgen Sie der Signalisation «Allmend/Messe». Um das Messegelände finden Sie diverse Parkmöglichkeiten. Die Parkplätze sind kostenpflichtig.

Transports publics

S-Bahn (R.E.R.): S4/5 depuis la gare de Lucerne (toutes les 15 minutes: à xxh12 / xxh27 / xxh42 et xxh57) jusqu'à la station «Allmend/Messe».
Bus: prendre la ligne 20 à partir de la gare de Lucerne jusqu'à l'arrêt «Allmend/Messe».

En voiture

Quitter l'autoroute A2 à la sortie Luzern-Horw, suivre les signaux «Allmend/Messe». Il existe différentes possibilités de se garer près du salon. Les places de stationnement sont payantes.



Ausstellerverzeichnis 2025

Liste des exposants 2025

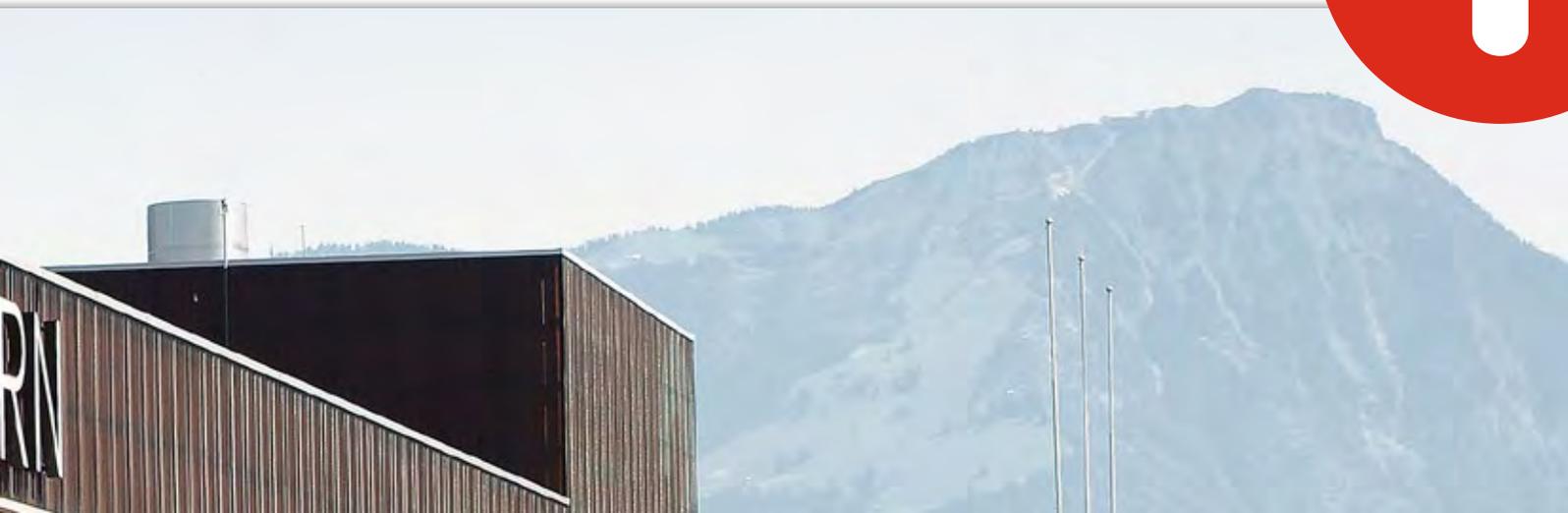
Firma / Maison	Stand	Firma / Maison	Stand
ABUS Schweiz AG	A 2000	Metabo (Schweiz) AG	A 2005
Allchemet AG	B 2033	nexMart Schweiz AG	Foyer
BRUNOX AG	A 2012	Niederberger + Co. AG	A 2003
cimco-INTERNATIONAL GmbH	A 2008	Nordride AG	E 2063
Curion Business Software AG	A 2002	Pensionskasse Merlion	Foyer
e + h Services AG	B 2031	PFERD-VSM (Schweiz) AG	B 2037
FEIN Suisse AG	C 2045	PREBENA AG Schweiz	E 2067
Festool Schweiz AG	A 2007	Premium Tools AG	D 2058
Förderstiftung polaris	Foyer	Profix AG	E 2061
H. Maeder AG	C 2043	R. Peter AG	E 2074
HB Systeme GmbH	E 2071	Robert Bosch AG	C 2041
HSI HERMANN SCHWERTER GmbH	A 2004	Robert Rieffel AG	A 2010
Hultafors Group Switzerland AG	E 2076	Sika Footwear A/S	E 2063b
Hymen Leichtmetallbau GmbH & Co. KG	A 2014	SpanSet AG	E 2075
Isaberg Rapid AB	E 2067	Stanley Works (Europe) GmbH	D 2055
Kärcher AG	D 2051	Steinemann AG	A 2001
Karl Ernst AG	A 2020	Suprabeam Schweiz AG	E 2079
KRAFTWERK Schweiz AG	A 2009	Swissavant	Foyer
Lectra Technik AG	E 2073	Techtronic Industries Central Europe GmbH	B 2035
Ledlenser GmbH & Co. KG	A 2010b	UB Sports GmbH	E 2079
mamutec AG	A 2006	Widmer AG	D 2053
MAPO AG	E 2065	ZARGES GmbH	C 2047
MAX HAURI AG	A 2008		
META Lagertechnik Ges.m.b.H.	B 2036		



Zum digitalen Ausstellerverzeichnis



Index en ligne des exposants



STANDBESPRECHUNGEN | PRÉSENTATIONS DES STANDS



> Halle 2, Stand A 2000

Erleben Sie die ABUS-Welt

Erleben Sie die innovative ABUS-Welt in unserem neuen Eventmobil und profitieren Sie von einem einmaligen Messeangebot.

Unter anderem präsentieren wir Ihnen die folgenden Produkte-Highlights:

Das vielseitige **Data-on-Card Zutrittskontrollsystem ABUS TECTIQ** für gewerbliche und öffentliche Gebäude ist ein vielseitig einsetzbares Zutrittskontrollsystem, das eine wirtschaftliche und zukunftssichere Lösung für jedes Gebäude darstellt. TECTIQ ist zudem einfach mit mechanischen ABUS Integral Pro Schliessanlagen kombinierbar.

Die **ABUS Industrieschutzhelme nach EN 397** sind ein unverzichtbarer Begleiter für die Sicherheit in vielen Arbeitsumgebungen, sei es auf der Baustelle, in der Industrie oder anderen risikoreichen Arbeitsbereichen. Wir präsentieren Ihnen zudem den **Premium-Schutzhelm SPECTOR für Kletterer und Aktivitäten in der Höhe (EN 12492)** und den **Schutzhelm für Elektriker (Elektrikerhelme)** welche den strengen Vorgaben der **EN 50365** entspricht und umfassenden Schutz vor elektrischen Schlägen bietet.

Machen Sie mit ABUS One Ihren Alltag smart, von der Haus- oder Wintergartentür im Smart Home bis zum Veloschloss auf der nächsten Tour. Sie können bequem Zugriffe teilen, alle Ihre smarten ABUS One Geräte in der übersichtlichen ABUS One App verwalten und behalten immer den Überblick über deren Nutzung.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch bei uns am Stand!



> Halle 2, Stand B 2033

STARK – VERLÄSSLICH – UMFASSEND

Anlässlich der Hardware-Messe präsentieren wir Ihnen unsere spannenden Neuheiten. Folgen Sie dem verlockenden Kaffeeduft und Sie werden unseren Stand schnell finden. Geniessen Sie einen von Willy Zemp (Kaffee-Sommelier aus Schüpfheim) persönlich zubereiteten Kaffee und lassen Sie sich von den vielfältigen Highlights an unserem Stand begeistern.

Unser Messestand zeichnet sich durch eine hohe Ökobilanz aus, sodass Sie nicht nur die besten Produkte, sondern auch nachhaltige Lösungen erleben können. Wir sind stolz darauf, Ihnen innovative und umweltfreundliche Optionen zu bieten, die unsere gemeinsame Zukunft positiv beeinflussen.

Zusätzlich informieren wir Sie gerne über unsere weiteren Dienstleistungen und wie wir Sie auch in Zukunft getreu unserem Motto: stark, verlässlich und umfassend unterstützen können. Ihre Zufriedenheit und Ihr Vertrauen sind uns besonders wichtig und wir freuen uns darauf, Ihnen persönlich zu begegnen und Ihre Fragen zu beantworten.

Mehr verraten wir Ihnen gerne direkt an unserem Messestand. Wir freuen uns auf Ihren Besuch und den persönlichen Austausch.

Ihr Allchemet AG Team



> Halle 2, Stand C 2041

Herzlich Willkommen bei BOSCH an der Hardware

Echte Profis wissen, was sie brauchen und wo sie es finden:

Die Hardware bietet uns eine hervorragende Gelegenheit, unsere Position als führender Anbieter von Elektrowerkzeugen und innovativen Lösungen zu festigen und unsere Kunden und Partner über die neuesten Entwicklungen in unserem Portfolio zu informieren.

Besuchen Sie unseren Messestand und entdecken Sie die neuesten Innovationen und Neuheiten im Bereich der Bosch Power Tools. Erfahren Sie mehr über unsere fortschrittlichen Werkzeuge und Technologien, die Ihnen helfen, Ihre Projekte effizienter und präziser zu erledigen. Unsere Experten stehen Ihnen zur Verfügung, um Ihnen alle Informationen zu unseren Produkten zu geben und Ihnen zu zeigen, wie Sie von unseren Innovationen profitieren können. Machen Sie sich bereit, die Zukunft des Werkzeughandwerks zu erleben!

Wir sind stolz darauf, regelmässig an der Messe teilzunehmen und freuen uns darauf, unsere neuesten Innovationen und Produkte präsentieren zu können.

Bringen Sie Ihr Verkaufsteam mit und besuchen Sie uns an der Hardware 2025.

Wir freuen uns auf Sie!
Ihr Bosch Team



www.brunox.swiss

> Halle 2, Stand A 2012

BRUNOX® der Korrosionsschutz Garant

BRUNOX bietet nicht nur präventive Korrosionsschutzprodukte, sondern auch die Lösung für die effiziente Rostsanierung an mit BRUNOX epoxy.

BRUNOX Turbo-Spray ist der Allrounder, der Superlative für die Industrie-, Gewerbe- und Do-it-Anwender. Er überzeugt mit seiner Kriechfähigkeit, Korrosionsschutz-, Schmier- und Reinigungswirkung.

BRUNOX LUB&COR ist 4-facher Korrosionsschutz-Testsieger, sichert Halbfabrikate, Maschinen und Bauteile während der Zwischenlagerung, des Transports und beim Einsatz in Feuchträumen oder in Meeresnähe. Er garantiert Korrosionsschutz bis zu 5 Monate outdoor, bis zu 1 Jahr im überdachten Aussenbereich und bis zu 3 Jahre indoor. Und er ist das allwetter- und winterharte Schmiermittel für Outdoor-Geräte, Maschinen, Krahnbahnen, Ketten, Tore usw.

BRUNOX IX 100, die High-Tec Korrosionsschutz-Wachsversiegelung schützt vor Salzwasser und aggressivstem Klima. Wer seine Güter nicht rechtzeitig mit diesen präventiven BRUNOX Korrosionsschutzprodukten geschützt hat, kann den Rost mit dem patentierten Rostsanierer und Grundierer, **BRUNOX epoxy** in nur 3 Schritten effektiv besiegen.

BRUNOX Top-Lock garantiert jedem Schloss ein langes Schlossleben, schützt vor Vereisung, hält sämtliche Beschläge optimal gängig und verharzt garantiert nicht.

Alle **BRUNOX Produkte** sind frei von Nanopartikeln, PTFE, Silikon, Schwermetall und mineralischen Säuren.

Gerne beraten wir Sie an unserem Stand.

curion
business software

www.curion.net

> Halle 2, Stand A 2002

Zeit fürs Wesentliche?

Es war einmal in einem kleinen Dorf. Dort lebte Thomas, der einen Eisenwarenladen hatte. Er war mit Nicole verheiratet und hatte zwei Söhne.

Thomas war ein fleissiger Unternehmer. Sein Alltag war so vollgepackt, dass er manchmal nicht wusste, ob er gerade eine E-Mail beantwortete oder den Kaffee umrührte. Doch seine wahre Leidenschaft war seine Familie und sein Garten, wo er sich als heimlicher Tomatenflüsterer betätigte.

Als er gehetzt über den Markt lief, traf er Markus, einen Freund aus dem Gewerbeverein. Markus schlenderte über den Markt, als hätte er alle Zeit der Welt. «Worum so gestresst?» «Ach, immer viel z'veiel z'tue», antwortete Thomas, «äs henggt afang aa.» Da erzählte Markus von einem magischen Mittel, das ihm helfen könnte, mehr Zeit fürs Wesentliche zu finden. Neugierig, aber auch skeptisch hörte Thomas zu.

Markus offenbarte ihm, womit er Arbeiten verkürzen und Zeit gewinnen konnte. Zum Beispiel, anstatt jeden Morgen Listen mit neuen Preisen zu prüfen und Etiketten manuell auszudrucken, warteten die bei ihm schon im Drucker. Und wenn der Webshop mal nicht laufe, sei der Neustart automatisch initiiert worden, bevor er «Oh nein!» sagen könne.

Thomas setzte die Tipps von Markus um und gewann kostbare Zeit, die er mit seiner Familie im Garten verbrachte. Die Tomaten gediehen so prächtig, dass er sie auf dem Markt verkaufte und Markus sein bester Kunde wurde.

Besuchen Sie unseren Stand und reden wir darüber, wie Sie mehr Zeit für Ihre Tomaten gewinnen.



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

> Halle 2, Stand B 2031

Geballte Kompetenz unter einem Dach

Erstmals präsentieren sich die e + h Services AG und Puag AG gemeinsam auf einem Stand und vereinen damit ihre Stärken im Grosshandel. Als führende Partner mit breitem Sortiment und langjähriger Expertise bieten wir massgeschneiderte Lösungen für den Einzel- und Grosshandel.

Am Stand erwartet Sie eine beeindruckende Markenwelt mit Highlights von Alpen, Alfer, Akzo, Bahco, Bessey, Birchmeier, Craft Tools, E-Coll, Famag, Fortis, Forum, Hit, Huber, Irega, Lugato, Meister, Novus, Pattex, Proxxon, Sika, Stabila, Steinel, Tesa, Varta, WD-40, Zeintra

PB Swiss Tools präsentiert aktuelle Neuheiten und Sie erfahren an Demomodulen einiges zum LED-Phasenprüfer wie auch zum Swiss-Grip Evo.

Zudem stellen wir inspirierende Verkaufsfächen-Layouts vor, die Ihnen praktische Anregungen bieten. Unser Verkaufsteam freut sich darauf, Sie zu begrüssen und Ihnen die neuesten Produkte und Lösungen zu präsentieren! In unserem kleinen Bistro haben Sie zudem die Möglichkeit bei einem Apéroplättchen vertiefte Gespräche zu führen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch in Luzern.

STANDBESPRECHUNGEN | PRÉSENTATIONS DES STANDS

FESTOOL

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

> Halle 2, Stand A 2007**Festool an der Hardware 2025**

Seit 100 Jahren vom Handwerk inspiriert. Festool feiert dieses Jahr 100-jähriges Jubiläum und wartet an der Hardware 2025 mit hochwertigen und zukunftsweisenden Produktneuheiten auf.

Robust, flexibel und kraftvoll – die neuen Absaugmobile CT 26, 36 und 48 EI sind wahre Multitalente.

Zur intuitiven Steuerung hat sie Festool mit einer Touch-Bedienung ausgestattet. Mit der fest installierten Bluetooth-Schnittstelle lassen sich die Sauger per Akku-Werkzeug oder Fernbedienung automatisch starten und mit der Festool-App vernetzen. Weitere praktische Details erhöhen den alltäglichen Komfort. Die AUTOCLEAN-Modelle (AC) trumpfen mit effektiverer, automatischer Filterabreinigung.

Ihr in der Werkstatt oder an schwer zugänglichen Orten – der neue Akku-Exzentrerschleifer ETSC 2 bietet maximale Bewegungsfreiheit beim Schleifen.

Ein integrierter LED-Lichtring verbessert die Sicht auf die Oberfläche und deckt Unebenheiten schon während des Schleifens auf. Seine exzentrische Schleifbewegung erzielt eine hervorragende Oberflächenqualität – ganz ohne teure Nacharbeit. Für einen schnellen Arbeitsfortschritt sorgt der leistungsstarke 4,0 Ah Akku. Er ist kompatibel mit allen 18 Volt Akku-Werkzeugen und Ladegeräten. Dank seiner niedrigen Bauhöhe liegt der ETSC 2 optimal in der Hand und ermöglicht komfortables Schleifen – egal ob auf der Ebene oder über Kopf.

Festool Schweiz AG
 Moosmattstrasse 24
 8953 Dietikon
 www.festool.ch
 Customerservice-ch@festool.com

FLEX
this is performance**> Halle 2, Stand A 2003****Die einzige, unkomplizierte Garantie: «Swiss-Edition» von FLEX!**

Sind Sie es leid, wertvolle Zeit für Garantieverlängerungen zu verschwenden? Haben Sie genug von Erklärungen, was muss registriert werden und was nicht?

Neu bietet FLEX ab 01.01.2025 die unkomplizierteste und einfachste Garantieabwicklung an; die Swiss-Edition!

Erfahren Sie mehr über diese einzigartige Dienstleistung von FLEX Schweiz, am Stand von Niederberger + Co. AG.

Qualität und Service steht für uns als Fachhandelspartner an oberster Stelle. Kommen Sie vorbei, wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Ihr FLEX TEAM Schweiz


h. maeder
 professional cutting tools

H. Maeder AG
 8050 Zürich
 www.maeder.ch

> Halle 2, Stand C 2043**Die neue Art des Bohrens**

SiteH3ero – Metallbearbeitung in einer neuen Dimension

Tauchen Sie ein in eine völlig neue Dimension des Bohrens, Aufbohrens und Gewindeschneidens. Lassen Sie sich von der innovativen Technik beeindrucken. Erleben Sie live wie zäher Stahl mühelos bearbeitet wird – schnell, sicher und effizient!

Zobo – der ultimative Holzbohrer

Erleben Sie die Perfektion: 100% Qualität, die beeindruckt! Mit geschliffenen Schneiden, die mühelos durchs Material gleiten, bohren Sie an Stellen, die für andere Bohrer unerreichbar sind. Testen Sie die Zobo-Bohrer und das passende Zubehör direkt vor Ort!

Tivoly – Die Nr. 1 für Metallbohren

Entdecken Sie den Favoriten des Schweizer Fachhandels, wenn es um präzises Bohren in Metall geht. Erleben Sie den Unterschied bei uns am Stand – live und zum Anfassen!

Stern – eine Bohrerlänge voraus

Der revolutionäre Forstnerbohrer mit drei Hauptschneiden für schnellen Vorschub, selbstschneidender Dreikant-Spitze und Spezialstahl für hohe Standzeit. Sauber und ausrissfrei, perfekt für präzise Bohrungen mit minimalem Aufwand.

Starrett – Der Lochsäge-Spezialist

Seit über 60 Jahren bewährt und bereit für jede Herausforderung. Egal welches Material Sie bearbeiten, Starrett hat die passende Lochsäge für Sie.

Völkel –

Gewindeschneiden und Reparaturen

Ob Gewindeschneiden oder die Reparatur von Gewinden – Völkel bietet Ihnen professionelle Lösungen. Lassen Sie sich die Einsatzmöglichkeiten zeigen!



> Halle 2, Stand C 2043

La nouvelle façon de percer

SiteH3ero – Une nouvelle dimension pour travailler le métal

Entrez dans une toute nouvelle dimension du perçage, de l'alésage et du taraudage. Laissez-vous impressionner par la technique innovante. Découvrez en direct comment l'acier est travaillé sans effort, de manière rapide, sûre et efficace!

Zobo – la mèche à bois par excellence

Faites l'expérience de la perfection: une qualité à 100% qui impressionne! Avec des lames affûtées qui glissent sans effort à travers le matériau, vous percerez dans des endroits que les autres ne peuvent pas atteindre. Testez les forets Zobo et les accessoires correspondants directement sur place!

Tivoly – Le numéro 1 pour le perçage des métaux

Découvrez le favori du commerce professionnel suisse lorsqu'il s'agit de percer avec précision dans le métal. Venez voir la différence sur notre stand – en direct!

Stern – une longueur de foret d'avance

Le foret Forstner révolutionnaire avec trois tailants principaux pour une avance rapide, une pointe de centrage et un acier spécial pour une durée de vie élevée. Propre et sans éclats, parfaite pour des perçages précis avec un minimum d'efforts.

Starrett – Le spécialiste des scies cloche

Éprouvé depuis plus de 60 ans et prêt à relever tous les défis. Quel que soit le matériau que vous travaillez, Starrett a la scie cloche qui vous convient.

Völkel – Taraudage et réparation

Qu'il s'agisse de taraudage ou de réparation de filets, Völkel vous propose des solutions professionnelles. Laissez-nous vous montrer les possibilités d'utilisation!



> Halle 2, Stand E 2076

Ein Partner auf den man sich verlassen kann

Besuchen Sie uns und lernen Sie unsere Neuheiten kennen:

Snickers Workwear

Snickers Workwear ist eine der führenden Marken in der Arbeitskleidungsbranche in Europa und bietet hochwertige Berufskleidung für Profis mit höchsten Ansprüchen an Sicherheit, Schutz und Funktionalität bei der Arbeit.

Solid Gear

Solid Gear liefert den perfekten Sicherheitsschuh für den professionellen Handwerker. Sicherheit und Perfektion stehen im Vordergrund und deshalb zählt jedes Detail. Beim Anprobieren spürt man sofort die Leidenschaft, mit der produziert wird.

Hultafors

Hultafors ist eine führende internationale Marke für innovative, hochmoderne Handwerkzeuge mit bestmöglicher Funktionalität, Präzision und Zuverlässigkeit für Industrie und Handwerk.

CLC

CLC entwickelt die nächste Generation der Werkzeugaufbewahrung sowie Werkzeugtaschen und Handschuhe. Bei der Entwicklung von Produkten achten wir auf jedes Detail, auf das Material, das Muster, die Rückseite, die Nähte, die Verstärkung, die Bindung, wie der Stoff liegt. Wir nehmen die Qualität genau unter die Lupe, denn wenn wir unseren Namen auf etwas setzen, ist das mit Stolz verbunden.

Hellberg

Hellberg Safety entwickelt und liefert Gehörschutz, Gesichtsschutz und Kommunikationslösungen für alle, die übermässig stark durch Lärm bei der Arbeit betroffen sind.

Un partenaire fiable

Rendez-nous visite pour faire connaissance avec nos nouveautés:

Snickers Workwear

Snickers Workwear est l'une des marques phare de l'industrie de vêtements de travail en Europe. Elle propose des vêtements de travail de pointe pour les artisans qui exigent le meilleur en matière de sécurité au travail, de protection et de fonctionnalité.

Solid Gear

Solid Gear est la marque de chaussures de sécurité ultime pour les professionnels. Pour nous, seule la perfection fera l'affaire et chaque détail a son importance. Essayez tout simplement nos chaussures pour découvrir notre passion pour la fabrication de chaussures.

Hultafors

Hultafors est une marque internationale de grande qualité proposant de l'outillage à main innovant et ultramoderne doté des meilleures fonctionnalités, précision et fiabilité possibles. Conçu pour les secteurs de la construction et de l'industrie.

CLC

La CLC développe la prochaine génération de stockage d'outils ainsi que des sacs à outils et des gants. Lorsque nous développons des produits, nous prêtons attention à chaque détail, le matériau, le motif, le support, les coutures, le renforcement, le tissage, la façon dont le tissu est posé. Nous examinons de près la qualité car lorsque nous apposons notre marque sur quelque chose, c'est avec fierté.

Hellberg

Hellberg Safety développe et fournit des solutions de protection auditive, de protection du visage et de communication pour toutes les personnes exposées à un bruit excessif au travail.

STANDBESPRECHUNGEN | PRÉSENTATIONS DES STANDS



> Halle 2, Stand D 2051

Ein geballtes Feuerwerk an Innovationen

Das Familienunternehmen Kärcher gilt heute als der weltweit führende Anbieter von effizienten, ressourcenschonenden Reinigungssystemen. Innovation und das Streben nach der besseren Lösung zeichnen das Unternehmen aus. An der Hardware 2025 stellen die Reinigungsprofis dem Fachhandel ein geballtes Feuerwerk an Neuheiten vor.

Für das professionelle Einsatzgebiet präsentiert der Weltmarktführer unter anderem im Bereich Hochdruck die brandneuen, kraftvollen und ergonomischen Heisswasser-Hochdruckreiniger der HDS Kompaktklasse, sowie das innovative Hochdruckzubehör eco!Booster für maximale Reinigungseffizienz bei minimalem Ressourcenverbrauch.

Als weiteres Highlight lanciert Kärcher ein vollständig neues Portfolio an nachhaltigen Trockensaugern. Die kabelgebundenen Geräte T 10/1 und T 15/1 sowie die Akkuvarianten T 10/1 Bp und 15/1 Bp (basierend auf der Akkuplattform Battery Power+ aus dem Kärcher Battery Universe) bestehen zu 45 Prozent aus Rezyklat. Die Modelle verfügen über 10 bzw. 15 Liter-Behälter, sind im Standard-Lieferumfang mit Parkettdüse und weiterem Zubehör ausgestattet und können optional mit HEPA 14-Filter ausgerüstet werden.

Mit 52 dB(A) sind die neuen Geräte sehr leise und das schlanke Design sorgt dafür, dass die Sauger sich ergonomisch transportieren und gut verstauen lassen.

Überzeugen Sie sich selber und besuchen Sie uns an der Hardware in Halle 2 am Stand D 2051. Tauchen Sie ein in eine Welt, welche Sauberkeit neu definiert, entdecken unser neues Standkonzept und lassen sich von unserem Barista verwöhnen.

Un feu d'artifice concentré d'innovations

L'entreprise familiale Kärcher est aujourd'hui considérée comme le leader mondial des systèmes de nettoyage efficaces ménageant les ressources. L'innovation et la recherche de la meilleure solution caractérisent l'entreprise. Lors du salon Hardware 2025, les professionnels du nettoyage présenteront au commerce spécialisé un concentré de nouveautés.

Pour les applications professionnelles, le leader mondial présente, entre autres dans le domaine de la haute pression, les tout nouveaux nettoyeurs haute pression à eau chaude puissants et ergonomiques de la classe HDS compacts, ainsi que l'accessoire haute pression innovant eco!Booster pour une efficacité de nettoyage maximale avec une consommation minimale de ressources.

Autre point fort, Kärcher lance une gamme entièrement nouvelle d'aspirateurs à sec durables. Les appareils filaires T 10/1 et T 15/1 ainsi que les batteries T 10/1 Bp et 15/1 Bp (basées sur la plateforme de batterie Battery Power+ de Kärcher Battery Universe) sont constitués à 45% de recyclat. Les modèles disposent de réservoirs de 10 ou 15 litres, sont équipés en standard d'une buse de parquet et d'autres accessoires et peuvent être équipés en option de filtres HEPA 14. Avec 52 dB(A). Les nouveaux aspirateurs sont très silencieux et leur design élancé garantit un transport ergonomique et un rangement optimal.

Venez vous en convaincre en nous rendant visite à la halle 2, stand D 2051. Plongez dans un monde qui redéfinit la propreté, découvrez notre nouveau concept de stand et laissez-vous dorloter par notre barista.



PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch

> Foyer

Zukunft heute.

«Zukunft heute.» – Das ist der prägnante, einprägsame Slogan der Pensionskasse Merlion für unsere Branche, die branchen- und mitgliedergerechte BVG-Vorsorgelösungen bereithält.

Die PK Merlion vereint aber nicht nur die Branche im Vorsorgebereich, sondern ist für alle Marktpartner ein Garant für eine sichere und damit unbekümmerte Altersvorsorge. «Zukunft heute.» bringt treffend den strategischen Vorsorgegedanken der PK Merlion zum Ausdruck und unterstreicht das kollektive Gedankengut einer modernen Vorsorge für eine ganze Branche.

Alle Messebesucher sind herzlich eingeladen, den Messestand der PK Merlion zu besuchen.

Der PK Merlion können sich sowohl Unternehmen der Eisenwaren-, Werkzeug-, Beschläge-, Sicherheits- und Haushaltsartikelbranche als auch Unternehmen aus anverwandten wie technischen Wirtschaftszweigen anschliessen und so von den attraktiven Vorsorgelösungen mit markt- und branchengerechten, zukunftsweisenden Konditionen profitieren.

Gerne beraten und informieren wir Sie persönlich und individuell während den drei Messetagen.

merlion
PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch

> Foyer

L'avenir aujourd'hui.

«L'avenir aujourd'hui.» – tel est le slogan concis et facile à retenir de la caisse de pensions Merlion qui propose des solutions de prévoyance LPP correspondant aux besoins des membres de notre branche.

Non seulement la CP Merlion regroupe toute la branche dans le domaine de la prévoyance, mais elle se porte aussi garante d'une prévoyance vieillisse sûre et sans souci. «L'avenir aujourd'hui» exprime de façon pertinente le principe stratégique de prévoyance de la CP Merlion et souligne l'idée collective d'une prévoyance moderne pour toute une branche.

Tous les visiteurs du salon sont cordialement invités à se rendre au stand de la CP Merlion.

Les entreprises des branches de la quincaillerie, de l'outillage, des ferrements, de la sécurité et des articles de ménage ainsi que les entreprises de branches économiques apparentées et techniques peuvent s'affilier à la CP Merlion pour profiter des solutions de prévoyance attrayantes et préfigurant l'avenir proposées à des conditions répondant à la situation du marché et de la branche.

Nous vous conseillerons volontiers et vous informerons personnellement et individuellement pendant les trois jours d'ouverture du salon.

META at all levels

META Lagertechnik Ges.m.b.H.
Gewerbestraße 1 / Objekt N7
2351 Wiener Neudorf (Österreich)
www.meta-online.com

> Halle 2, Stand B 2036

META Lagertechnik

META Lagertechnik zum ersten Mal mit dabei an der Hardware Luzern!

META Lagertechnik ist Ihr Partner in Österreich, der Schweiz und Italien für hochwertige, ausgereifte Komplettlösungen für stationäre und dynamische Regaltechnik. Als international erfolgreicher Systemanbieter bieten wir für jede Anforderung und Grössenordnung das ideale Regal – vom Fachbodenregal bis zu geschosshohen Anlagen und Fördertechniksystemen, von der ersten Beratung bis zum fertigen Produkt inkl. zertifizierter Regalinspektion.

In den Bereichen Regalbau und Lagertechnik verfügt META über umfassendes Produkt-Know-how, Erfahrung und Praxiswissen in den Bereichen Technik, Montage, Statik usw. Die Spezialisten von META sind vonseiten des Verbands auch bei der Gestaltung der Sicherheitsnormen eingebunden und garantieren Ihnen so neben einer erstklassigen Prüfqualität während der Regalinspektion auch hohe Lösungskompetenz bei Empfehlungen für Reparaturen, Teiletausch und Neubeschaffung.

Auf der Hardware Luzern haben Sie die Möglichkeit, sich auch über die Produkte von META-ILS zu informieren. META-ILS steht für ganzheitlich gedachte, umfassende Lösungen in den wichtigsten Bereichen der Lagerautomatisierung – von Regal- und Lagertechnik über Transport, Kommissionierung und Identifikation bis hin zur Sortierung, IT-Lösungen, Planung und Analyse sowie Service.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch an unserem Stand und auf viele interessante Gespräche!

metabo

> Halle 2, Stand A 2005

100 Jahre Metabo.

Building our world. Together.

Wo Profis ihr Bestes geben, müssen sie sich 100%ig auf einen Partner verlassen können, mehr noch: Sie müssen ihm vertrauen. Darum ist «wenn's drauf ankommt» der Kerngedanke unseres internationalen Markenauftritts, der den Einsatz unserer Werkzeuge auf den Baustellen in aller Welt zeigt – authentisch, redaktionell, echt. Das Erscheinungsbild unterstützt dies durch eine kraftvolle und markentypische Inszenierung.

Deine Freiheit – unsere Akku-Maschinen

Mit jedem Schlag, jeder Bohrung und jedem Schnitt formt professionelles Handwerk die Welt um uns herum. Seit 100 Jahren unterstützen wir Menschen dabei, ihre Arbeit mit Elektrowerkzeugen so einfach wie möglich zu machen. Unsere Akku-Maschinen bringen die maximale Freiheit auf die Baustelle. Zuverlässig leistungsstark, grenzenlos einsetzbar und CAS kompatibel. Gemeinsam gestalten wir die kabellose Zukunft. Danke, dass du auf und mit uns baust. Denn auch morgen haben wir gemeinsam Grosses vor.

CAS (Cordless Alliance System)

Eine der wichtigsten Innovationen der vergangenen Jahre. CAS ist das erste herstellerübergreifende Akku-System der Welt. Ein Akku kann mehr als 400 Elektrowerkzeuge von rund 40 unterschiedlichen Herstellern antreiben. Der Kooperationsgedanke, der Zugang zur technologischen Plattform für alle CAS-Partner und nicht zuletzt die Nachhaltigkeit durch geringeren Ressourcenverbrauch – das sind nachhaltige Werte, die Metabo aktiv vorlebt.

STANDBESPRECHUNGEN | PRÉSENTATIONS DES STANDS



nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen
www.nexmart.com

> Foyer

nexmart – einfach eBusiness

Für die Märkte von morgen bieten wir die digitalen Werkzeuge, mit denen Hersteller, Handel und Handwerk erfolgreich zusammenarbeiten. nexmart ist dabei die führende Handelsplattform im Baubereich mit über 300 Marken und 25 000 Händlern in 69 Ländern.

Als eBusiness-Spezialist ermöglicht nexmart Unternehmen aus dem mehrstufigen Vertrieb, ihre Vertriebsprozesse durchgängig zu digitalisieren und dabei die Beschaffungsprozesse zu berücksichtigen, sie damit effektiver und effizienter zu gestalten und so die gesamte wirtschaftliche Performance zu steigern.

Um das zu erreichen, hat nexmart verschiedene Lösungen realisiert, die diese Marktteilnehmer miteinander vernetzen und für einen reibungslosen Transfer von vertriebsorientierten Daten zwischen ihnen sorgen. **Der Clou: Mit den nexmart-Lösungen entsteht eine durchgängige Customer Journey – die sich bis zum Kaufabschluss begleiten lässt.**

Der nexmart-Kunde profitiert von einleuchtend einfachen Lösungen und Services, weil die individuellen Fragestellungen des Kunden bei der Konzeption und Weiterentwicklung im Vordergrund steht.

nexmart – l'e-business, tout simplement

Pour les marchés de demain, nous proposons les outils numériques qui permettent aux fabricants, aux commerçants et aux artisans de collaborer avec succès. nexmart est la plateforme de négoce leader dans le secteur de la construction avec plus de 300 marques et 25 000 concessionnaires dans 69 pays.

En tant que spécialiste de l'eBusiness, nexmart permet aux entreprises de la distribution multi-niveaux de numériser leurs processus de distribution de façon continue, en tenant compte des processus d'approvisionnement, pour les rendre plus efficaces et augmenter ainsi leur performance économique globale.

Pour ce faire, nexmart a mis au point plusieurs solutions qui mettent en réseau ces acteurs du marché pour assurer entre eux un transfert fluide des données destinées à la vente. Et le comble, c'est que les solutions nexmart créent un parcours client intégral permettant un suivi jusqu'à la conclusion de la vente.

Le client nexmart bénéficie de solutions et de services claires et simples, car les questions individuelles du client sont prises en compte non seulement dès la conception, mais aussi lors du développement ultérieur.



> Halle 2, Stand B 2037

Zwei starke Partner für Ihren Erfolg.

Durch die Zusammenarbeit von PFERD und VSM in der Schweiz profitieren Sie vom Know-how zweier deutscher Größen der Schleifmittelindustrie. Gemeinsam blicken beide Unternehmen auf über 350 Jahre Erfahrung in der Forschung und Entwicklung, im Vertrieb sowie in der lösungsorientierten Beratung der Kunden bei der Auswahl des richtigen Schleifmittels oder Werkzeuges.

Die PFERD-VSM (Schweiz) AG nutzt die Synergien des fortwährenden Erfahrungsaustausches, um ihren Kunden ein breites und fortschrittliches Produktsortiment sowie kompetente und zielgerichtete Beratung anzubieten. Die PFERD-VSM-Mitarbeitenden greifen auf die Ressourcen beider Unternehmen zurück und sind somit in der Lage, für jede Bearbeitungsaufgabe aus der Welt des Trennsowie der Oberflächenbearbeitung die optimale, leistungsstarke und wirtschaftliche Lösung anzubieten – ob Katalogartikel oder individuelle Fertigung nach Kundenwunsch.

Ihre Vorteile:

- Grösstes Schleifmittelsortiment schweizweit
- Innovative und qualitativ hochwertige Produkte
- Erfahrene Mitarbeitende im Aussen- und Innendienst für Beratung und Service
- Lokale Schleifmittelkonfektionierung für Sonderanfertigungen
- Lager und Logistik in der Schweiz für schnelle und zuverlässige Lieferungen

Überzeugen Sie sich von der hochwertigen Produktauswahl und erfahren Sie mehr über unsere attraktiven Angebote für den Fachhandel. Das Team der PFERD-VSM (Schweiz) AG freut sich auf Sie!

www.pferd-vsm.ch

STANDBESPRECHUNGEN | PRÉSENTATIONS DES STANDS



Prebena AG Schweiz
3661 Uetendorf
www.prebena.ch

> Halle 2, Stand E 2067

Ihr Partner für qualitativ hochwertige Druckluft- und Befestigungstechnik

Als kompetenter Systemanbieter vertreiben wir unsere Produkte über den Fachhandel und unterstützen Sie mit persönlicher Beratung, wie auch individuellen Sonderlösungen. Unser umfangreiches Produktprogramm wird von der Industrie, professionellen Handwerksbetrieben als auch Heimwerkern geschätzt.

Wir bieten Ihnen ein umfassendes Sortiment an Druckluftnaglern und Kompressoren sowie als einer der wenigen Hersteller auf dem Markt ETA-geprüfte Munition. Sowohl die Druckluftgeräte als auch die Produktionsanlagen für die Herstellung von Heftklammern und magazinierten Nägeln werden von uns selbst entwickelt.

«The Spirit of Sweden»

Entdecken Sie an unserem Partnerstand der Isaberg Rapid AB viele spannende Neuheiten aus den Bereichen Klammergeräte, Kleben, Nieten und Heissluft. Die Spezialisten von Rapid sind vor Ort.

Weitere spannende Neuigkeiten:

- Neue leistungsstarke Generation von Kompressoren
- Erweitertes Sortiment der Marke Cejn
- Attraktive Aktionen für den Fachhandel

Unsere Berater der Prebena AG Schweiz und der Isaberg Rapid AB beraten Sie kompetent. Wir freuen uns auf Ihren Besuch am Prebena Messestand.

PROFIX FÜR PROFIS.

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



> Halle 2, Stand E 2061

PROFIX AG – Ihr Partner für innovative Befestigungslösungen

Die PROFIX AG präsentiert auf der Fachmesse ihre neuesten Entwicklungen und ein umfangreiches Sortiment an hochwertigen Befestigungslösungen für die Bau- und Holzbranche. Seit über 20 Jahren steht PROFIX für Qualität, Innovation und kompetente Beratung – ein verlässlicher Partner für jede Herausforderung.

Mit einem der grössten Betonschraubenprogramme, neuen chemischen Befestigungssystemen und einem breit gefächerten Sortiment an Holzbauverbindungen zeigt PROFIX, warum sie führend in der Branche ist.

Ein Überblick über die aktuellen Neuheiten:

- Fassadenschrauben PRO-CUT-UNX Inox A2 in trendigen Farben – Ästhetik trifft auf Funktionalität.
- Neue Betonschraube – verbessert für einfachere Montage, kürzere Verankerungstiefen und optimierte Gewindegeometrie.
- PRO-CUT, PRO-UNX, PRO-PLUS Qualitätsholzbauschrauben – Perfekte Lösungen für den konstruktiven Holzbau.

Besuchen Sie uns auf der Messe und entdecken Sie, wie unsere Produkte Ihre Projekte noch effizienter und zuverlässiger machen können. PROFIX – Befestigungslösungen, die überzeugen!

PROFIX AG bietet nicht nur ein umfangreiches Sortiment an Befestigungslösungen für den professionellen Einsatz, sondern auch erstklassige Dienstleistungen. Von telefonischer oder vor Ort Anwendungsberatung über Prüfservices bis hin zu praxisnahen Schulungen und Bemessungen durch unsere erfahrene Engineering-Abteilung – wir stehen Ihnen zur Seite.



Weieracherstrasse 9
8184 Bachenbülach
T +41 44 872 40 40
F +41 44 860 85 18
www.r-peter.ch

> Halle 2, Stand E 2074

90 Jahre R. Peter AG

Es ist wieder so weit. Die Hardware 2025 in Luzern steht vor der Tür.

Das ganze R. Peter Team freut sich auf Ihren Besuch. Im Vordergrund stehen nicht nur bewährte und neue Produkte, sondern auch geselliges Beisammensein.

Zusätzlich zu unseren vielfältigen Produkten bieten wir Ihnen eine atemberaubende Reise in unserem 9D VR-Cinema.

Unsere Messe-Highlights:

- **Beta:** Ihr Partner in und um die Werkstatt
- **Beta Sicherheitsschuhe:** Fit Evolution NEUHEIT!
- **IRWIN:** Werkzeuge für den Profi
- **Lenox:** bahnbrechende Leistung aus kompromissloser Ingenieurskunst
- **Metrica:** Made to Measure
- **Bohle:** Alles für den Glasprofi: Akkupumpe
- **Nilfisk:** Reinigungslösungen
- **GEKO:** We create Power
- **WEKEM:** Chemisch technische Produkte
- **JSO:** Präzision schafft Werte für Holz- und Kunststoffbearbeitung

Wir freuen uns auf spannende Gespräche und auf ein erfolgreiches Jahr 2025 mit Ihnen als Partner.

Ihr Messteam:

Hansueli Wild, Markus Ammann,
Severo Barsali, Gökhan Avci,
Luciano Lonardi, unsere netten Damen
sowie Vertreter unserer Lieferfirmen.

STANDBESPRECHUNGEN | PRÉSENTATIONS DES STANDS



> Halle 2, Stand A 2010

Herzlich willkommen bei Rieffel, seit 1971!

Innovative Neuheiten, bewährte Klassiker und spannende Messeangebote, das alles und mehr finden Sie am Stand der Robert Rieffel AG. Noch viel mehr freuen wir uns aber auf den persönlichen Austausch mit Kunden, Partnern, Freunden und allen die es noch werden können.

Unser Verkaufsteam freut sich, Sie gemeinsam mit unseren Herstellern persönlich an unserem Stand begrüßen und informieren zu dürfen! Natürlich wird auch dieses Jahr niemand unseren Stand hungrig oder durstig verlassen müssen.

Sie finden bei uns die folgenden Premium-Marken:

Rieffel Switzerland – LONGLIFE – BMI – NEDO – ABUS – ProClick – LBoxx – KeyBak – PARAT – Richter – SILCA

Bienvenue chez Rieffel, depuis 1971!

Des nouveautés très innovantes, des classiques qui ont fait leurs preuves et des offres spéciales de salon – tout cela et bien plus vous attend au stand de Robert Rieffel SA. Mais ce qui nous fait le plus grand plaisir, c'est l'échange personnel avec nos clients, partenaires, amis et tous ceux qui souhaitent le devenir.

Notre équipe commerciale sera ravie de vous accueillir et de vous informer en personne, en collaboration avec nos fabricants. Et bien sûr, comme chaque année, personne ne quittera notre stand le ventre vide ou assoiffé!

Vous trouverez chez nous

les marques premium suivantes:

Rieffel Switzerland – LONGLIFE – BMI – NEDO – ABUS – ProClick – LBoxx – KeyBak – PARAT – Richter – SILCA



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

> Halle 2, Stand E 2075

Der ideale Partner für den Fachhandel

Als weltweit führender Hersteller ist SpanSet der ideale Partner für den Fachhandel in den Bereichen Lasten heben, Lasten verzurren und Absturzsicherungen.

Nebst höchster Qualität und einer einzigartigen Produktpalette bietet SpanSet die nötige Unterstützung für den Fachhandel in Form von attraktivem POS-Material und Prospekten von schlagkräftigen Aktionen, sowie einer fachmännischen Beratung und kurzen Lieferzeiten; auch für Sonderanfertigungen.

Wir freuen uns, Ihnen auf unserem Stand E 2075 in der Halle 2 unsere Neuheiten zeigen zu können.

Am Stand: Walter Campagnaro, Reto Buser und Marc Eggertswyler.

SWISSAVANT

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

Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

> Foyer

Verbands-Dienstleistungen aus einer Hand: Swissavant vor Ort

Alle Messebesuchenden dürfen sich vor Ort in Luzern wieder auf einen modernen und innovativen Stand des Initiators und Trägers der Fachhandelsmesse Hardware freuen. Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt positioniert sich 2025 mit folgenden Dienstleistungen:

Berufsbildung

Ihr innovativer Verband beschreitet mit neuem, Handlungskompetenz-orientiertem Unterricht (vor allem im unter der reformierten Detailhandelslehre «verkauf2022+» geschaffenen überbetrieblichen Kurs [üK] 4 «Gestalten von Einkaufserlebnissen») neue Wege der Wissensvermittlung – inhaltlich und methodisch: Mithilfe der persönlichen, KI-gestützten Lernumgebung von nu.Education werden die Fachkräfte von morgen bereits heute bestens auf die vielfältigen Herausforderungen im zukünftigen Berufsalltag vorbereitet.

Swissavant steht Ihnen bei sämtlichen Fragen rund um die Ausbildung Ihrer Zukunft an der Hardware 2025 gerne zur Verfügung.

Fachzeitschrift perspective

Swissavant informiert seine Mitglieder monatlich mit der Fachzeitschrift *perspective* über die wichtigsten Neuigkeiten aus der Eisenwaren-, Werkzeug-, Beschläge- und Haushaltartikelbranche. Selbstverständlich auch als digitale Tablet-App «Swissavant digital».

Zudem sind an unserem Stand versierte Vertreter*innen der Pensionskasse Merlion sowie ausgewiesene Fachkräfte der nexMart Schweiz AG anwesend. Die detaillierten Informationen zu den Dienstleistungen finden Sie an entsprechender Stelle.

SWISSAVANT

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

Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

> Foyer

Tous les services associatifs sur place chez Swissavant

Une fois de plus, Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, initiatrice et promotrice du salon professionnel Hardware à Lucerne, accueillera avec plaisir tous les visiteurs du salon à son stand moderne et innovant. L'association se présentera en 2025 avec les services suivants:

Formation professionnelle

Votre Association innovante s'engage dans de nouvelles voies de transmission des connaissances – tant au niveau du contenu que de la méthode, avec un nouvel enseignement axé sur les compétences opérationnelles (notamment dans le cours interentreprises [CIE] 4 «Création d'expériences d'achat» créé dans la foulée de la réforme de l'apprentissage du commerce de détail «vente2022+»). À l'aide de l'environnement d'apprentissage personnel de nu.Education, basé sur l'IA, les spécialistes de demain sont d'ores et déjà parfaitement préparés aux multiples défis quotidiens de leur avenir professionnel.

Revue spécialisée *perspective*

Chaque mois, Swissavant informe ses membres des principales nouveautés des branches de la quincaillerie, de l'outillage, des ferrements et des articles ménagers par le biais de la revue spécialisée *perspective*. Bien entendu, celle-ci est également disponible sous forme d'application numérique «Swissavant digital» pour les tablettes.

En outre, des personnes compétentes de la Caisse de pensions Merlion ainsi que des spécialistes confirmés de nexMart Schweiz AG seront présents au stand. Vous trouverez des informations détaillées sur les services sous les rubriques correspondantes.



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

> Halle 2, Stand C 2047

Qualitätsprodukte für Ihre Sicherheit

Sehr gerne begrüßen wir Sie auch dieses Mal wieder persönlich an unserem Stand um Ihnen neue und interessante Produkte zu präsentieren.

Als Europas grösster Herstellerin von Steigtechnik und Logistikgeräten ist ZARGES Ihr idealer Partner, um Ihnen und Ihren Kunden immer das optimale und sicherste Produkt anzubieten.

An unserem Stand zeigen wir Ihnen folgende Neuheiten:

ZARGES-Fallprotection – unser neues Programm im Bereich der Absturzsicherung. So sind z. B. alle unsere Fallsicherungsgurte ab dem Einstiegsmodell mit den wichtigsten Features wie Chair in the Air, ZmartCheck und WebAlert ausgestattet. Denn Sicherheit und Komfort sollten keine Frage der Produktwahl sein.

ZARGES Multimaster 5 – die leichte multifunktionale Leiter mit den 5 Anwendungsmöglichkeiten: Stehleiter, treppengängige Stehleiter, Anlegeleiter im Offset-Modus, Anlegeleiter sowie ausgefahrene Anlegeleiter.

ZARGES-ZAP-Leiternprogramm – das optimale Leiternprogramm mit grossen Plattformen, höhenverstellbar und mit Saloontüren gemäss der neuen Bauverordnung und den SUVA-Vorschriften.

ZARGES Akku-Storage Box – die TÜV-geprüfte Akku-Sicherheitsbox für die sorgenfreie Lagerung von Akkus.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Ihr ZARGES-Team

Matthias Bollinger, Francesco Zurzolo,
Dominic Koch, Alexandra Roost



Tag der Lernenden an der Hardware 2025 – mit attraktivem Wettbewerb

Anlässlich der Fachmesse Hardware 2025, die vom 12. bis 14. Januar 2025 in Luzern stattfindet, hat der Messebeirat beschlossen, sämtliche Lernenden der Branche Eisenwaren an diese wichtigste Business-to-Business-Fachmesse für die Bereiche Werkzeuge, Maschinen und Garten einzuladen.

Damit sich der Ausflug nach Luzern auch lohnt, und um einen möglichst lehrreichen Tag zu gestalten, wird von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt ein Wettbewerb mit branchenbezogenen Fragen organisiert. Dabei gibt es wiederum wertvolle Preise im Wert von mehreren hundert Franken zu gewinnen; übrigens gestiftet von den verschiedenen Ausstellern der Hardware 2025 (siehe Sponsorenliste).

Journée des apprenti*es au Hardware 2025 – avec un concours attrayant

À l'occasion du salon professionnel Hardware 2025, qui aura lieu du 12 au 14 janvier 2025 à Lucerne, le comité consultatif du salon a décidé d'inviter toutes les apprenties et apprentis de la branche quincaillerie au plus important salon professionnel des secteurs de l'outillage, des machines et du jardinage.

Pour que l'excursion à Lucerne en vaille la peine et pour que la journée soit la plus instructive possible, Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage organisera un concours intéressant avec des questions se rapportant à la branche. Des prix attractifs, certains d'une valeur de plusieurs centaines de francs, seront offerts par différents exposants du salon Hardware 2025 (voir la liste des sponsors) et récompenseront les heureux gagnants.



Sämtliche Eisenwaren-Lernenden sind eingeladen (ob mit der Klasse, mit dem Lehrbetrieb oder auf eigene Faust), **am Dienstag, 14. Januar 2025 diese Fachhandelsmesse zu besuchen.** Selbstverständlich wird auch die Anfahrt mit dem öffentlichen Verkehr sowie ein Mittagessen und Getränk nach Wahl offeriert.

Verantwortlich für die Organisation zeichnet Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, an dessen Stand im Foyer auch der benötigte QR-Code für den Start des Wettbewerbs für die Lernenden verfügbar sein wird.

Toutes les personnes en formation de la branche quincaillerie sont invitées (que ce soit dans le cadre de leur classe, de leur entreprise formatrice ou de leur propre initiative) **à visiter le salon professionnel le mardi 14 janvier 2025.** Le billet des transports publics, le dîner et une boisson à choix leur seront bien entendu offerts.

Les personnes en formation pourront retirer le code QR (nécessaire pour participer au concours) au stand de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, situé au foyer du salon.



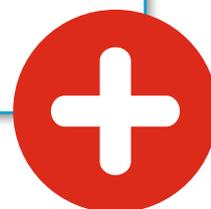
Sponsoren des Wettbewerbes der Lernenden

Sponsors du concours des apprenants

Firma / Maison	Stand	Firma / Maison	Stand
Allchemet AG	B 2033	Niederberger + Co. AG	A 2003
BRUNOX AG	A 2012	Nordride AG	E 2063
cimco-INTERNATIONAL GmbH	A 2008	Pensionskasse Merlion	Foyer
e + h Services AG	B 2031	PFERD-VSM (Schweiz) AG	B 2037
FEIN Suisse AG	C 2045	Premium Tools AG	D 2058
Festool Schweiz AG	A 2007	R. Peter AG	E 2074
Förderstiftung polaris	Foyer	Robert Bosch AG	C 2041
H. Maeder AG	C 2043	Robert Rieffel AG	A 2010
Hultafors Group Switzerland AG	E 2076	Sika Footwear A/S	E 2063b
Kärcher AG	D 2051	Stanley Works (Europe) GmbH	D 2055
Karl Ernst AG	A 2020	Steinemann AG	A 2001
Lectra Technik AG	E 2073	Suprabeam Schweiz AG	E 2079
Ledlenser GmbH & Co. KG	A 2010b	Swissavant	Foyer
mamutec AG	A 2006	Techtronic Industries Central Europe GmbH	B 2035
MAX HAURI AG	A 2008	UB Sports GmbH	E 2079
Metabo (Schweiz) AG	A 2005	Widmer AG	D 2053
nexMart Schweiz AG	Foyer	ZARGES GmbH	C 2047

**Allen Sponsoren
ein herzliches Dankeschön!**

**Un grand merci
à tous les sponsors!**



MARKTTIPPS | SUR LE MARCHÉ

ABUS One umfasst eine Vielzahl smarter Produkte für komfortable Sicherheit zuhause und unterwegs.

Ob du nur auf ein Produkt setzen und beispielsweise schlüssellosen Komfort an deiner Tür genießen oder dir ein umfassendes System der ABUS One Produktwelt einrichten möchtest, ist ganz dir überlassen.

Mit ABUS One machst du deine Terrassen- oder Wintergartentür zum zweiten Eingang in dein Zuhause. Der smarte **Fensterantrieb WINTECTO One** schliesst und öffnet dir die Terrassentür nach einem Touch in der ABUS One App.

Hast du mit der **BRIDGE One** den WINTECTO One mit deinem Smart Home vernetzt, kannst du anderen auch von unterwegs Zugang gewähren. So kannst du anderen, zum Beispiel Familie und Freunden, per App Zugangsberechtigungen erteilen und auch ihre Smartphones zu Schlüsseln machen. Gut, wenn die Nachbarn nach den Pflanzen schauen, während du auf dem Weg in den Urlaub bist. Manchmal aber ist es leichter, einen **Zahlencode** zu teilen. So kannst du beispielsweise der Reinigungskraft einen eigenen Code zum Öffnen der Haustür vergeben.

Und wieder Zuhause angekommen, lässt du vom Sofa aus den **Türschlossantrieb LOXERIS One** per Sprachbefehl die Haustür verriegeln und genießt so das gute Gefühl der Sicherheit.

Du kannst ABUS One aber auch auf die Strasse bringen.

Dafür stehen mit Alarmfunktion und Standortspeicherung ausgerüstete Velo- und Motorrad-schlösser für dich bereit. Alles steuerbar mit einer einzigen App – ABUS One macht's möglich.

ABUS one™



> Halle 2, Stand A 2000

Seit fast 100 Jahren ein Symbol für Qualität

Seit 1928 ein Symbol für Qualität: Die Spitzbodenkarrette Perfecta kombiniert robuste Materialien, eine Stahlblechmulde und Buchen-Holme für Komfort und Langlebigkeit. Mit 60 Litern Fassungsvermögen und Luftrad ist sie ein verlässlicher Helfer für Baustelle, Garten oder Landwirtschaft.

Seit fast 100 Jahren ist die Spitzbodenkarrette Perfecta ein treuer Begleiter bei harten Arbeiten. Ihre geschweisste Stahlblechmulde, schwarz pulverbeschichtet, bietet Platz für bis zu 60 Liter – ideal für Erde, Kies oder andere Materialien.

Die Holme aus Buchenholz machen das Tragen komfortabler, da sie Stöße abfedern. Dank des auswechselbaren Luftrads mit Nadellager und massiver Achse lässt sich die Karrette selbst auf unebenem Gelände leicht manövrieren. Die spitze Form erleichtert das Kippen und Entleeren.

Perfekt für Baustellen, Gärten oder die Landwirtschaft – die Karrette bietet höchste Schweizer Qualität, hergestellt seit 1930 unter der Marke Perfecta. Ein Werkzeug, das Effizienz und Langlebigkeit vereint.

Ein verlässlicher Helfer für schwere Arbeit.

e h Services AG



> Halle 2, Stand B 2031

MARKTTIPPS | SUR LE MARCHÉ

Bürstenloser 3 Gang-Akku-Schlagbohrschrauber, 18 Volt, DCD1007NT-XJ

- Leistungsstarker 3-Gang Akku-Schlagbohrschrauber
- Über 20% mehr Leistung und 33% höheres Drehmoment (169 Nm) im Vergleich zum DCD999
- Längere Laufzeit pro Akkuladung sowie höhere Lebensdauer durch bürstenlose Motor-Technologie
- Perform Protect: Elektronische Kupplung schaltet das Gerät bei Blockieren automatisch ab und schützt so Anwender und Maschine
- Elektronische Dreh- und Schlagzahlregulierung sowie Rechts-/Linkslauf
- Innovative, elektronische Drehmomentkupplung sowie präzises 11-stufiges Drehmomentmodul mit zuverlässigem Abschaltmoment
- Robustes 13 mm Vollmetall-Schnellspan-Bohrfutter und automatische Spindelarretierung
- Dreistufige LED-Leuchte mit bis zu 70 Lumen einstellbar in 3 Positionen, einschliesslich 20-Minuten-Taschenlampenmodus für längere Arbeitszeiten in schwach beleuchteten Räumen



> Halle 2, Stand D 2055

META Lagertechnik – Optimierte Lagersicherheit durch Regalinspektion

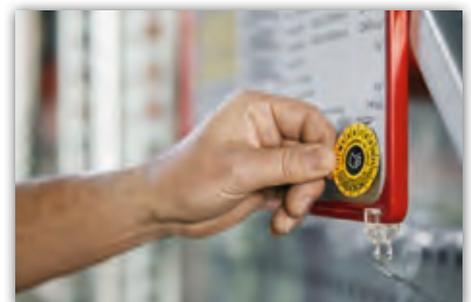
Verbandsgeprüft, zertifiziert, unabhängig: META Experteninspektion und herstellerunabhängige Sichtkontrolle für unsere Schweizer Kunden!

Ihr nachhaltiger Erfolg basiert auf der Sicherheit Ihrer Mitarbeitenden und Ihrer Lagereinrichtung. Die regelmässige Überprüfung von Regalen und Regalsystemen von Schwerlastregalen bis hin zu geschosshohen Anlagen, Systembühnen usw. ist ökonomisch und rechtlich ein Muss: Durch die zertifizierte Experteninspektion und herstellerunabhängige Sichtkontrolle durch die verbandsgeprüften META Regalinspektoren erfüllen Sie alle notwendigen Vorgaben. Für Preis-sicherheit sorgen unsere Pauschalen – schon ab € 890.– inkl. Anfahrt und Protokollierung.

Mit der META Regalinspektion bleiben Sie und Ihr Lager «auf der sicheren Seite»: Unsere vom Verband für Lagertechnik und Betriebseinrichtungen geprüften Profis für Lagersicherheit dokumentieren die fachgerechte Durchführung der Regalprüfung und Sichtkontrolle mit der offiziellen Prüfplakette und unterfertigten Prüfprotokollen.

Als international führender Anbieter in den Bereichen Regalbau und Lagertechnik verfügt META über umfassendes Produkt-Know-how, Erfahrung und Praxiswissen in den Bereichen Technik, Montage, Statik usw. Damit garantieren wir Ihnen neben einer erstklassigen Prüfqualität auch hohe Lösungskompetenz bei Empfehlungen für Reparaturen, Teiletausch und Neubeschaffung.

META



> Halle 2, Stand B 2036

MARKTTIPPS | SUR LE MARCHÉ

CAS. Das Multi-Marken Akkusystem.

Ein Akku, viele Vorteile

Mehr als 40 starke Hersteller haben sich zusammengeschlossen, damit Maschinen, Akkupacks und Ladegeräte 100 % miteinander kombinierbar sind. CAS Akkus werden in Deutschland entwickelt und bestehen dank führender Akku-Technologie auch im härtesten Arbeitseinsatz.

100 % Kompatibilität in der 18-V-Klasse!

Kombiniere deine Akkus und Ladegeräte einfach mit den passenden Maschinen der CAS-Marken. Damit sparst du Zeit, bares Geld und du schonst die Umwelt.

Viele Vorteile nutzen

Trete ein in eine kabellose Welt, in der sich Komfort, Leistung und Effizienz treffen. Mit CAS kaufst du dir nicht einfach nur ein Akkusystem, sondern investierst in ein vielseitiges Ökosystem, das sich an deine unterschiedlichen beruflichen Anforderungen anpasst – von alltäglichen Aufgaben bis hin zu den anspruchsvollsten Jobs.

100 % führende Akku-Technologie

CAS nutzt die Vorteile des weltweit führenden kabellosen Systems in der Industrie. Mit über 40 Jahren Erfahrung in der Akkuentwicklung ist Metabo der Pionier bei der Einführung neuer Akkutechnologien und dem Konzept der «kabellosen Baustelle». Dank der LiHD Technologie deckt Metabo die gesamte Leistungsbandbreite bis 3200 Watt ab. Maximale Leistung, die extrem lange zur Verfügung steht – für jede Anwendung.

www.metabo.ch



> Halle 2, Stand A 2005

VSM ACTIROX: Schleifkorn in Bestform



VSM-Keramikkornschleifmittel stehen seit Jahren für sehr hohen Abtrag bei langen Standzeiten: Unter anderem auch dank ihres einzigartigen Selbstschärfungseffekts.

Die Serie VSM ACTIROX erzielt dank des geometrisch geformten Schleifkorns einen sehr aggressiven, schnellen Schliff für maximalen Abtrag. Durch eine kurze Kontaktzeit entsteht automatisch weniger Reibung – und damit eine geringere Temperatur in der Schleifzone. Dank seines schnelleren Schliffs pro Zeiteinheit und des maximal möglichen Abtrags verringert ACTIROX die Betriebskosten und erhöht nachweislich die Produktivität.

Mit dem Körnungsspektrum 36+, 60+ und 80+ sind sowohl grobe Abtragsarbeiten als auch ein präzises Schleifen möglich. So entfallen zeitraubende Werkzeugwechsel, nachgelagerte Schleifschritte oder aufwendige Nacharbeiten.

AF890 setzt bei der Bearbeitung von Superlegierungen und Edelstählen neue Maßstäbe in Bezug auf Abtrag sowie Schleifgeschwindigkeit. Mit der schleifaktiven Zusatzschicht TOP SIZE minimiert die Fiberscheibe unerwünschte Anlauffarben und hitzeinduzierte Materialverformungen. AF890 erzielt seine volle Leistung im Einsatz mit hochtourigen Winkelschleifern.

AF799 ergänzt das Einsatzgebiet ideal: Die Fiberscheibe spielt ihre Stärken bei der Bearbeitung von unlegierten Stählen und Aluminium aus. Durch eine verringerte Spananhaftung werden Späne besser abgeführt.

Weitere Informationen finden Sie unter www.actirox.com oder schreiben Sie uns an order@pferd-vsm.ch.



> Halle 2, Stand B 2037



IRWIN die beste Schlagschnur auf dem Markt




- **ALUMINIUMGEHÄUSE**
Robustes Gehäuse zum Schutz vor Beschädigungen
- **NEUES DESIGN**
Für höheren Nutzerkomfort beim Ausziehen der Schnur
- **LEICHT ZU BEFÜLLENDE KREIDETÜR**
Design für einfacheres Befüllen und Sicht in die Rolle
- **6:1 PLANETEN-GETRIEBE**
6x Schnelleres und dosiertes Einziehen der Schnur bei höherer Lebensdauer des Getriebes
- **HAKENAUFBEWAHRUNG IM GEHÄUSE**
Kompakte Aufbewahrung ohne Hängenbleiben des Hakens mit der Möglichkeit, den Haken mit Handschuhen zu greifen



> Halle 2, Stand E 2074

Das Nonplusultra für Ihre Füße

Ihre Sicherheit bei der Arbeit steht bei uns an oberster Stelle. Jeder Auftrag hat seine Tücken und benötigt die entsprechenden Sicherheits-Schuhe. Die neue WORK-Kollektion von Zamberlan basiert auf bald 100-jähriger Erfahrung in der Herstellung von Berg- und Arbeitsschuhen.

Alle unsere Sicherheitsschuhe werden in unserem Werk in Italien von Hand gefertigt. Sicherheit, Schutz und Komfort zeichnen unsere Schuhe aus – egal ob Sie in luftiger Höhe am Fels oder in Bäumen oder in welchem industriellen Umfeld auch immer arbeiten.

Leistung, Komfort und Verlässlichkeit – darauf kommt es an und dafür stehen wir Tag für Tag mit unserem Namen ein.

Ihr Partner in der Schweiz für besten Schutz und Komfort:

UB Sports GmbH, 8833 Samstagern, www.ubsports.ch, info@ubsports.ch

1929 wurde die italienische Marke gegründet und inzwischen von der dritten Familien-Generation geführt. Sowohl die Entwicklung und als auch die Produktion befinden sich in Pieve di Torbelvicino (Vicenza). Alle Schuhe einen die enorme Handwerkskunst, der Komfort sowie die hohe Qualität, um Sie bei Ihrer Arbeit bestmöglich zu schützen. Die verwendeten Materialien sind dabei von bester Qualität und entsprechen den Sicherheitsanforderungen – auch wird der Herstellungsprozess kontinuierlich kontrolliert, um das hohe Niveau zu garantieren.

www.zamberlan.com




> Halle 2, Stand E 2079

Frohe Festtage!

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

Mit den besten Wünschen fürs 2025.



Joyeuses Fêtes!

Nous remercions nos clients et partenaires de leur confiance et leur présentons nos meilleurs vœux en espérant que notre agréable coopération se poursuivra en 2025.

ALBA
KRAPP



Partner für Profis
www.alba-krapf.ch



BOSCH

Technik fürs Leben

Ebnat
SWITZERLAND

Ebnat AG | 9642 Ebnat-Kappel | ebnat.ch



GESTALTUNG,
DRUCK &
DIGITAL

GEBODRUCK AG
WILD AUF DRUCK

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

i-effects

Reactive eCommerce

mato

MATO Suisse AG
6034 Inwil
www.mato.ch

metabo

ALLCHEMET
STARK | VERLÄSSLICH | UMFASSEND
 allchemet.ch

bamix[®]
 of Switzerland

Blaser Trösch
 freizeitmacher.ch

Blaser + Trösch AG
 Hauptstrasse 78
 4625 Oberbuchsiten
 Tel. 062 393 22 88

Grill / Gasapparate
 Installationsmaterial
 Gartenmöbel

BRUNOX[®]
 www.brunox.swiss

curion
 business software
 www.curion.net

e+h

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

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

FLEX
 this is proformance

FORTE AI
 AHV IV
 AVS
 www.akforte.ch

groupe mutuel

h.maeder
 professional cutting tools
 H. Maeder AG
 8050 Zürich
 www.maeder.ch

Snickers WORKWEAR
Hultafors
SOLID GEAR CHINA SAFETY FOOTWEAR
CC WORK GEAR
Hellberg **W.steps**
HULTAFORS GROUP

INTERFEREX AG
 Interferex AG
 Neugutstrasse 12
 8304 Wallisellen

KÄRCHER

LIMEX
starmix **DEWALT** **CAT** **Ecowell**
 LIMEX HANDELS GMBH
 8716 Schmerikon | www.limex.ch

MELSTER[®]
 www.meister-ag.ch

Merlion
 PENSIONS KASSE
 CAISSE DE PENSION
 CASSA PENSIONE
 www.pk-merlion.ch

MESSE LUZERN
 Messe Luzern AG
 6005 Luzern
 www.messeluzern.ch

Milwaukee[®]
 Nothing but **HEAVY DUTY.**[™]

nexmart
 nexMart Schweiz AG
 8304 Wallisellen
 www.nexmart.com

SWISS TOOLS

**FROHE FESTTAGE
 BONNES FÊTES**

Frohe Festtage!

Wir danken unseren Kunden und Partnern für ihr Vertrauen und freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit. Mit den besten Wünschen fürs 2025.



Joyeuses Fêtes!

Nous remercions nos clients et partenaires de leur confiance et leur présentons nos meilleurs vœux en espérant que notre agréable coopération se poursuivra en 2025.

perspective

perspective
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen



PFERD AVSM



Förderstiftung polaris
8304 Wallisellen
www.polaris-stiftung.ch



RALI
Handtools
samvaz.ch **SAMVAZ**



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

ROTHENBERGER (Schweiz) AG
Herostr. 9 · 8048 Zürich
Tel.: 044/435 30 30 · Fax: 044/401 06 08
info@rothenberger-werkzeuge.ch
www.rothenberger.com



Walter Rüegg AG | 8156 Oberhasli | www.sortimo.ch

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

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

Innovation verbindet
A. Steffen AG
8957 Spreitenbach
www.steffen.ch

Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt
Association économique Artisanat et Ménage
Associazione economica Artigianato e Casalinghi
Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

tesa tape Schweiz AG
8902 Urdorf
www.tesa.ch

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



**Halle 2,
Stand B 2031**

Original Spitzbodenkarrette

Perfecta®

• Swiss Design - Seit 1928



Tradition und Innovation vereint seit 1928

Die Produkte der Marke «Perfecta» stehen seit jeher für herausragende Qualität und geniessen hohes Ansehen bei Bauprofis.

Wir freuen uns auf Sie!
Nous nous rejoyissons de votre visite!

Hardware⁺

e+h Services AG
Industriestrasse 14
4658 Däniken

Telefon 062 288 61 11
Fax 062 288 61 60
e-mail info@eh-services.ch

www.eh-services.ch





«Nachhaltig heisst auch langlebig!»

Synonyme sind sie nicht, die beiden Begriffe. Aber sie gehören untrennbar zusammen. Die schwedische Hultafors Group hat deshalb zum Thema Nachhaltigkeit für ihre Kleidermarke «Snickers Workwear» den Claim «Durability means sustainability» gewählt. Was ist damit gemeint? – Oliver Fierz, Geschäftsführer der Hultafors Group Switzerland AG in Neuenhof, erklärt: «Wir arbeiten intensiv an unserer Nachhaltigkeit. Dauerhafte und umweltverträglichere Textilien sind ein zentraler Faktor – aber es geht definitiv um mehr!»

«Durabilité signifie aussi longévité!»

Ces deux mots ne sont toutefois pas synonymes. Mais ils sont inséparables. C'est pourquoi le groupe suédois Hultafors a choisi la durabilité pour sa marque de vêtements «Snickers Workwear» avec la promesse «Durability means sustainability». Que voulez-vous dire par là? Oliver Fierz, directeur du Groupe Hultafors Switzerland AG à Neuenhof, s'explique: «Nous travaillons intensivement à notre durabilité. Des textiles durables et respectueux de l'environnement sont un facteur essentiel, mais au final, il s'agit de beaucoup plus!»



Oliver Fierz ist seit 2019 Geschäftsführer der Hultafors Group Switzerland AG mit Sitz in Neuenhof AG. Der schwedische Konzern beliefert Europa und Nordamerika unter verschiedenen Marken mit hochqualitativem Handwerkzeug, Arbeitsbekleidung, Sicherheitsschuhen sowie Gehör- und Gesichtsschutz. In der Schweiz ist dazu die Marke «Snickers Workwear» prominent vertreten.

Depuis 2019, Oliver Fierz est directeur général de Hultafors Group Switzerland AG à Neuenhof. Sous différentes marques, le groupe suédois alimente l'Europe et l'Amérique du Nord en outillage à main de grande qualité, en vêtements de travail, en chaussures de sécurité et en protections auditives et visuelles. En Suisse, en outre, la marque «Snickers Workwear» est très bien représentée.

perspective: Ökologie, Nachhaltigkeit, Umwelt – das 1,5 Grad-Ziel zur Erderwärmung und netto Null bei CO₂, Nationale Ziele, europäische und globale Ziele, und schlussendlich die Zukunft des Planeten und der Menschheit. Die Themen sind vielfältig, omnipräsent und mitunter beklemmend. Auch Hultafors engagiert sich. Wie? Besser? Allenfalls «nachhaltiger»?

Oliver Fierz: Zunächst leben wir als Konzern in der Grundspannung von wirtschaftlichen Gesetzmässigkeiten und den Anliegen der Nachhaltigkeit. Sie lassen sich oft nur bedingt zur Deckung bringen. Die Divergenzen spornen uns aber auch an im Bemühen um bestmögliche Übereinstimmung. Dabei suchen wir stets die Gesamtsicht. Denn nicht selten fokussiert man auf einzelne, eng definierte Umwelthanliegen und auf begrenzte Aktivitäten. Werden aber Einzelaktionen hochgejubelt oder Nachhaltigkeit mit Effekthascherei verwechselt, geht der Blick für die grossen Zusammenhänge verloren.

perspective: Écologie, durabilité, environnement – la cible des 1,5 degrés de réchauffement planétaire et le zéro net du CO₂. Les objectifs nationaux, européens et mondiaux et finalement l'avenir de la planète et celui de l'espèce humaine. Ces sujets sont multiples, omniprésents et parfois angoissants. Ici aussi, Hultafors s'engage. Comment? Mieux? Le cas échéant de façon «plus durable»?

Oliver Fierz: Tout d'abord, en tant que groupe, la tension fondamentale entre les lois économiques et les préoccupations de durabilité fait partie de notre vécu. Souvent, ces deux pôles ne sont conciliables que de manière limitée. Toutefois, les divergences nous encouragent aussi à créer le meilleur consensus possible. Ce faisant, nous recherchons toujours la vue d'ensemble. En effet, on se concentre souvent sur des questions environnementales individuelles étroitement définies et des activités limitées. Mais en couvrant d'éloges des actions isolées ou en confondant durabilité et effet publicitaire, on perd la vue d'ensemble sur les relations de cause à effet.



Da denkt man unwillkürlich auch an Green-washing ...

«Tue Gutes und sprich darüber» ist per se nicht falsch, kann aber die Sicht aufs Ganze vernebeln. Unser Konzern leistet seinen Beitrag mit fundierten, langfristig wirksamen Ansätzen und konkreten Massnahmen, ohne die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu vernachlässigen.

Sie spielen auf ESG¹ an?

Ja, die in ESG zusammengefasste Orientierung an Umwelt-, Nachhaltigkeits- und Sozialfragen (engl: Environmental, Social and Corporate Governance), ist unsere aktuelle Leitlinie zur Unternehmensführung. Wir erkennen darin unsere Gesamtverantwortung und berücksichtigen gleichzeitig die Interessen unserer Stakeholder. Auch wichtig: ESG-Ziele sind nur in «Top-down-Prozessen» zu erreichen. Unser Group-CEO steht voll dahinter und macht damit die konzernweiten Anstrengungen und Erfolge bis an die Basis erst möglich.

Konkretes Beispiel?

Unsere «Zero Waste Socks» – zwar ein Nischenprodukt – bestehen zu über 90% aus rezyklierten Alttextilien. Das Einsammeln, Rückführen und Aufbereiten der Fasern erfolgt ausschliesslich in Europa, um die Immissionen gering zu halten.

Kleiner Zwischenruf: Socken retten die Umwelt nicht ...

Gewiss, aber wir setzen mit diesem Produkt ein starkes Zeichen, schaffen Bewusstsein und zeigen: Es geht! – Kleider haben generell einen grossen Impact auf Ressourcen wie Wasser, Land und Rohstoffe, auf gerechte Löhne und Arbeitsbedingungen, auf Chemie- und Farbeinsatz, auf weltweite Transporte, Kreislaufwirtschaft usw. Wir ersetzen die alltäglichen Virgin fibres, also in Massen neu produzierte Textilfasern, zunehmend durch nachhaltige Materialien und verwenden Mischgewebe mit rezyklierten Anteilen. Wo es möglich ist, setzen wir auch auf «Solution-Dye». Dabei mischt man das Farbpigment dem Polymer bei, bevor die Faser gesponnen wird. So entstehen durchgefärbte Fasern statt Textilien, die aufwändig nachgefärbt werden müssen. Das herkömmliche energie- und wasserintensive Färben entfällt.



On pense involontairement au green-washing...

«Faire le bien et en parler» n'est pas forcément mauvais, mais peut brouiller la vue d'ensemble. Notre groupe apporte sa contribution par des approches fondées, efficaces à long terme, et des mesures concrètes sans pour autant négliger le contexte économique.

Vous faites allusion au ESG¹?

Exactement. La ligne directrice actuelle de notre gestion d'entreprise s'inspire des principes inclus dans le sigle ESG (l'Environnement, So-

ciété et Gouvernance d'entreprise). Dans ces domaines, nous reconnaissons notre responsabilité globale tout en tenant compte des intérêts de nos parties prenantes. Or, les objectifs ESG ne seront atteints que par des processus allant du sommet à la base. Le CEO de notre Groupe y adhère pleinement, rendant ainsi possibles les efforts et les succès à l'échelle du groupe jusqu'à la base.

Un exemple concret?

Nos «chaussettes zéro déchets» sont certes un produit de niche, mais se composent à plus de 90% de textiles usagés recyclés. La collecte, le recyclage et le traitement des fibres se font exclusivement en Europe afin de limiter les immissions.

Pardon de vous interrompre, mais les chaussettes ne sauveront pas la planète ...

Bien sûr que non, mais par ce produit, nous envoyons un signal fort, nous sensibilisons les gens et nous montrons que ça marche! Les vêtements en général ont un fort impact sur les ressources telles que l'eau, le sol et les matières premières, les salaires et les conditions de travail équitables, l'usage de produits chimiques et de teintures, les transports mondiaux, l'économie circulaire etc. Nous remplaçons de plus en plus les fibres vierges habituelles, c'est-à-dire les fibres textiles nouvelles produites en masse, par des tissus composites incorporant une partie recyclée. Quand c'est possible, nous utilisons aussi des fibres teintées dans la masse. En ajoutant le pigment coloré au polymère avant le filage, on crée des fibres teintées dans la masse, évitant la coûteuse teinture habituelle des textiles, grande consommatrice d'énergie et d'eau.

Hultafors hat sich verpflichtet, ihren Beitrag zur Einhaltung der 17 Globalen Ziele der Vereinten Nationen zu leisten. Die Schwerpunktbereiche bei der Nachhaltigkeit unterstützen insbesondere die folgenden vier Ziele.

Le Groupe Hultafors s'est engagé à respecter les 17 objectifs mondiaux des Nations Unies. Par ses priorités, il soutient en particulier les quatre objectifs de durabilité suivants.





Das Zentrallager der Hultafors Group in Polen liegt geografisch im Herzen Europas. Optimierte Lieferdistanzen und die PV-Anlage auf dem Dach stützen die vom Konzern angestrebte Nachhaltigkeit.

L'entrepôt central du Groupe Hultafors situé en Pologne, au cœur géographique de l'Europe. L'optimisation des distances de livraison et l'installation photovoltaïque sur la toiture contribuent à la durabilité visée par le groupe.

«PFAS» ist heute ein vielgehörter, meist kritisch konnotierter Begriff im Bereich Textilien.

PFAS sind chemische Stoffe, z. B. für wasserabstossende Beschichtungen. Sie sind zwar hochfunktionell, aber mit kaum zu eliminierenden Rückständen und somit ein Umwelt- und Gesundheitsrisiko. Wir arbeiten bereits seit 2019 aktiv an neuen Lösungen und versuchen, bis Ende 2024 sämtliche Snickers-Produkte ohne absichtlich zugesetzte PFAS-Chemikalien zu produzieren.

Wir haben eingangs über die grosse Sicht gesprochen. Umwelt und Nachhaltigkeit haben aber auch ganz praktische Aspekte. Was passiert konkret bei Ihnen?

Unser Konzern gibt laufend angepasste Ziele und Richtlinien vor, etwa zur Wahl und zum Umgang mit Fahrzeugen. Wir rapportieren quartalsweise den Treibstoff- und Energieverbrauch. Dabei wird mit den Vorjahresperioden verglichen, aber auch die Relation zu den gefahrenen Kilometern und den erreichten Umsätzen geprüft. Ausserdem fassen wir Lieferungen bestmöglich zusammen und verwenden wo immer möglich statt neuer Kartons rezyklierte und wiederverwendbare Kunststoffbeutel oder Schachteln. – Hier in Neuenhof arbeiten wir mit einem lokalen Schneider zusammen. Sinnvolle Reparaturen lassen wir also vor Ort durchführen und retten oder optimieren so das Produkt. Dabei geht Kundenzufriedenheit oft vor kurzfristigem Umsatz.

Stichwort lokal: Was kann der Fachhandel beitragen?

Wer Online fünf Produkte zur Probe bestellt und vier wieder retourniert, agiert sicher nicht nachhaltig. Demgegenüber stützen und ergänzen stationäre, gut assortierte Geschäfte unser Bestreben: Sich kompetent beraten lassen, anprobieren und das Richtige kaufen, das ist ökologisch! Die aktuelle Päckliflut – auch im privaten Konsum – ist es nicht. Dies verlangt allerdings eine angemessene Lagerhaltung, in unserem Zentrallager wie auch vor Ort beim Fachhandel, damit der Endkunde die richtige Wahl treffen kann.

Wagen Sie ein Fazit zu den hier festgehaltenen Überlegungen?

Gerne! Ökologisches Bestreben darf Produkte weder schlechter noch teurer machen. Ebenso wenig sollten wir Nachhaltigkeit ohne Wirtschaftsbezug als alleiniges Ideal hochhalten. Auch bei Textilien mit Öko-Anspruch müssen Tragekomfort, Haltbarkeit und Design über alle Zweifel erhaben sein. Sonst kauft der Kunde seine nächste Arbeitshose andernorts und entscheidet sich allenfalls für ein weniger ökologisches Produkt. In der Gesamtschau bedeutet Nachhaltigkeit also das bestmögliche Ergebnis aus dem Zusammenwirken verschiedener Erwartungen und Ansprüche, Forderungen und Vorgaben: Eine spannende Daueraufgabe mit grosser Verantwortung für unsere Zukunft.

Herr Fierz, vielen Dank für Ihre Ausführungen.

Dans le textile, on entend souvent parler, aujourd'hui, dans une connotation critique, des «PFAS»

Les PFAS sont des produits chimiques utilisés par exemple pour les revêtements hydrofuges. Bien qu'ils soient très fonctionnels, leurs résidus, quasiment impossibles à éliminer, présentent un risque pour l'environnement et la santé. Depuis 2019 déjà, nous cherchons activement de nouvelles solutions afin de produire tous les articles Snickers sans ajout de substances chimiques PFAS d'ici à fin 2024.

Nous parlions au début de vision d'ensemble. Mais l'environnement et la durabilité ont aussi des aspects très concrets. Comment vous y prenez-vous?

Notre groupe se fixe en permanence des objectifs et des directives qu'il adapte au fur et à mesure. Par exemple pour le choix et l'usage de véhicules. Nous établissons un rapport trimestriel sur la consommation de carburant et d'énergie. Nous comparons les résultats avec ceux des mêmes périodes de l'année précédente, mais aussi par rapport aux kilomètres parcourus et aux chiffres d'affaires réalisés. En outre, nous regroupons au mieux les livraisons et utilisons, partout où c'est possible, des sacs ou des boîtes en plastique recyclés réutilisables au lieu de cartons neufs. Ici, à Neuenhof, nous collaborons avec un tailleur local. Nous faisons donc faire les réparations utiles sur place et sauvons ou optimisons ainsi le produit. Dans ce contexte, la satisfaction du client passe souvent avant le chiffre d'affaires à court terme.

Vous avez dit «local»: en quoi le commerce spécialisé peut-il y contribuer?

Celui qui commande en ligne cinq produits à l'essai et en renvoie quatre n'agit sûrement pas de façon durable. En revanche, les commerces stationnaires bien assortis soutiennent et complètent nos efforts. Se faire bien conseiller, essayer et acheter le bon produit, ça, c'est écologique. Le flot actuel de paquets, même dans la consommation privée, ne l'est pas. Pour y parvenir, il faut une gestion de stocks appropriée dans notre entrepôt central mais aussi chez les commerçants spécialisés, pour que le client final puisse faire le bon choix.

Oseriez-vous conclure les réflexions que vous venez d'exposer?

Avec plaisir! Les efforts écologiques ne doivent pas rendre les produits moins bons ou plus chers. Inversement, il ne faut pas non plus faire de la durabilité un idéal sans rapport avec l'économie. Même pour les textiles à vocation écologique, le confort, la durabilité et le design doivent être au-dessus de tout soupçon. Sinon, le client achètera son prochain pantalon de travail ailleurs et choisira éventuellement un produit moins écologique. D'un point de vue général, la durabilité est donc synonyme du meilleur résultat possible de l'interaction entre les différentes attentes, exigences, demandes et consignes. Une tâche permanente passionnante avec une grande responsabilité pour notre avenir.

Monsieur Fierz, merci beaucoup pour vos explications.

Autor/Auteur: Andreas Grünholz ■

**Hier könnte
IHRE Anzeige
stehen.**



Mehr Infos unter:
T +41 44 878 70 60,
perspective@swissavant.ch

**Vielen Dank an
unsere Inserenten.**

perspective

Wir suchen Verstärkung!

Mit viel Liebe zum Detail machen unsere Mitarbeiter:innen die VANOLI AG zu einem führenden Fachgeschäft in den Branchen Haushalt, Küche und BBQ. Es sind die Menschen, die den Unterschied in unserem Fachgeschäft machen.

Hauptgeschäft Thalwil

per sofort oder nach Vereinbarung

- Verkaufsberater:in Haushalt, Küche und Living
Eine leitende Funktion ist möglich.

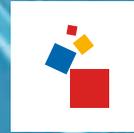
Region Bern

ab Januar 2025

- Geschäftsführer:in Haushalt, Küche und Grill
- Verkaufsberater:in Haushalt, Küche und Living
- Grillmeister und Verkaufsberater

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen.

Vanoli AG
Reto Vanoli
Gotthardstrasse 49
8800 Thalwil
Tel. 044 720 05 85
reto@vanoli.com



ambiente

**7. – 11. 2. 2025
FRANKFURT / MAIN**

**RHYTHMS
OF LIFE-
STYLE**

Das Leben. Die Intensität. Der einzigartige Genuss des internationalen Angebots mit allen Neuheiten und Trends. Dining ist führend rund um Tisch, Küche und Haushalt.

Stay in tune with the industry at
ambiente.messefrankfurt.com/dining
info@ch.messefrankfurt.com
Tel. +41 44 503 94 00

messe frankfurt



Security Tech Germany



BESUCHEN
SIE UNS AN DER
Hardware+
12. - 14. JANUAR 2025
MESSE LUZERN
HALLE 2 | STAND A2000

ARBEITSSCHÜTZHELME

THIS IS MY COMFORT ZONE

Für anspruchsvolle Bauumgebungen und Sicherheit bei der Arbeit.
Mit seinem leichten Design und seiner aussergewöhnlichen
Belüftung sorgt der neue ABUS SCATOR für überragenden Komfort
und Kühlung.

abus.ch

ALLCHEMET ONLINESHOP

**JETZT ANMELDEN UND
BEQUEM ONLINE BESTELLEN.**

ALLCHEMET

STARK | VERLÄSSLICH | UMFASSEND



**Jetzt Händlerlogin beantragen und in
die digitale Welt der Allchemet eintauchen.**

Entdecken Sie viele Vorteile wie:

- Einfache und schnelle Bestellabwicklung inkl. Scanmöglichkeit
- Aktuelle Informationsbroschüren und Dokumente
- Endkundenbestellungen werden an Sie weitergeleitet
- Effizienter Versand direkt an Ihre Kunden via Dropshipping
- Weitere Vorteile zeigen wir Ihnen gerne bei einem persönlichen Gespräch
- Sie finden uns vom 12. - 14. Januar 2025 an der Messe Hardware | Halle 2 | Stand B 2033

BERUFSBILDUNG / FORMATION PROFESSIONNELLE

Herausforderungen begegnen: Durchführungsmodi überbetrieblicher Kurse der Branche «Farben» ändern!

Seit rund sieben Jahren bewegt sich die Anzahl der abgeschlossenen Lehrverhältnisse der zwei Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Elektrofach» und «Farben» im Detailhandel, speziell in der französisch-sprachigen Schweiz, auf tiefem Niveau. Dies führte zu Mengengerüsten im (teilweise tiefen) einstelligen Bereich in den von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt organisierten überbetrieblichen Kursen (üK).

Affronter les défis: le déroulement des cours interentreprises de la branche «peinture» va changer!

Depuis environ sept ans, le nombre de contrats d'apprentissage conclus dans le commerce de détail des deux branches de formation et d'examen (F+E) «électroménager» et «peinture» est resté faible, surtout en Suisse romande. Le nombre de participants aux cours interentreprises (CIE) organisés par Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, est souvent resté bien inférieur à dix.



«Der letzte üK4 «Gestalten von Einkaufserlebnissen» ist ebenfalls bereits ein solch generischer Kurs. Hier können wir die kleinere Anzahl der einen Branche mit der grösseren Anzahl anderer Branchen ausgleichen.»

Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung

Le dernier CIE4 «Création d'expériences d'achat» s'est déjà tenu comme cours générique. Nous pouvons compenser ici le nombre réduit d'apprentis d'une branche par le nombre plus élevé d'autres branches.»

Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle

Der Leiter Berufsbildung Fabian Wyss erklärt den neuen Durchführungsmodus, der erstmalig mit Lehrstart 2024 Einzug in die Klassenzimmer des suissetec Campus in Lostorf (SO) halten wird.

Herr Wyss, warum eine Änderung?

Kleine Klassen sind für alle Beteiligten im Unterricht nicht immer befriedigend. Referentinnen und Referenten reisen teilweise mehrere Stunden an, um dann 2–5 Lernende zu unterrichten. Diese Lernenden befinden sich in einem überdimensionierten Raum für 24 Personen und Wissen wird meist frontal vermittelt, da für wichtige, bildende Diskussionen schlicht zu wenige Meinungen im Raum vorhanden sind. Zudem sind Gruppenarbeiten unmöglich. Deshalb wurden unser Berufsbildungs-Manager Nicolas Hüsler und ich kreativ.

Kreativ? In wie fern?

Am Reissbrett entwarfen wir Vorgehensweisen, wie wir als mandatiertes Kursorganisator Lösungen für diese Herausforderung finden.

Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle, explique le nouveau déroulement qui sera introduit dans les classes du suissetec Campus à Lostorf (SO) pour les apprentis commençant en 2024.

Monsieur Wyss, pourquoi ce changement?

Les classes à faibles effectifs sont parfois insatisfaisantes tant pour les enseignants que pour les élèves. Certains enseignants font plusieurs heures de trajet pour enseigner 2 à 5 élèves. Ces apprentis se retrouvent dans un local surdimensionné prévu pour 24 personnes et les connaissances sont généralement transmises de façon frontale, vu que le nombre d'avis est tout simplement trop faible pour tenir des discussions formatrices valables. De plus, les travaux de groupe sont impossibles. C'est pourquoi Nicolas Hüsler, notre gestionnaire en formation professionnelle, et moi-même, nous sommes devenus créatifs.

Créatifs? Dans quelle mesure?

En tant que mandataires de l'organisation des cours, nous avons



AKKU RAN, LICHT AN.

FÜR DEINE BESTEN SCHLEIFERGERBNISSSE.



18V  **VOM HANDWERK INSPIRIERT.**

FESTOOL

Akkubetriebener Einhand-Exzentrerschleifer mit integriertem Lichtring.

Der integrierte LED-Lichtring verbessert deine Sicht auf die Oberfläche und deckt Unebenheiten schon während des Schleifens auf. Die exzentrische Schleifbewegung erzielt dabei eine hervorragende Oberflächenqualität, ganz ohne teure Nacharbeit.



Uns war wichtig, dass wir an der zentralen Durchführung im Internatsbetrieb in Lostorf (SO) festhalten. Dies einerseits, um den Lernenden während ihrer Ausbildungszeit ein (Ausbildungs-)«Erlebnis» zu ermöglichen, und andererseits den interkulturellen Austausch zwischen den Sprachregionen nicht zu behindern. Dazu kommt die zentral organisierte Durchführung der Bewertungssituationen. Ich denke, wir haben jetzt eine gute Lösung gefunden.

Erklären Sie!

Wir führen die beiden fünftägigen üK-Kursblöcke während den ersten beiden Lehrjahren der Lernenden in gemischten Klassen durch. Wir fassen also die Lernenden zweier «Generationen» in einem Kursblock zusammen. Die Klassen werden durch die Durchmischung grösser, der Aufwand hingegen sinkt. Planerisch finden der «üK2» und der «üK3» für Swissavant so nur noch alle zwei Jahre statt.

Was merken die Lernenden davon?

Sie werden im ersten resp. zweiten Lehrjahr während den fünftägigen Kursblöcken teilweise mit ihren «Unter- oder Oberstiften» zusammen unterrichtet. Ansonsten ändert sich nichts. Sie besuchen im ersten Lehrjahr weiterhin anderthalb Wochen, im zweiten und dritten Lehrjahr je eine Woche üK.

Warum gilt dieses Vorgehen nicht für den ersten, bzw. letzten üK?

Im ersten üK vermitteln wir neben produktspezifischem Basiswissen auch die Regeln zum «allgemeinen Zusammenleben vor Ort» in Lostorf. Dazu kommt die Instruktion für die persönliche, intuitive Lernplattform von nu.Education. Hier macht ein Mischen keinen Sinn. Ziel ist hier vielmehr, zukünftig inhaltlich generische Kurse anzubieten, so dass wir grössere Klassengrössen durch die Mischung zweier Branchen erreichen – so wie das im Haushalt und im Elektrofach heute bereits umgesetzt wird. Der letzte üK4 «Gestalten von Einkaufserlebnissen» ist ebenfalls bereits ein solch generischer Kurs. Hier können wir die kleinere Anzahl der einen Branche mit der grösseren Anzahl anderer Branchen ausgleichen.

élaboré sur le papier des solutions pour faire face à ce défi. Il importait pour nous de garder les cours centralisés sous forme d'internat à Lostorf (SO). D'une part pour donner aux apprentis une expérience d'apprentissage et d'autre part pour ne pas entraver l'échange interculturel entre les régions linguistiques de notre pays. A cela s'ajoute l'organisation centrale des évaluations. Je pense que nous avons enfin trouvé une bonne solution.

Expliquez-vous!

Les deux premières années d'apprentissage, les deux blocs de cours de cinq jours se dérouleront dans des classes mixtes. Les apprentis de deux générations seront réunis dans un même bloc de cours. Les classes accueilleront plus d'apprentis tandis que les dépenses diminueront. Du point de vue de la planification, les CIE2 et les CIE3 de Swissavant ne se tiendront donc que tous les ans.

Les apprentis s'en rendent-ils compte?

En première et en deuxième année d'apprentissage, leur formation en blocs de cinq jours se déroulera en partie avec leurs aînés ou leurs cadets. Sinon, rien ne changera. Ils continueront à suivre le cours d'une semaine et demie en première année et d'une semaine par an en deuxième et en troisième.

Pourquoi cette procédure n'est-elle pas valable pour le premier ou le dernier CIE?

Dans le premier CIE, nous transmettons non seulement des connaissances de base spécifiques aux produits, mais aussi les règles générales de vie en commun sur place à Lostorf. À cela s'ajoute l'instruction nécessaire pour la plateforme d'apprentissage intuitive personnelle de nu.Education. Dans ce contexte, mélanger les apprentis n'a aucun sens. L'objectif, ici, est plutôt de proposer à l'avenir des cours génériques en termes de contenu, afin de constituer des classes plus grandes en mélangeant deux branches, comme c'est déjà le cas aujourd'hui pour le ménage et l'électroménager. Le dernier CIE4 «Création d'expériences d'achat» s'est déjà tenu comme cours générique. Nous pouvons compenser ici le nombre réduit d'apprentis d'une branche par le nombre plus élevé d'autres branches.

Anmeldeplattform der überbetrieblichen Kurse

Konsultieren Sie die exakten üK-Daten Ihrer Lernenden oder passen Sie die Kontaktdaten an: Das überarbeitete üK-online-Tool von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt macht es möglich.



<https://wl58www143.webland.ch/>

Plateforme d'inscription des cours interentreprises

Consultez les dates exactes des CIE de vos apprentis ou adaptez les dates de contact: l'outil remanié des CIE en ligne de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage le permet.



<https://wl58www143.webland.ch/?lang=fr>



Die Schweizer Berufsbildung ist ein Gewinn für alle.

«Neue Horizonte erleben!»

Die Förderstiftung polaris bietet die Möglichkeit, herausragende Leistungen der Lernenden zu fördern und ins Rampenlicht zu stellen. Polaris versucht deshalb mit geeigneten Massnahmen vorhandenes Potenzial bei den Lernenden auszuschöpfen und diese zu motivieren, sich ausserordentlich für die Ausbildung im Schweizer (Detail-)Handel zu engagieren – auch für den eigenen Erfolg!

Die Förderstiftung polaris will so eine Antriebsfeder für Jugendliche sein, aber auch den Schweizer Unternehmen der Branche neue Perspektiven für kommende Generationen von Lernenden präsentieren. Mit dem Wissen, dass alle Partner von einer guten und erfolgreichen Berufsbildung in der Branche langfristig profitieren, liegt es an uns allen, die unzähligen Möglichkeiten zur Förderung der Berufslehre optimal auszuschöpfen.

Gemeinsam mit Ihrer Hilfe will die Förderstiftung polaris diese Zukunftschancen mit den vielfältigen Karriere-möglichkeiten zu Gunsten einer wettbewerbsfähigen Wirtschaft nutzen.

AK Forte: «Kontinuität und Entwicklungswille!»

Die insgesamt 23 anwesenden Vorstandsmitglieder aus den 11 Gründerverbänden der Ausgleichskasse Forte mussten an der 7. Vorstandssitzung von Mitte November 2024 drei wesentliche Beschlüsse fassen, die zusammengefasst mit «Kontinuität und Entwicklungswille» umschrieben werden können. Die Verabschiedung des Budgets 2025 bei konstanten Verwaltungskostensätzen winkten die Vorstandsmitglieder ebenso durch wie die Verabschiedung des zweiten Compliance-Berichtes 2024, samt den erarbeiteten Richtlinien für «Meldungen» und «Interne Untersuchung». Mit strategischem Blick nach vorne beantragte der Präsident der AK Forte, Christoph Rotermund, die Projektfreigabe für weitere Sondierungsgespräche mit den Verantwortlichen der Ausgleichskasse Schweizerischer Elektrizitätswerke (AKEW) zur Erarbeitung von Entscheidungsgrundlagen für eine erneute Personalunion. Die präsentierte Strategie einer erneuten Personalunion mit einer anderen Ausgleichskasse wurde angesichts von erzielbaren Skaleneffekten explizit von den Mitgliedern des Kassenvorstandes begrüsst.



«Die institutionelle Weiterentwicklung der AK Forte als juristische Person des öffentlichen Rechts ist eine Hauptaufgabe des Kassenvorstandes und mit diesen strategischen Überlegungen beantragt heute der Ausschuss den Vorstandsmitgliedern die Projektfreigabe zur Erarbeitung von Entscheidungsgrundlagen betreffend einer weiteren Personalunion mit der Ausgleichskasse Schweizerischer Elektrizitätswerke», so der Präsident Christoph Rotermund im Rahmen einer ausführlichen Projektvorstellung «Personalunion 2027».

Die erneut gut besuchte Vorstandsversammlung mit 23 Mitgliedern (von insgesamt 24) hat zudem in zustimmendem Sinne vom durchwegs positiven Zwischenbericht per Ende des dritten Quartals 2024 Kenntnis genommen.

Mit den detaillierten Informationen von Seiten des Direktors Dr. Urs Fischer und der Stellvertreterin Sofia Azevedo war am Ende der 7. Sitzung unter den anwesenden Vorstandsmitgliedern der allgemeine Tenor zu vernehmen: «Die AK Forte hat sich auch im dritten Jahr seit Bestehen gut entwickelt und wird wohl mit strategischem Blick nach vorne für die angeschlossenen Unternehmungen auch mittelfristig echte Mehrwerte im Sozialversicherungsbereich liefern.»

Konstante Verwaltungskostenbeiträge 2025

Die drei wichtigen Tagesordnungspunkte «Budget 2025», «Compliance-Bericht 2024» und «Personalunion 2027» wurden detailliert vom Präsidenten, Christoph Rotermund, und

dem ebenfalls anwesenden externen Compliance-Officer, Dr. Christian Wind, vorgestellt.

Das schliesslich von den Vorstandsmitgliedern verabschiedete Budget 2025 widerspiegelt demzufolge eine kontinuierliche Fortschreibung der konstanten Verwaltungskostensätze, die angesichts der hervorragenden Vermögenslage bei der AK Forte für eine ausgeglichene Verwaltungskostenrechnung bewusst zu tief angesetzt wurden. So wird weiterhin ein Ausgabenüberschuss 2025 von rund 1 Mio. CHF erwartet, der wiederum durch die budgetierten Vermögenserträge 2025 gedeckt sein soll. Mit dieser Budgetmechanik 2025 sollen die angeschlossenen Unternehmungen bei der AK Forte von der positiven Entwicklung direkt proportional profitieren. Im Rahmen der vorgestellten Budgeterwartungen 2025 wird am Ende dann ein Einnahmenüberschuss von rund 0,5 Mio. CHF erwartet. Mit diesem Budgetbeschluss 2025 wird die finanzielle Stärke der AK Forte erneut untermauert und gleichzeitig klar dokumentiert, dass die vorhandenen

«Fusionsgewinne» für die angeschlossenen Unternehmungen nicht einmaliger Natur sind.

Compliance-Konzept installiert

Der ebenfalls anwesende Compliance-Officer, Dr. Christian Wind, berichtete über die praktisch abgeschlossene Umsetzung des Compliance-Konzepts auf der Geschäftsstelle der AK Forte und wusste in diesem Zusammenhang erneut von einem hochmotivierten Personal zu berichten, welches unter der umsichtigen Führung von Direktor Dr. Urs Fischer mit viel Engagement und beruflichem Interesse zur erfolgreichen Umsetzung beigetragen hat. «Die hohe Akzeptanz der Geschäftsleitung wie beim ganzen Personal war für mich eine der wichtigsten Voraussetzungen für die erfolgreiche Umsetzung und Erarbeitung der Richtlinien betreffend «Meldungen» und «interne Untersuchung», so der Compliance-Officer Dr. Christian Wind in seinem zweiten Compliance-Bericht. Im zweiten Teil seines Kurzreferates wurden dann die Mitglieder des

Dr. Urs Fischer, Direktor der AK Forte, zeigt sich sichtlich zufrieden mit dem Erreichten im dritten Jahr 2024 der AK Forte und meint:

«Die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Ausgleichskasse liegt mir am Herzen und die heutige Freigabe zur Erarbeitung von Grundsatzunterlagen für eine mögliche zweite Personalunion mit der AKEW freut mich persönlich sehr.»



Vorstandes anhand von praxisorientierten Beispielen im «Frage-Antwort-Format» mit möglichen Compliance-Verstössen und Lösungsansätzen geschult und die speziell für die AK Forte erarbeiteten Richtlinien betreffend «Meldungen» und «Interne Untersuchung» vorgestellt.

Die zahlreichen positiven Rückmeldungen von Seiten der Vorstandsmitglieder belegten die heute vorhandene Sensibilisierung wie vorbehaltlose Zustimmung zum implementierten Compliance-Konzept auf der Geschäftsstelle der AK Forte und demzufolge war die Verabschiedung der zwei vorgestellten Richtlinien durch den Kassenvorstand eine reine Formsache.

Personalunion 2027

Namens und im Auftrage des Ausschusses erinnerte der Präsident Christoph Rotermund im Allgemeinen daran, dass der Kassenvorstand letztlich für die strategische Entwicklung der AK Forte als juristische Person des öffentlichen Rechts zuständig und verantwortlich ist.

Vor diesem Hintergrund stehen im Rahmen der strategischen Prioritätensetzung unter anderem verschiedene Mutationen im Vorstand und Ausschuss ab 2026 an. Gleichzeitig ist mit Blick auf die nahende Pensionierung des aktuellen Direktors im Jahre 2028 die Frage der ordentlichen Nachfolgeplanung frühzeitig auf die Agenda zu setzen, da für den aktuellen Direktor eine über das Referenzalter hinausgehende Beschäftigung nicht infrage kommt. Vor diesem aktuellen Hintergrund wurde quasi «die Wiederholung einer Personalunion», ab 2027, mit der AKEW vom Präsidenten detailliert vorgestellt, da man bei erfolgreicher wiederholter Umsetzung einer Personalunion die Nachfolgefrage elegant lösen könnte.

Die strategische Idee einer Personalunion ab dem Jahre 2027 fiel sowohl beim Kassenvorstand der AK Forte wie auch beim Vorstand der AKEW auf fruchtbaren Boden. So genehmigten kurz nacheinander beide Vorstandsorgane in einem ersten Grundsatzentscheid die Erarbeitung von aussagekräftigen Entscheidungsgrundlagen für eine mögliche PU

zwischen den zwei Ausgleichskassen, inkl. Letter of Intent (LoI). Das weitere Vorgehen sieht nun die Gründung einer Projektorganisation mit Mitgliedern aus beiden Vorständen der zwei Ausgleichskassen vor, welche gemeinsam in einem ersten Akt einen ihrer Verabschiedung vorgelegt werden.

Ausblick 2025

Während der exekutive Ausschuss der AK Forte während eines Jahres rund vier Mal – oder so oft es die laufenden Geschäfte erfordern – zusammenkommt, tagt der gesamte Vorstand der AK Forte mit seinen 24 Mitgliedern aktuell zweimal während eines Kalenderjahres. Nach der Frühlingsversammlung vom 14. Mai 2025 findet die zweite Vorstandssitzung am 12. November 2025 statt. Dann wird wiederum für die Vorstandsmitglieder der AK Forte die ordentliche Budgetfreigabe 2026 auf der Agenda stehen.

www.akforte.ch



Der externe Compliance-Officer der AK Forte, Dr. Christian Wind, konnte anlässlich der siebten Kassenvorstandssitzung von einer erfolgreichen Implementierung des Compliance-Konzeptes berichten:

«Die erlebte Identifikation mit dem Compliance-Konzept auf Seiten des Personals stellte eine erhebliche Erleichterung für die Implementierung dar und alle wesentlichen Punkte wurden vollumfänglich umgesetzt. Dementsprechend konnten auch die Richtlinien für 'Meldungen' und 'interne Untersuchung' effizient erarbeitet werden.»

ABUS feiert 100-jähriges Jubiläum und ist neuer nexmart-Portal-Teilnehmer

Darüber sprechen wir mit Christian Maag, Geschäftsführer von ABUS Schweiz AG in Baar. Christian Maag ist seit bald 12 Jahren für die 100%ige Tochterfirma von ABUS Deutschland verantwortlich und kann dabei auf sehr erfolgreiche Geschäftsjahre zurückblicken. Aber wir wollen auch wissen, wie die Reise für ABUS weitergeht...



ABUS fête son centenaire et est le nouveau participant au portail nexmart

Nous en discutons avec Christian Maag, directeur général d'ABUS Suisse SA à Baar. Christian Maag est responsable de la filiale à 100% d'ABUS Allemagne depuis bientôt 12 ans et peut se prévaloir d'exercices annuels très satisfaisants. Mais nous voulons également savoir comment se déroule le voyage pour ABUS...

perspective: Guten Tag Herr Maag, ...und schon müde vom vielen feiern dieses Jahr? ABUS feiert dieses Jahr ja das 100-jährige Jubiläum...

Christian Maag: Ja, wir hatten verschiedene Feierlichkeiten sowohl am Hauptsitz in Deutschland wie auch mit unseren Partnern hier in der Schweiz. Wir sind dankbar eine Marke mit soviel Beständigkeit und Tradition vertreten zu können.

Nebst dem sicher angebrachten «zurückschauen» ist ein solches Jubiläum auch ein guter Moment um in die Zukunft zu schauen: wo geht's denn in den kommenden Jahren hin mit der Marke ABUS?

Für uns steht im kommenden Jahr die breite Markteinführung unserer Zutrittslösungen, sowohl mechanisch mit den Integral Pro Schliesszylindern wie auch elektronisch mit dem Tectiq System im Fokus. Ganz ABUS-like lassen sich diese Produkte bestens zu kompletten Schliessanlagen verbinden und können mit unseren Video- und Alarmprodukten zu 360° Zutritts- und Sicherheitslösungen vereint werden.

Ein weiterer Schwerpunkt in der Haussicherheit wird ABUS One darstellen. ABUS One umfasst eine Vielzahl smarter Produkte für komfortable Sicherheit zuhause und unterwegs. Der Kunde kann hier entscheiden, ob er nur auf ein Produkt setzt und beispielsweise den schlüssellosen Komfort an seiner Tür genießt, oder ob er sich ein umfassendes System der ABUS One Produktwelt einrichten möchte. Dieses Sortiment an innovativen Produkten welche sich alle über ein und dieselbe App steuern lassen, wird laufend erweitert werden.

perspective: Bonjour Monsieur Maag, ...et vous êtes fatigué de faire la fête cette année? ABUS fête son centenaire cette année...

Christian Maag: Oui, nous avons eu plusieurs cérémonies au siège en Allemagne et avec nos partenaires ici en Suisse. Nous sommes reconnaissants de pouvoir représenter une marque avec tant de constance et de tradition.

Outre le «regard en arrière», un tel anniversaire est aussi un bon moment pour se tourner vers l'avenir: où va la marque ABUS dans les années à venir?

Pour nous, l'année prochaine, l'accent sera mis sur le lancement à grande échelle de nos solutions d'accès, tant mécaniques avec les cylindres de fermeture Integral Pro qu'électroniques avec le système Tectiq. Ces produits, tout à fait semblables à ABUS, s'intègrent parfaitement à des systèmes de fermeture complets et peuvent être combinés avec nos produits vidéo et d'alarme pour des solutions d'accès et de sécurité à 360°.

Une autre priorité en matière de sécurité domestique sera ABUS One. ABUS One comprend une multitude de produits intelligents pour une sécurité confortable à la maison et en déplacement. Le client peut choisir de miser sur un seul produit et de profiter par exemple du confort sans clé à sa porte, ou se doter d'un système complet de l'univers des produits ABUS One. Cette gamme de produits innovants, tous pilotés par la même application, sera enrichie en permanence.



ABUS One umfasst eine Vielzahl smarter Produkte für komfortable Sicherheit zuhause und unterwegs.

ABUS One comprend une multitude de produits intelligents pour une sécurité confortable à la maison et en déplacement.

Besonders die hohe Flexibilität und Skalierbarkeit machen TECTIQ zur optimalen Lösung für gewerbliche und öffentliche Gebäude.

Ganz neu am Start sind wir nun auch im Bereich der persönlichen Schutzausrüstung zur Arbeitssicherheit mit komfortabel zu tragenden Helmen und Schutzbrillen.

Tönt spannend! Nochmals zu ABUS One: welche Produkte sind denn bereits jetzt oder im kommenden Jahr erhältlich?

Da ist zum einen der smarte Fensterantrieb Wintecto, welcher die Terrassen- oder Wintergartentür zum zweiten Eingang ins Zuhause macht. Dank der Bridge One kann im Abwesenheitsfall zum Beispiel auch dem Nachbarn welcher den Pflanzen schaut, einfach und rasch Zugang zur Wohnung gewährt werden.

Dann kann mit dem Loxeris One jedes bestehende Türschloss smart gemacht werden und über Mobilphone oder Apple Watch geöffnet und verriegelt werden.

Weiter geht's mit dem ABUS Everox, ein Vorhängeschloss das via Bluetooth geöffnet werden kann. Die smarte Keygarage oder ein smartes Veloschloss usw. – alle diese Produkte werden nun in einer App verwaltet und gesteuert...

Das ganze ABUS Sortiment steht unseren Händlern seit ein paar Tagen nun auch auf unserer nexmart-Plattform für Bestellungen zur Verfügung. Was erhoffen Sie sich von dieser Integration?

Wir möchten unseren bestehenden Händlern einen möglichst einfachen und kompletten Zugriff auf unser breites Sortiment bieten und erhoffen uns natürlich möglichst viele neue – auf nexmart befindliche Händler – von unseren Produkten zu begeistern. Nebst einer auch in Zukunft wichtigen persönlichen Betreuung durch unsere Aussendienstmitarbeitenden oder elektronische Informations- und Bestelllösungen wie unser Partnerportal, bieten wir Ihren Händlern nun auch den raschen Zugriff auf unsere Produkte über das nexmart-System, auf welchem sie sich bereits auskennen und wohlfühlen. Durch diesen vereinfachten Bestellprozess erhoffen wir uns natürlich viele neue Bestellungen und noch mehr zufriedene Kunden.

Welche weiteren Projekte im Zusammenhang mit nexmart sind noch in der Pipeline?

Damit der Bestellprozess für unsere Händler noch weiter vereinfacht werden kann sind wir daran die ABUS Produkte auch in die nexmart TradeApp zu integrieren.

Die Hardware 2025 Messe in Luzern steht vor der Tür. ABUS wird ebenfalls ausstellen. Was dürfen die Besucher erwarten?

Ein Feuerwerk an Neuheiten! In unserem neuen Eventtruck werden wir den Besuchern unsere neuen Zutrittslösungen, die ABUS One Welt, die neuen Produkte für persönliche Arbeitssicherheit und vieles mehr zeigen. Wir freuen uns auf viele Besucher und gute Gespräche auf unserem Stand! Und die ersten zwanzig Besucher welche Ihren Besuch am ABUS Stand schon vor der Messe bei uns online anmelden, werden mit einem exklusiven Design-Espressotassen-Set erfreut werden...

Herr Maag, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.



En particulier, sa grande flexibilité et son évolutivité font de TECTIQ la solution optimale pour les bâtiments commerciaux et publics.

Nous avons également pris un nouveau départ dans le domaine des équipements de protection individuelle pour la sécurité au travail, avec des casques et des lunettes de protection confortables à porter.

C'est passionnant! Mais revenons à ABUS One: quels produits sont déjà disponibles aujourd'hui ou le seront l'an prochain?

Il y a tout d'abord le moteur de fenêtre intelligent Wintecto, qui fait de la porte terrasse ou du jardin d'hiver la deuxième entrée de la maison. Grâce au Bridge One, en cas d'absence, par exemple, le voisin qui soigne les plantes peut accéder facilement et rapidement à l'appartement.

Ensuite, le Loxeris One permet de rendre intelligente n'importe quelle serrure de porte existante, l'ouvrir ou la verrouiller par un téléphone mobile ou une Apple Watch.

Continuez avec l'ABUS Everox, un cadenas qui s'ouvre via Bluetooth. Le Keygarage intelligent ou une serrure de vélo intelligente, etc., tous ces produits sont désormais gérés et pilotés par une application...

Depuis quelques jours, toute la gamme ABUS est également disponible pour nos revendeurs sur notre plateforme de commande nexmart. Qu'espérez-vous de cette intégration?

Nous souhaitons offrir à nos revendeurs actuels un accès aussi simple et complet que possible à notre large gamme et nous espérons bien sûr attirer le plus grand nombre possible de nouveaux revendeurs sur nexmart. Outre un suivi personnalisé par nos collaborateurs du service extérieur, qui gardera toute son importance à l'avenir, ou des solutions électroniques d'information et de commande comme notre portail partenaire, nous offrons désormais à vos revendeurs un accès rapide à nos produits via le système nexmart qu'ils connaissent déjà et qui leur est familier. Grâce à ce processus de commande simplifié, nous espérons bien sûr avoir de nombreuses nouvelles commandes et encore plus de clients satisfaits.

Quels autres projets liés à nexmart sont encore en préparation?

Afin de simplifier encore davantage le processus de commande pour nos revendeurs, nous avons l'intention d'intégrer les produits ABUS dans la TradeApp de nexmart.

Le salon Hardware 2025 de Lucerne est à nos portes. ABUS y exposera également. À quoi peuvent s'attendre les visiteurs?

À un feu d'artifice de nouveautés! Dans notre nouveau camion événementiel, nous présenterons aux visiteurs nos nouvelles solutions d'accès, ABUS One World, les nouveaux produits de sécurité personnelle au travail et bien plus encore. Nous attendons avec impatience de nombreux visiteurs et de bonnes conversations sur notre stand! Et les vingt premiers visiteurs qui annonceront en ligne, avant le salon, leur visite au stand ABUS seront ravis de recevoir un ensemble exclusif de tasses expresso...

Monsieur Maag, nous vous remercions pour cet entretien.



nex solutions for smarter business

Wir denken weiter und investieren in die Zukunft! Deshalb haben wir im 2023 unser langjähriges Basis-System abgelöst und ein neues technologisches Fundament geschaffen, das weitere digitale Entwicklungen ermöglicht. Damit haben wir die erfolgreiche Abwicklung der Geschäftsprozesse von unseren Gesellschaftern und Kunden auch für die Zukunft gesichert. Durch den zusätzlichen Aufbau von Expertise in den Bereichen «Künstliche Intelligenz» und «Data Engineering» sowie neuer, zukunftsgerichteter Technologie entwickeln wir fortlaufend neue Produkte.



Data Cockpit – More Power for your business

Das Data Cockpit zeigt Ihnen, wo Sie mit welchem Händler mehr Umsatz erzielen können und wer welche Daten im Markt einsetzt. Es liefert Ihnen somit eine wichtige Entscheidungsgrundlage, womit Sie die Zusammenarbeit mit Ihren Händlern optimieren können.

Data Engine – Work smarter, not harder

Mit der Data Engine sparen Sie Zeit und Ressourcen durch eine KI-gestützte Optimierung von unzähligen Produktdaten, die dann automatisiert am Markt verteilt werden. Das führt zu einem noch besseren Käuferlebnis für Kunden und sorgt gleichzeitig für mehr Umsatz bei Hersteller und Handel.



Business App – Power up your sales

Mit der Business App kann Ihr Aussendienst wesentlich effizienter arbeiten und deutlich mehr Kundentermine wahrnehmen. In einer Lösung sind sämtliche Informationen für Ihren Vertrieb immer zur Hand – auch auf dem Smartphone. Zusätzlich können Sie die Business App auch Ihren Endkunden zur Verfügung stellen, womit sich neue Absatzwege eröffnen.

Wir denken voraus

Wie können unsere Kunden mehr Umsatz machen?

Durch viele tausende Datenpunkte können unsere Kunden neue Umsatzpotenziale erschliessen und leichter ermitteln, welche Massnahmen am schnellsten zum Erfolg führen.

Wie können unsere Kunden Zeit und Geld sparen?

Die Qualität der Daten ist die Voraussetzung für mehr Umsatz. Die KI-gestützte Automatisierung der Produktdaten sorgt in kürzester Zeit für eine optimale Datenqualität beim Handel. Das ist der Garant für höchste Kundenzufriedenheit, für ein optimiertes Einkaufserlebnis und schliesslich für mehr Umsatz.

Wie können unsere Kunden mehr verkaufen?

Je mehr Besuche der Aussendienst machen kann, desto mehr Umsatz wird generiert. Dazu braucht man für die Verkaufsgespräche ein Tool, das alle wesentlichen Informationen jederzeit zur Verfügung stellt – für beste Effizienz im Verkaufsgespräch und hohe Kundenzufriedenheit.

Ehepaarbesteuerung: Es braucht eine gerechte, einfache und schnelle Lösung

Das Modell der Individualbesteuerung von Ehepaaren, das von einer Begeisterung getragen wird, die ziemlich weit von einer echten politischen Überlegung entfernt ist, hat den Nationalrat mit einer knappen Mehrheit passiert. Während die Mängel eines solchen Systems und die sehr langen Fristen für seine Umsetzung mit Resignation hingenommen werden, plädiert Centre Patronal weiterhin für die einfache und schnelle Lösung eines ungedeckelten Familienquotienten.

Kritik, die unbeantwortet bleibt

Die Vorschläge des Bundesrates zur Einführung der Individualbesteuerung für Ehepaare (Geschäft 24.026) wurden im September vom Nationalrat mit einer knappen Mehrheit von 98 zu 93 Stimmen angenommen, und dies trotz der Mängel, die eine solche Umwälzung des Schweizer Steuersystems mit sich bringt. Es stimmt, dass diese Mängel in den Debatten kaum angesprochen werden und dass fundierte Kritik fast nie inhaltlich beantwortet wird: Es scheint nur die (steuerrechtlich ziemlich weit entfernte) Frage zu zählen, ob man «altmodisch» oder «fortschrittlich» ist. Das ursprüngliche Ziel, die Diskriminierung von Zweiverdiener-Ehepaaren im Vergleich zu unverheirateten Paaren zu beseitigen, die schon viel zu lange besteht, erscheint nur noch als Deckmantel. Einige geben offen zu, dass es nicht mehr darum geht, die Diskriminierung zu beseitigen, sondern sie umzukehren, indem Paare, bei denen beide Ehepartner eine hohe Erwerbsquote haben, bevorzugt und Paare, bei denen ein Ehepartner «nicht genug arbeitet», bestraft werden.

Da nun der Ständerat sich mit der Vorlage beschäftigen wird und seine Kommission sich auf die Prüfung des Dossiers vorbereitet, lohnt es sich, noch einmal auf dieses Thema zurückzukommen, und sei es nur, um einige Irrtümer zu korrigieren, die immer wieder ausgesprochen werden. Es ist zum Beispiel eigenartig, wenn Parlamentarier stets wiederholen, dass die Ehe eine rein private Angelegenheit sei. Während dies auf die religiöse Ehe durchaus zutrifft, ist es bei der zivilen Ehe genau umgekehrt: Sie soll rechtliche und öffentliche Wirkung entfalten – auch wenn es in diesem Fall korrekt ist zu behaupten, dass verheiratete Paare nicht gegenüber anderen Paaren diskriminiert werden dürfen. Ein weiterer gehörter Fehler war der von Bundesrätin Karin Keller-Sutter, die laut Presseberichten erklärt haben soll, dass die von der Mitte und der SVP

vorgeschlagenen Splittingmodelle «nicht auf die Initiative reagieren». Dabei entsprechen sie gerade dem Wunsch, verheiratete und unverheiratete Paare gleich zu behandeln, wenn es denn darum geht.

«Indem eine Diskriminierung durch eine andere ersetzt und die Steuerlast für bestimmte Paare erhöht wird, erweist sich die vermeintlich gefundene Lösung als ungerecht und setzt sich der Gefahr gerichtlicher Anfechtungen aus.»

Eine zehnjährige Baustelle

Das Absurdeste an den geplanten Änderungen ist, wie bereits mehrfach erwähnt, dass sie vorgeben, einen Fehler der direkten Bundessteuer zu korrigieren, und zwar nicht durch eine einfache und schnell umzusetzende Korrektur (das hätte man schon vor Jahren tun können), sondern indem sie eine komplette Umgestaltung des Steuersystems auf allen politischen Ebenen erzwingen und damit alle Kantone veranlassen, riesige Baustellen für die Revision ihrer Steuergesetze zu eröffnen. Der Nationalrat will eine Umsetzungsfrist von sechs Jahren einräumen; die Kantone antworten, dass sie zehn Jahre brauchen werden. Hinzu kommen erhebliche Einnahmeverluste und zusätzliche Ausgaben, die die Kantone dauerhaft betreffen werden.

Es muss auch betont werden, dass die Individualbesteuerung den Unterschied in der steuerlichen Leistungsfähigkeit zwischen zwei getrenntlebenden Personen und zwei Personen, die in einer Partnerschaft leben, nicht angemessen berücksichtigt. Sie entspricht auch nicht dem Grundsatz der Steuerneutralität, demzufolge Steuerabgaben die wirtschaftlichen Entscheidungen und Lebensentscheidungen der Steuerzahler nicht beeinflussen dürfen.

Es gibt eine einfache und schnelle Lösung

Es geht nicht darum, die derzeitige Ungerechtigkeit aufrechtzuerhalten, die einige Paare davon abhält zu heiraten, und einige Ehepartner davon abhält zu arbeiten. Die Korrektur dieses Problems wird seit Jahrzehnten gefordert, und die Trägheit des Bundes in dieser Hinsicht ist nicht zu rechtfertigen. Es gibt jedoch andere Lösungen als die Individualbesteuerung. Eine anfangs dieses Jahres von der Mitte eingereichte Volksinitiative erwägt (wie der Bundesrat vor einigen Jahren) eine Doppelberechnung der Ehegattenbesteuerung, nach der Gemeinschaftsbesteuerung und nach der Individualbesteuerung, wobei der niedrigere Steuerbetrag berücksichtigt wird. Der Mechanismus ist etwas kompliziert, könnte aber einen Kompromiss darstellen.

Der beste Weg ist jedoch, die (übermässige) Progression der direkten Bundessteuer zu korrigieren. Man könnte von einem konstanten Steuersatz oder einer Flat Tax träumen, aber diese Idee scheint auf kurze Sicht wenig realistisch zu sein. Die Korrektur, für die Centre Patronal immer plädiert hat, besteht darin, sich am Waadtländer Modell des Familienquotienten zu orientieren – jedoch ohne Deckelung. Der Steuersatz wird, wie beim Splitting, auf der Grundlage eines reduzierten Einkommens festgelegt, wobei jedoch ein Divisor verwendet wird, der die Anzahl der Personen berücksichtigt, die den Haushalt bilden. Ein solches System ist einfach und schnell umzusetzen, es respektiert die Gleichheit zwischen verheirateten Paaren mit und ohne Kinder und bleibt neutral in Bezug auf die Einkommensverteilung, ohne eine Familienorganisation gegenüber einer anderen zu bevorzugen.

Autor: Pierre-Gabriel Bieri

Übersetzung: Olivier Savoy

Quelle: Presse- und Informationsdienst Centre Patronal, 16.10.2024

www.centrepatronal.ch



Werkstatteinrichtungen



Serie - C45PRO



Serie - RSC 50



Serie - RSC 55

Gestalten Sie Ihre Arbeitsumgebung mit dem 3-D Konfigurator von Beta entsprechend Ihren Ansprüchen oder kontaktieren Sie uns



Imposition des couples: il faut une solution équitable, simple et rapide

Le modèle de l'imposition individuelle des couples mariés, porté par un enthousiasme assez éloigné d'une véritable réflexion politique, a passé le cap du Conseil national à une courte majorité. Alors que les défauts d'un tel système et les délais très longs de sa mise en œuvre semblent acceptés avec résignation, le Centre Patronal continue à plaider pour la solution simple et rapide d'un quotient familial déplaçonné.

Des critiques qui restent sans réponses

Les propositions du Conseil fédéral visant à instaurer l'imposition individuelle des couples mariés ont été approuvées au mois de septembre par le Conseil national (objet n° 24.026). A une courte majorité de 98 voix contre 93, mais approuvées tout de même, malgré les défauts rédhibitoires d'un tel bouleversement du système fiscal suisse. Il est vrai que ces défauts ne sont guère abordés dans les débats et que les critiques solidement argumentées ne reçoivent quasiment jamais de réponses sur le fond: seule semble compter la question (assez éloignée de la technique fiscale) de savoir si l'on est «passéiste» ou «progressiste». L'objectif de départ, à savoir supprimer la discrimination qui touche depuis trop longtemps les couples mariés à deux revenus comparativement aux couples non mariés, n'apparaît plus que comme un paravent. Certains admettent ouvertement qu'il ne s'agit plus de supprimer cette discrimination, mais de la renverser, en favorisant désormais les couples où les deux conjoints ont un taux d'activité élevé et en sanctionnant ceux où l'un des conjoints «ne travaille pas assez».

Alors que le Conseil des Etats doit maintenant se prononcer et que sa commission s'apprête à examiner le dossier, il vaut la peine de revenir encore une fois sur ce sujet, ne serait-ce que pour corriger certaines erreurs qui se disent et se redisent. Il est singulier, par exemple, d'entendre des parlementaires répéter à l'envi que le mariage serait une affaire purement privée. Si l'on peut penser cela du mariage religieux, c'est en revanche le contraire pour le mariage civil, qui a précisément pour but de déployer des effets juridiques et publics – même s'il est correct, en l'occurrence, d'affirmer que les couples mariés ne doivent pas être discriminés par rapport aux autres couples. Autre erreur entendue, celle de la conseillère fédérale Karin Keller-Sutter, qui aurait déclaré, selon la presse, que les modèles de splitting proposés par le Centre et l'UDC «ne répondent pas à

l'initiative». Or ils répondent précisément à la volonté de traiter équitablement les couples mariés et non mariés, si c'est bien de cela qu'on parle.

En remplaçant une discrimination par une autre et en alourdissant la charge fiscale de certains couples, la solution qu'on croit avoir trouvée se révèle injuste et s'expose à des contestations judiciaires.

Un chantier de dix ans

L'aspect le plus absurde des modifications envisagées, comme on l'a déjà dit et répété, est qu'elles prétendent corriger un défaut de l'impôt fédéral direct, non pas en lui appliquant un correctif simple et rapide à mettre en place (on aurait pu le faire depuis des années), mais en imposant une transformation complète du système fiscal à tous les échelons politiques et en obligeant tous les cantons à ouvrir des chantiers énormes pour réviser leurs lois fiscales. Le Conseil national veut accorder un délai de mise en œuvre de six ans; les cantons répondent qu'il leur en faudra dix. A cela s'ajoutent les pertes de recettes et les dépenses supplémentaires importantes qui affecteront les cantons de manière pérenne.

Il faut aussi insister sur le fait que l'imposition individuelle ne prend pas correctement en compte la différence de capacité contributive entre deux personnes vivant séparément et deux personnes vivant en couple. Elle ne respecte pas non plus le principe de neutralité de l'impôt, selon lequel les prélèvements fiscaux ne doivent pas influencer les décisions économiques et les choix de vie des contribuables.

Une solution simple et rapide existe

Il ne s'agit pas de maintenir l'injustice actuelle, qui dissuade certains couples de se marier et décourage certains conjoints de

travailler. La correction de ce problème est réclamée depuis des décennies et l'indolence de la Confédération à cet égard est injustifiable. Mais il existe d'autres solutions que l'imposition individuelle. Une initiative populaire déposée au début de cette année par le Centre envisage (comme le Conseil fédéral il y a quelques années) un double calcul de l'imposition des époux, selon l'imposition commune et selon l'imposition individuelle, avec prise en compte du montant d'impôt le plus faible. Le mécanisme est un peu complexe mais pourrait constituer un compromis.

La meilleure voie à suivre consiste cependant à corriger la progressivité (excessive) de l'impôt fédéral direct. On pourrait rêver d'un taux constant, ou flat tax, mais l'idée semble peu réaliste à court terme. La correction en faveur de laquelle le Centre Patronal a toujours plaidé consiste à s'inspirer du modèle vaudois du quotient familial – mais en le déplaçant. Le taux d'imposition est défini sur la base d'un revenu réduit, comme dans le cas du splitting, mais en utilisant un diviseur tenant compte du nombre de personnes composant le ménage. Un tel système est facile et rapide à mettre en œuvre, il respecte l'égalité entre couples mariés avec ou sans enfants et il reste neutre quant à la répartition des revenus, sans privilégier une organisation familiale plutôt qu'une autre.

Auteur: Pierre-Gabriel Bieri

Source: Service d'information du Centre Patronal, 16.10.2024
www.centrepatronal.ch

metabo hardware⁺ 2025

Halle 2 - Stand-Nr. A 2005 - Komm vorbei, wir freuen uns auf DICH!



**Produktivität
in neuer
Dimension.**

M BRUSHLESS



**Entwickelt
für ultimative
Leistung.**

Li HDX



**Volle Kraft
für die
Performance**

BRUSHLESS



metabo HIKOKI CARAT CAS



8-9 May 2025 - Bergamo

**INTERNATIONAL
HARD
WARE
FAIR
ITALY**

Hardware | DIY | Safety | Building | Colour
Garden & Outdoor | Electrical | Automotive

how



where



CONTACT US

+39 02 869 61 31

hardwarefair-italy@koelnmesse.it

www.hardwarefair-italy.com

Follow us on **in f**

In partnership with





3% Wieder eine beachtliche Extraverzinsung im 2024!

Profitieren Sie als Verbandsmitglied vom modernen Angebot der solide aufgestellten PK Merlion und sichern Sie sich noch heute für Ihre Angestellten eine grosse Portion «Extraverzinsung»!

www.pk-merlion.ch

Pensionskasse Merlion
Frau Malgorzata Wylub
Seestrasse 6
Postfach
8027 Zürich
T +41 52 208 92 85
info@pk-merlion.ch

Zukunft heute.

Merlion

PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

nexmart

Simply eBusiness



Installieren Sie jetzt
die TradeApp!



KÄRCHER

NACHHALTIG. ERGONOMISCH. ULTRALEISE.

Die innovative Modulbauweise der brandneuen Trockensauger-Range sorgt für maximale Flexibilität und hohe Ergonomie-Standards. Die Geräte bestehen aus 45% Rezyklat, punkten mit hervorragender Saugleistung, umfassendem Zubehör, einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis und eignen sich dank ultraleisem Betrieb auch für den Einsatz in lärmsensiblen Bereichen. Sie sind als Akku- oder kabelgebundene Modelle mit 10 oder 15 Liter Behälterinhalt erhältlich. Jetzt ins Sortiment aufnehmen! [kaercher.ch](https://www.kaercher.ch)

hardware+

12.-14.1.2025 | Halle 2 | Stand D 2051

NEU

