



ACTIROX

**MAXIMALER
ABTRAG.
SCHNELLERER
SCHLIFF.**

www.actirox.com

www.pferd-vsm.ch

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

JETZT ANMELDEN! INSCRIVEZ-VOUS!



Wir sehen uns am 7. April in Zürich-Flughafen!

Der nationale Branchentag und die Generalversammlung 2025 finden am **Montag, 7. April 2025** im Radisson Blu in Kloten statt.

Rendez-vous le 7 avril à Zurich-Aéroport!

La Journée nationale de la branche et l'assemblée générale auront lieu le **lundi 7 avril 2025** au Radisson Blu à Kloten.

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

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

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

- Deux exposés captivants
- Cérémonie de remise des prix de la Fondation polaris
- Délicieux déjeuner
- 115^e Assemblée générale ordinaire
- Fin de journée conviviale avec verrée de clôture

Direkt zur Anmeldung:



<https://swissavant.ch/nationaler-branchentag/>

Accès direct à l'inscription:



<https://swissavant.ch/fr/journee-nationale-de-la-branche/>

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



8/18



20



4 Stimme aus der Branche – Die neue Beitragsreihe!

Voix de la branche – La nouvelle série d'articles!

8 Nationaler Branchentag 2025

18 Journée nationale de la branche 2025



10 Entwicklung der nexMart Schweiz AG

Évolution de nexMart Schweiz AG

14 Formation professionnelle en mutation – un entretien captivant

20 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

23 Produkte

Produits

34 Die Bücherseite



BUCHTIPP
der perspective

Impressum

Herausgeber:

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

Redaktion und Administration:

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

Verlagsleitung:

Christoph Rotermund

Redaktion und Verlag:

Werner Singer, Andrea Maag

Freie Mitarbeiter:

Andreas Grünholz, Journalist; Alex Buschor, Fotograf

Bildquellen/Bildrechte:

Wenn nicht anders angegeben: entsprechende Firmen/Hersteller oder Swissavant

Druck:

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

Jahresabonnement:

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

Erscheinungsweise:

12 Ausgaben pro Jahr gemäss Redaktions- und Themenplan

printed in
switzerland



«Es war sackstark!»

Ein «Urgestein» der Branche? Ur vielleicht – in Urdorf firmendomiziliert, ja – Gestein sicher nicht: Dafür hat Guido Bizzozero zu viele Bewegungen im Schweizer Markt für Elektrowerkzeuge erlebt und mitgestaltet. In einem Markt, der während der letzten vier Jahrzehnte von technischen und strukturellen Entwicklungen geprägt war. Und das weiterhin ist. Also nix Stein, sondern aktiv Agieren, Ausprobieren, Antizipieren und bestmöglich Reagieren: Das war Guido's Engagement für Elektrowerkzeuge – primär für «Stanley Black&Decker» und «DeWalt». Im Frühjahr 2025 legt er seine Verantwortung in jüngere Hände. Hier und heute schaut er zurück ... mit Respekt. Dabei hält er es mit Antoine de Saint-Exupéry: «Man kann nicht in die Zukunft schauen, aber man kann den Grund für etwas Zukünftiges legen – denn Zukunft kann man bauen!» Das war wohl während vier Jahrzehnten Guido's Motto: Zupacken, bauen, aufbauen!



Guido Bizzozero ist seit Juni 1999 Landesverantwortlicher Schweiz für sämtliche Marken der Stanley Works (Europe) GmbH. – Im Jahre 2010 erfolgte der Zusammenschluss mit Stanley, womit die Marken Stanley, Facom und Bostitch dazukamen. Seit 2016 ergänzen die Marken Irwin und Lenox, und seit 2022 Wolf Garten, Cub Cadet und Robomow das Portfolio. – Die Niederlassung mit Sitz in Urdorf betreut mit rund 25 Mitarbeitenden den Verkauf an Fachhandel, Motoristen und Grossfläche.

Guido Bizzozero hat den Eisenwarenhandel mit einer Verkaufsausbildung von der Pike auf erlernt. Ein Verkaufsleiterdiplom sowie ein SIZ Informatik-Zertifikat haben ihm den fachlichen Background zur Übernahme der gesamten Marktverantwortung für die Schweiz gegeben.

Depuis juin 1999, Guido Bizzozero est responsable national pour la Suisse de toutes les marques de Stanley Works (Europe) GmbH. En 2010, la société fusionne avec Stanley, ajoutant au portefeuille les marques Stanley, Facom et Bostitch. En 2016, les marques Irwin et Lenox et, depuis 2022, Wolf Garten, Cub Cadet und Robomow s'y joignent. Le siège à Urdorf emploie environ 25 personnes qui s'occupent de vendre aux commerçants spécialisés, aux garagistes et aux grandes surfaces.

Guido Bizzozero a appris le métier de quincailler en gravissant tous les échelons à partir d'un apprentissage de vendeur. Un diplôme de responsable des ventes et un certificat en informatique SIZ lui ont donné les compétences nécessaires pour assumer la responsabilité de tout le marché suisse.

«C'était une sacrée aventure!»

Une «pierre angulaire» de la branche? Solide comme un roc, certes, mais pas immobile pour autant: Guido Bizzozero a en effet connu trop de mouvements, auxquels il a d'ailleurs contribué, sur le marché suisse de l'outillage électrique. Un marché marqué par des développements techniques et structurels depuis quatre décennies et cela continue. C'est plutôt par l'action, des essais, des anticipations et des réactions adéquates que Guido a abordé le marché de l'outillage électrique, surtout pour «Stanley Black&Decker» et «DeWalt». Au printemps 2025, il remettra le flambeau entre des mains plus jeunes. Il regarde ici et aujourd'hui dans le rétroviseur... avec respect. Il s'inspire d'Antoine de Saint-Exupéry: «Car l'avenir, tu n'as point à le prévoir, mais à le permettre. Car on peut construire l'avenir!» C'est bien là ce que Guido a fait pendant quatre décennies: prendre en mains, construire, développer!



perspective: Guido, du hast dein Berufsleben dem Elektrowerkzeug gewidmet – nun ziehst du altersentsprechend «den Stecker». Wie geht es dir damit?

Guido Bizzozero: Ich bin vor allem eines: Dankbar! Dankbar, dass ich dieses Etappenziel erreichen und den Schweizer Markt für EWZ in einer spannenden und vielfältigen Zeit mitgestalten durfte. Auf den Punkt gebracht: Es war eine starke Zeit!

Warum?

Ich habe Mitte der Siebziger meine «Verkäuferlehre» als Eisenwarenhändler bei der Firma Neuenschwander AG in Dietikon absolviert. Damals gab es viele einzelne, stationäre «Eisenhandlungen», die vor allem den Profimarkt mit Maschinen versorgten, meist kombiniert mit Landwirtschaftsbedarf und Haushalt für Private. Die Idee des «Do it Yourself» wurde ab Mitte der 70er Jahre immer bekannter. Begleitet von den bisher unbekannten Selbstmontagemöbeln aus Schweden wehte ein Geist des Auf- und Umbruchs, des «Neu und Anders» durch die Gesellschaft. Ein ideales Umfeld, um sich als junger Berufseinsteiger mit Kraft und Saft für eine Idee, eine Marke und eine Denkweise einzusetzen.

Schauen wir doch kurz anhand der Maschinen zurück

Black&Decker war damals DIE Marke. Mit Innovationen wie Blattschutz und Doppelschutzisolation – etwa bei der Handkreissäge HD 1000 – haben wir technische Meilensteine gesetzt. Und auch mit Zusatzgeräten, um beispielsweise eine Bohrmaschine als Stichsäge zu verwenden. – Diese Erfindungen zielten auf den DIY-Markt und den fachlich wenig erfahrenen Nutzer. Den Bastler und Heimwerker also, der mit eigener Arbeit nicht nur Geld sparen, sondern auch Freude und Abwechslung haben wollte. Sinnvolle Freizeitgestaltung eben.

Haben sich die Geräte seither verändert?

Eigentlich nicht – Funktionen und Applikationen sind im Grunde gleichgeblieben. Wir kennen heute Akkus, digitale Anzeigen, mehr Leistung, mehr Sicherheit und anderes – aber die Grundkonstruktionen haben sich nicht verändert. Man muss ja das Rad nicht neu erfinden. Aber man kann verbessern, verschönern, leichter bauen und handlicher gestalten.

perspective: Guido, tu as consacré ta vie professionnelle à l'outillage électrique. Et maintenant, tu «retires la fiche de la prise» pour raison d'âge. Comment te sens tu?

Guido Bizzozero: Je me sens avant tout infiniment reconnaissant! Reconnaisant d'être arrivé à cette étape-cible et d'avoir eu l'opportunité de contribuer à façonner le marché suisse des outils électriques à une époque aussi passionnante que variée. En résumé: c'était une époque géniale!

Pour quelles raisons?

Au milieu des années 70, j'ai fait mon apprentissage de vendeur chez Neuenschwander AG, une entreprise de quincaillerie à Dietikon. À l'époque, les commerces de quincaillerie indépendants étaient nombreux. Ils fournissaient principalement le marché professionnel en machines, le plus souvent en combinaison avec du matériel agricole et des articles de ménage pour particuliers. L'idée du «Do it yourself» a commencé à se répandre à partir du milieu des années 70. L'arrivée des meubles suédois à monter soi-même, inconnus jusqu'alors, a fait souffler un vent de changement sur la société, pour faire du neuf et faire «autrement». Un environnement idéal pour un jeune professionnel énergique et ambitieux prêt à s'investir dans une idée, une marque et un mode de pensée.

Si nous faisons une brève rétrospective sur les machines?

A l'époque, Black&Decker était LA marque par excellence. Par des innovations telles que le protège-lame et la double isolation, comme sur la scie circulaire portative HD1000, nous avons posé des jalons sur le plan technique. De même avec les accessoires, par exemple pour utiliser une perceuse comme scie sauteuse. Ces inventions visaient le marché du bricolage et les utilisateurs n'ayant que peu d'expérience professionnelle. Des bricoleurs et des artisans amateurs qui non seulement cherchaient à faire des économies par leur propre travail, mais aussi à se faire plaisir et à se rendre utiles en occupant leurs loisirs.

Les appareils ont-ils changé depuis?

En fait, non. Au fond, les fonctions et les applications sont restées les mêmes. Nous avons aujourd'hui des batteries, des affichages numériques, plus de puissance, plus de sécurité etc., mais les principes de construction n'ont pas changé. Inutile de réinventer la roue. Mais on peut améliorer, embellir, alléger et rendre plus maniable.



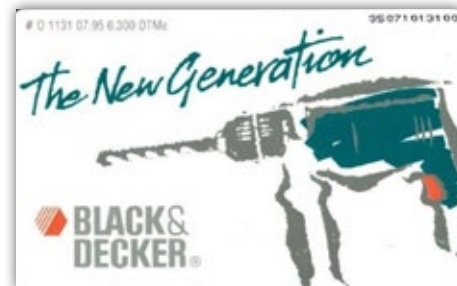
Die Doppelschutzisolation war eine wichtige technische Verbesserung.

La double isolation était une amélioration technique importante.



Mit dem Vollblattschutz trug B&D auch im Hobbybereich zur Sicherheit bei.

Avec la protection complète des lames de scie, B&D a également contribué à la sécurité dans le domaine du bricolage.



«The New Generation» und die skizzierte Bohrmaschine fand nicht das erwünschte Echo am Markt.

«The New Generation» et la perceuse esquissée n'ont pas eu l'écho souhaité sur le marché.



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Auch wenn die Technik keine Revolution erlebte – im Markt ist einiges passiert.

Und wie! Wir kannten vorab nur den klassischen Fachhandel mit den hölzernen Schubladenkästen hinter der Theke. Der Händler wartete im blauen Kittel auf Kundschaft. Grössere Geschäfte belieferten allenfalls die Handwerker der Region mit eigenen Fahrzeugen. Es ging alles noch von Hand und per Telefon. Ein Faxgerät kostete Mitte der Achtziger so viel wie ein Kleinwagen.

Und dann kam DIY!

Absolut neu, unbekannt, sehr attraktiv! Und B&D hatte die einfachen und günstigen Geräte dafür. Obschon die Schweiz mehrheitlich mietet, gab es kaum einen Keller, in dem nicht gebastelt, geschreinert, gebohrt und geschliffen wurde. Für die Freunde von Glasritzen und Flugmodellbau kamen die Modell-Werkzeuge «Minicraft» zum Einsatz. Und auch im eigenen Garten blühte «Do it yourself» regelrecht auf. Das Häuschen im Grünen, die jährliche Lohnerhöhung und ein genereller Optimismus prägten die Zeit. So bot B&D eben auch Heckenscheren, Häcksler, Trimmer und Luftkissen-Rasenmäher an. – Zu B&D gehörte auch die Outdoor-Marke McCulloch und ihre semiprofessionellen Ketensägen und Fadentrimmer mit Verbrennungsmotoren. Diese Marke wurde Mitte der 80er in die Selbstständigkeit entlassen.

Man darf das – zumindest europäisch – als Teil des Aufschwungs nach WW II sehen. Das ging bis in 80er hinein.

Ja, das Geschäft lief fast von selbst. Ich habe unsere Geräte vielerorts vorgeführt, und dann wurde gekauft und gekauft ... – Im Zuge des DIY-Volumengeschäfts hat B&D allerdings den Profi aus den Augen verloren. Daraus ist die Reputation «B&D = Hobbywerkzeug» entstanden. Man konnte dieses Image nie mehr ganz ablegen. Um den Profi zurückzuholen, hat B&D die Marke Elu gekauft. Zusammen mit der bereits im Hause vorhanden Marke DeWalt liess sich so das Profigeschäft wieder aufbauen. Die Marke Elu wurde später komplett in die Marke DeWalt integriert, um einen weltweit einheitlichen Markenauftritt zu gewährleisten.

«Elu» steht für Eugen Lutz, eine Deutsch-/Schweizerische Qualitätsmarke für Elektrowerkzeuge und Holzbearbeitungsmaschinen.

Gegründet 1928 in Mühlacker-Lomersheim (Baden-Württemberg), wurden gewisse Elu-Geräte (Handkreissägen, Bandschleifer) auch in Delémont produziert. 1984 erfolgte die Übernahme durch B&D, um die erwähnte 3-Marken-Strategie aufzubauen. Die Panelsäge PS 174 und die Handoberfräse MOF 96 waren richtige Renner. Elu wurde aber von Handwerk und Handel als «hölziger» Anbieter wahrgenommen. Mit einem Markenauftritt unter DeWalt und der Baustellenfarbe Gelb wurde aus dem hölzernen ein Komplettanbieter.

Der «Umweg» über Elu ebnete also B&D den Weg zurück zum Profi.

An der Hardware 2001 haben wir diese Markenstrategie kommuniziert. Heute sind wir mit DeWalt beim Profi wieder bestens verankert – seit 2010 unter dem Dach von Stanley Black&Decker.

Même si la technique n'a pas connu de révolution, le marché a bien changé.

Et comment! Au début, on ne connaissait que le commerce spécialisé classique avec des armoires à tiroirs en bois derrière le comptoir. Le vendeur, en blouse bleue, attendait les clients. Les commerces de plus grande taille fournissaient les artisans de la région avec leurs propres véhicules. Tout se faisait encore à la main et par téléphone. Au milieu des années 80, un télécopieur coûtait aussi cher qu'une petite voiture.

Alors le DIY est arrivé!

Absolument nouveau, inconnu, très attrayant! De plus, Black&Decker avait les appareils simples et bon marché qu'il fallait. Bien qu'en Suisse, les locataires soient majoritaires, il n'y avait guère de sous-sol sans bricolage, menuiserie, perçage ni ponçage. Pour les amateurs de gravure sur verre ou de modèles réduits d'avions, nous avions les outils de modélisme «Minicraft». Et le «Do it yourself» a également pris son essor dans les jardins. La maison de campagne, l'augmentation annuelle de salaire et l'optimisme généralisé ont marqué l'époque. B&D proposait donc aussi des taille-haies, des broyeurs, des coupe-bordures et des tondeuses à coussin d'air. La marque McCulloch avec ses tronçonneuses et ses coupe-bordures à fil semi-professionnelles munies d'un moteur à combustion interne faisait aussi partie de B&D. Elle a été rendue indépendante au milieu des années 80.

Du moins en Europe, on peut voir cela, après la seconde guerre mondiale, comme une partie de la reprise économique qui a continué jusqu'aux années 80.

Oui, les affaires marchaient presque toutes seules. J'ai présenté nos machines dans de nombreux endroits et les gens ont acheté, acheté... – Mais dans la foulée du commerce de masse DIY, B&D a perdu de vue le professionnel. Ainsi est née la réputation de B&D comme fournisseur d'outils pour bricoleurs. On n'a plus jamais pu se défaire tout-à-fait de cette image. Pour reconquérir le marché professionnel, B&D a racheté la marque Elu. Avec la marque DeWalt déjà présente dans la maison, on a reconstruit le secteur professionnel. Plus tard, nous avons totalement intégré la marque Elu à la marque DeWalt pour assurer une image de marque uniforme dans le monde entier.

Créée par Eugen Lutz, «Elu» est une marque germano-suisse de qualité pour les outils électriques et les machines à travailler le bois.

Certains appareils Elu (scies circulaires portatives, ponceuses à bande) de l'usine fondée en 1928 à Mühlacker-Lomersheim (Bade-Württemberg), ont aussi été produits à Delémont. En 1984, B&D a racheté la marque pour mettre en place la stratégie des trois marques. La scie à onglets radiale PS 174 et la défonceuse portative MOF 96 ont été des best-sellers. Elu était perçu par les artisans et les distributeurs comme un fournisseur pour le travail du bois. Sous la marque DeWalt et la couleur jaune des chantiers, Elu est devenu un fournisseur complet.

Avec le «détour» par Elu, B&D est donc revenue sur le marché professionnel.

Nous avons communiqué cette stratégie de marque au Hardware 2001. Aujourd'hui, nous sommes de nouveau bien implantés chez les professionnels avec DeWalt, sous l'égide de Stanley Black&Decker depuis 2010.



Wie könnte es in der Schweiz weitergehen?

Einen Fachhandel im traditionellen Sinn – blauer Kittel und Holzschublädli – wird es nicht mehr geben. Online-Handel, Social Media, volle Markttransparenz, Billigstprodukte im Discounter und KI verlangen in der Summe ganz neue Ansätze und Denkweisen. Darüber hinaus will ich keine Prognose stellen und meiner Crew und den künftigen Verantwortungsträgern keine ungebetenen Ratschläge geben. – Ich habe mich stets für Fairness, Transparenz und gleichlange Spiesse eingesetzt und möchte meinen Leuten und der Branche nur einen guten Wunsch dalassen: Partnerschaft und Anstand mögen erhalten bleiben. Manchmal braucht es dafür Rückgrat, langfristige Ziele und eine klare Kante. Denn nicht jeder rasche Umsatzfranken ist nachhaltig. Als namhafte Lieferantinnen bieten wir dem Fachhandel marktgerechte Produkte, Preise und Qualitäten, gepackt in moderne Marketingmassnahmen. Im Gegenzug setzen wir auf Engagement und Loyalität. Bleiben wir im Wettbewerb fair und respektvoll, dann gewinnen alle: «win-win» für beide Seiten.

Ein ganz persönliches Schlusswort, Guido?

Gerne! Ich möchte mich bei unseren grossartigen Kunden genauso wie bei meinem Team und meinen Vorgesetzten herzlich für das langjährige Vertrauen bedanken. Vertrauen ist ein unschätzbarer Wert, den wir jeden Tag pflegen und schützen sollten. Für mich die Basis jeder fruchtbaren Zusammenarbeit mit Kunden und Mitarbeitenden, mit Branchenkolleg*innen und natürlich auch mit dem Verband Swissavant. Tragen wir Sorge zu diesem fruchtbaren Miteinander! Es bringt uns allen mehr als ein kleinkariertes «Jeder für sich». Nach über 40 Jahren im Geschäft weiss ich, wovon ich spreche. Ich hoffe für uns alle, dass uns das erhalten bleibt!

*Die perspective wünscht dir im Namen von Verband und Branche herzlich alles Gute zum wohlverdienten Ruhestand.
Vielen Dank, Guido!*

Quel pourrait être l'avenir en Suisse?

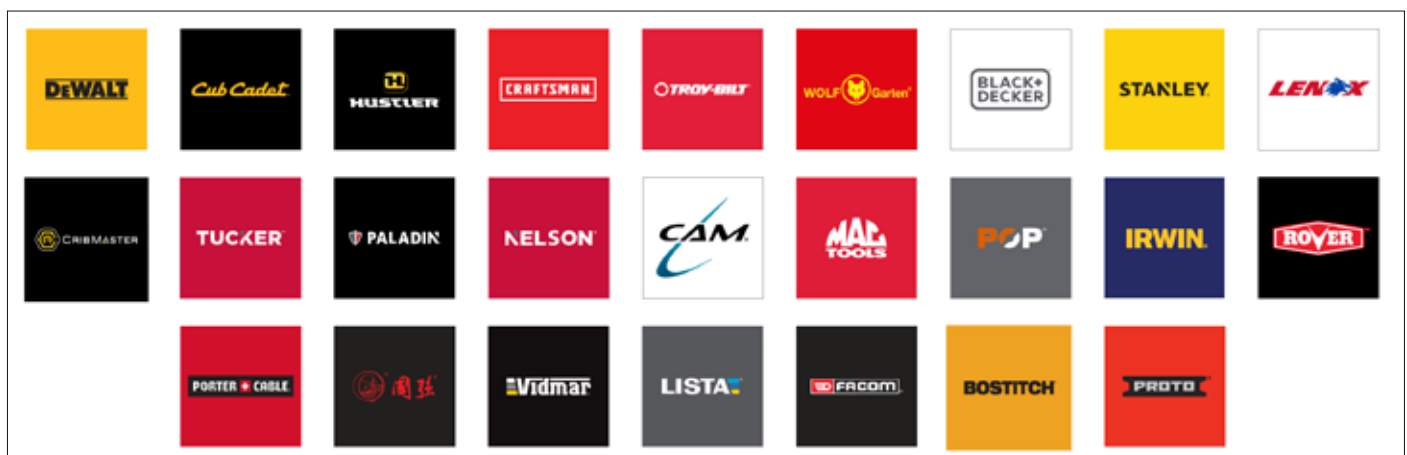
On ne verra plus de commerçants spécialisés au sens traditionnel en blouse bleue devant des tiroirs en bois. Le commerce en ligne, les médias sociaux, la transparence complète du marché, les produits super-bon marché chez les discounters et l'IA exigent de toutes nouvelles approches. Je ne veux pas faire de pronostics ni donner à mon équipe et aux futurs responsables des conseils qu'ils n'ont pas demandé. Je me suis toujours engagé en faveur de la loyauté, de la transparence et de l'égalité des chances et je ne souhaite qu'une chose à mes employés et à toute la branche: qu'ils gardent l'esprit de partenariat et de respect. Parfois, cela demande du courage, des objectifs à long terme et de la fermeté. En effet, l'argent vite gagné n'est pas toujours durable. En tant que fournisseur de renom, nous proposons au commerce spécialisé des produits, des prix et des qualités adaptés au marché, accompagnés de mesures de marketing modernes. En échange, nous comptons sur l'engagement et la loyauté. Si nous restons fair play et respectueux dans la concurrence, les deux parties seront gagnantes.

Un dernier mot personnel, Guido?

Volontiers! Je tiens à remercier chaleureusement nos clients formidables, mon équipe et mes supérieurs de m'avoir fait confiance au fil des années. La confiance est une valeur inestimable que nous devrions cultiver et protéger au quotidien. Pour moi, elle est la base de toute collaboration fructueuse avec les clients, les employés et les collègues de la branche et bien sûr aussi avec l'association Swissavant. Restons attentifs à ce dialogue fructueux bien plus important que le «chacun pour soi» à courte vue. Après plus de 40 ans de métier, je sais de quoi je parle. J'espère pour nous tous que nous saurons continuer sur cette voie.

*perspective vous souhaite, au nom de l'Association et de toute la branche, une heureuse retraite bien méritée.
Merci beaucoup Guido!*

StanleyBlack&Decker



Die globale Markenvielfalt des Konzerns seit 2010

La diversité des marques mondiales du groupe depuis 2010

KI als Chance – KI als Gamechanger – SWISSAVANT IST VORNE DABEI!



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

**Nationaler
Branchentag vom
Montag, 7. April 2025:
Programm hören und
anmelden – es lohnt sich!**

SCAN ME

QR-Code scannen, staunen und geniessen!

Erleben Sie den Nationalen Branchentag 2025 – jetzt mit multimedialer KI-Video-Ankündigung!

Der Nationale Branchentag 2025 von Swissavant bringt nicht nur ein erstklassiges Programm mit starken Zukunftsthemen für die Branche, sondern setzt zukunftsorientiert schon im Vorfeld auf eine innovative und interaktive Form der Kommunikation: Unser neues KI-Videoformat gibt allen Mitgliedern aus Industrie und Handel erstmals einen lebendigen, emotionalen und informativen Einblick auf das attraktive Tagesprogramm in Zürich-Flughafen.

Warum ein Video? Die 4 Vorteile der multimedialen Ankündigung:

Direkt und persönlich: Spüren Sie die offenkundige Begeisterung «unserer Ada» als KI-Speakerin von Swissavant hautnah. Zweitens: **Lebendige Einblicke** erfahren, anstatt das attraktive Tagesprogramm nur in Textform kennenlernen, denn Bilder, Stimmen und Emotionen machen den spürbaren Unterschied aus. Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte! **Schnelle Informationen:** In wenigen Minuten erhalten alle interessierten Mitglieder einen kompakten Überblick über alle Highlights des Branchentages 2025.

Und last, but not least: **Motivation pur dank KI-Video** – Lassen Sie sich von unserer engagierten Ada, unserem weiblichen Swissavant-Avatar, persönlich im Vorfeld des Nationalen Branchentages 2025 inspirieren und steigern Sie beim aktiven Anschauen unseres KI-Einladungs-Videos die Vorfreude auf das diesjährige Branchenevent von Swissavant.

Lassen Sie sich unser spannenden Branchenevent nicht entgehen – schauen Sie sich unser KI-Video an und werden Sie Teil einer lebendigen Community, die unsere Branche proaktiv mitgestaltet und zukunftsgerichtet voranbringt!

www.swissavant.ch



«In einer technologielastigen Welt, die sich ständig und schnell wandelt, müssen wir täglich den Mut haben, neue Wege zu gehen. Dies gilt auch für unsere Verbandskommunikation.», meint Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant, mit Blick auf die neuen KI-Videos des Verbandes.

Kurzzusammenfassung zum
testierten Jahresabschluss 2024

Bref résumé du boucllement
annuel 2024 révisé

Die 7 wesentlichen Gründe für den soliden Jahresabschluss
2024 sind wie nachstehend:

Les 7 raisons principales de ce bon boucllement annuel 2024 s
ont les suivantes:

- Ausbau der Berufsbildung (4. üK-Kurs) in der Höhe von über 66 TCHF (konsolidiert)
 - Ausbau der (Verbands-)Publikationen (Sonderausgaben): 559 TCHF (Δ: +4,9% zum VJ)
 - Starker Ertrag bei den «Handelswaren»: 168 TCHF (Δ: +29,1% zum VJ)
 - Solider Ertrag dank gutem Beratungsgeschäft: 224 TCHF (Δ: −5,1% zum VJ)
 - Rückgang des Wertschriftenerfolges auf 71 TCHF (VJ: −59,8%)
 - Markant tieferer Aufwand bei «Handelswaren» von −46 TCHF (Δ: −69,4% zum VJ)
 - Reduktion der Hypothek auf 1 Mio. CHF: −28,5 TCHF (Δ −2,77% zum VJ)
- Extension de la formation professionnelle (4^e cours CIE) avec plus de 66 KCHF de produit (consolidé)
 - Extension des publications (de l'Association) (éditions spéciales): 559 KCHF (4,9% de plus qu'en 2023)
 - Produit élevé des «Articles commerciaux»: 168 KCHF (29,1% de plus qu'en 2023)
 - Produit robuste dû aux bonnes activités de conseils: 224 KCHF (5,1% de moins qu'en 2023)
 - Recul du résultat sur titres à 71 KCHF (59,8% de moins qu'en 2023)
 - Net recul des charges des «Articles commerciaux» (46 KCHF soit 69,4% de moins qu'en 2023)
 - Réduction de 28,5 KCHF de l'hypothèque à 1 mio. CHF (2,77% de moins qu'en 2023)

Zahlensynopsis 2000–2024
(Budget 2025)

Tableau synoptique des chiffres
2000–2024 (budget 2025)

						Évolution du bilan et du chiffre d'affaires
Bilanz- und Umsatzentwicklung						
	2000	2010	2020	2024	2025	
Umsatz in Mio. CHF	1.541	2.987	2.344	3.200	3.650	Chiffre d'affaires en mio. CHF
Bilanzsumme in Mio. CHF	3.476	3.063	3.603	3.320	3.600	Total du bilan en mio. CHF
EAR	1.002	1.020	1.000	1.004	1.000	CPC
Erfolgsrechnungen						Comptes de résultats
Ertrag	ER 2000 CHF	ER 2010 CHF	ER 2020 CHF	ER 2024 CHF	Budget 2025 CHF	Produits
Mitglieder	528'958.00	443'005.25	363'596.25	349'637.25	615'000.00	Membres
Ertrag «Zeitschrift»	557'566.30	562'898.65	359'416.95	559'497.75	480'000.00	Produits «revue»
Dienstleistungsertrag	5'534.05	986'352.46	643'929.40	1'263'384.10	1'265'000.00	Produits prestations de services
Verwaltungsertrag	72'999.15	571'829.75	673'130.20	563'567.30	520'000.00	Produits de l'administration
Wertschriftenertrag	227'990.60	42'327.49	−210'910.06	71'204.42	160'000.00	Produits des titres
Ertrag Handelswaren & Beratungen	148'243.71	380'356.05	515'247.87	391'479.81	350'000.00	Produits des articles commerciaux & conseils
Sonstiges	0.00	0.00	0.00	0.00	260'000.00	Autres
Total Ertrag	1'541'291.81	2'986'769.65	2'344'410.61	3'198'770.63	3'650'000.00	Totaux produits
Aufwand	ER 2000 CHF	ER 2010 CHF	ER 2020 CHF	ER 2024 CHF	Budget 2025 CHF	Charges
Verbandsarbeit	164'215.20	254'443.50	169'573.39	251'997.07	220'000.00	Tâches de l'association
Aufwand «Zeitschrift»	555'616.97	336'982.48	374'665.42	473'165.69	440'000.00	Charges «revue»
Dienstleistungsaufwand	2'082.80	916'177.85	793'351.86	1'216'861.13	1'215'000.00	Charges prestations de services
Gehälter & Sozialleistungen	410'097.15	807'391.90	645'868.72	917'420.25	1'050'000.00	Salaires & prestations sociales
Hypothekar- & Liegenschaftsaufwand	47'315.60	33'218.10	30'354.25	26'639.05	50'000.00	Charges hypothécaires & charges des immeubles
Verwaltungsaufwand	156'556.85	249'642.94	92'240.89	176'072.77	195'000.00	Charges de l'administration
Aufwand Handelswaren & Beratungen	112'672.35	180'022.50	120'206.45	91'419.06	185'000.00	Charges des articles commerciaux & conseils
Abschreibungen	0.00	100'000.00	100'000.00	0.00	0.00	Amortissements
Sonstiges	89'557.95	51'687.48	17'605.37	31'448.25	295'000.00	Autres
Total Aufwand	1'538'114.87	2'929'566.75	2'343'866.35	3'185'023.27	3'650'000.00	Totaux charges
Ertragsüberschuss	3'176.94	57'202.90	544.26	13'747.36	0.00	Excédent de recettes

nexMart Schweiz AG: Portalhandelsumsatz wächst um mehr als 14 %

Im Kalenderjahr 2024 hat die nexMart Schweiz AG als führender Anbieter von digitalen Lösungen für den Schweizer Fachhandel trotz schwierigen Rahmenbedingungen ein zweistelliges Umsatzwachstum auf dem Branchenportal erzielt. Mit dem Umsatzwachstum hat das Unternehmen zum zweiten Mal einen **zweistelligen Profit** und einen **zweistelligen EBIT** erzielt, was die starke Position im Schweizer Markt und die insgesamt weiterhin wachsende Nachfrage nach digitalen Dienstleistungen widerspiegelt. Die nexMart Schweiz AG hat seine digitalen Stärken genutzt, um die sich bietenden Marktchancen aufzunehmen und die Risiken zu minimieren. Das Unternehmen hat sich mittelfristig ambitionierte Ziele (per 2030) gesetzt, um die Innovationskraft, das digitale Wachstum und die unternehmerische Nachhaltigkeit im Schweizer Eisenwarenmarkt weiter zu fördern.

nexMart Schweiz AG: Le chiffre d'affaires du portail s'est accru de plus de 14 %

En 2024, le chiffre d'affaires transitant par le portail de la branche de nexMart Schweiz AG, premier fournisseur de solutions numériques pour le commerce spécialisé en Suisse, s'est accru d'un pourcentage à deux chiffres malgré des conditions-cadres difficiles. Grâce à cette croissance du chiffre d'affaires, l'entreprise a réalisé pour la **deuxième fois un bénéfice** et un **EBIT à deux chiffres** qui reflète sa forte position sur le marché suisse et la croissance continue de la demande de prestations de services numériques. L'entreprise s'est servie de ses points forts numériques pour saisir les opportunités commerciales et réduire les risques au minimum. Elle s'est fixé des objectifs ambitieux à moyen terme (pour 2030) afin de continuer à promouvoir sa force d'innovation, sa croissance numérique et sa durabilité économique sur le marché suisse de la quincaillerie.

Rekord von über 163 Millionen

Die nexMart Schweiz AG hat auf dem Branchenportal im Jahr 2024 einen Rekordumsatz von 163,77 Mio. CHF erzielt, was auf Vorjahresbasis einem Wachstum von 14,11 % entspricht. Damit hat das Unternehmen die eigene Prognose klar übertroffen und die Marktposition weiter gestärkt.

Der Umsatz wurde vor allem durch das solide Kerngeschäft auf dem Schweizer Branchenportal und die erhöhte Akzeptanz der branchenspezifischen TradeApp getrieben. Die TradeApp ist eine innovative digitale Dienstleistung, die es den Fachhändlern ermöglicht, ihre Bestellungen über eine mobile Anwendung digital auszulösen und zu verwalten. Die TradeApp hat vor rund zwei Jahren die MDE-Geräte lückenlos abgelöst und in kurzer Zeit eine gute Akzeptanz bei den Fachhändlern erzielt und wird so für ein weiteres Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2024/2025 sorgen.

Die operative Profitabilität des Unternehmens hat im Geschäftsjahr 2023/2024 ebenfalls einen historischen Höchststand erreicht. Die EBITDA-Marge, die das Verhältnis vom operativen Gewinn zum Umsatz misst, lag im Jahr 2024 bei 15,0 %, was einem Anstieg von 4,5 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dieser Anstieg um 42 % zeigt, dass das Unternehmen ein stringentes Kostenmanagement verfolgt und die Margen verbessern konnte. Der Gewinn pro Aktie lag im Jahr 2024 bei 718 CHF (VJ: 503 CHF), was einem Wachstum von 42,7 % gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Un record de plus de 163 millions

nexMart Schweiz AG a enregistré en 2023 un chiffre d'affaires record de 163,77 mio. CHF, en hausse de 14,11 % par rapport à l'exercice précédent. L'entreprise a ainsi dépassé clairement ses propres prévisions et renforcé encore plus sa position commerciale.

Le chiffre d'affaires est dû avant tout à la solidité des activités principales du portail suisse de la branche et à l'utilisation accrue de la TradeApp spécifique à la branche. La TradeApp est un service numérique innovant qui permet aux commerçants de déclencher et de gérer leurs commandes au moyen d'une application mobile. Elle a remplacé, il y a près de deux ans, tous les appareils de SMD sans exception. Les commerçants spécialisés lui ont fait bon accueil, assurant ainsi la poursuite de la croissance du chiffre d'affaires pour l'exercice 2024/2025.

La rentabilité de l'entreprise a atteint elle aussi un sommet historique durant l'exercice 2023/2024. La marge d'EBITDA, qui mesure le rapport entre le bénéfice opérationnel et le chiffre d'affaires, se situait, en 2024 vers 15,0 %, soit 4,5 points de pourcentage de plus comparé à l'exercice précédent. Cette augmentation de 42 % prouve que l'entreprise pratique une gestion stricte des coûts et a pu améliorer ses marges. En 2024, le bénéfice par action se situait à 718 CHF (année préc. 503 CHF), soit en hausse de 42,7 % sur l'exercice précédent.

Die Generalversammlung hat den Dividendenantrag des VR von 300.00 CHF pro Aktie, zuzüglich einer attraktiven Jubiläumsdividende in der gleichen Höhe anlässlich des 20-Jahre-Jubiläums im Herbst 2024 einstimmig genehmigt.

Im Vergleich von vor zwei Jahren, als das Unternehmen auf dem Branchenportal noch einen mittleren einstelligen Umsatzrückgang von 6,4% oder rund 10 Mio. CHF zu verzeichnen hatte, hat das Unternehmen im Jahr 2024 eine starke Erholung und ein überdurchschnittliches Wachstum gezeigt.

Die ambitionierten Zielvorgaben 2024 beim Portalhandelsumsatz von über 163 Mio. CHF wurden mit einer Punktlandung erreicht. Die budgetierten «Positionen» von über 1,0 Mio. wurden mit gut 900 000 Positionen zwar nicht erreicht, aber das Unternehmen hat sich den Herausforderungen des schwierigen Jahres 2024 gestellt und die digitale Transformation kundengerecht fortgesetzt.

Die positiven Nebeneffekte der Branchendigitalisierung, wie beispielsweise andere nexmart-Lösungen wie «retail Connect» oder die branchenspezifische «TradeApp», haben substanziell dazu beigetragen, dass die nexMart Schweiz AG mit dem Schweizer Branchenportal auch in Zukunft wesentlich breiter und stärker aufgestellt sein wird.

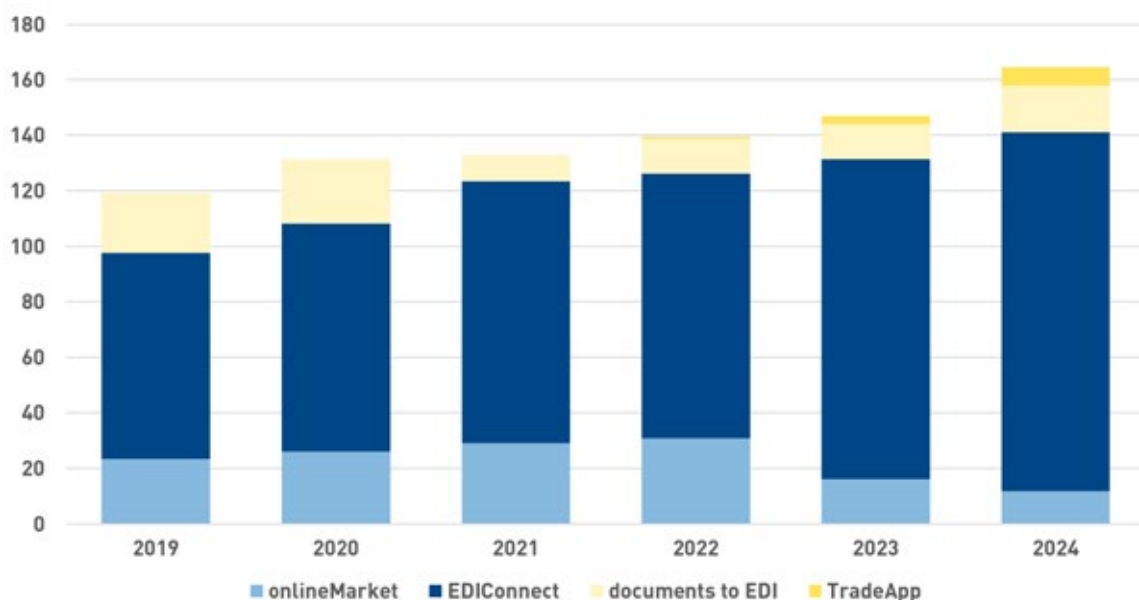
En automne 2024, l'assemblée générale a approuvé à l'unanimité la proposition du conseil d'administration de verser un dividende de 300.00 CHF par action ainsi qu'un dividende extraordinaire du même montant à l'occasion du 20^e anniversaire de la société.

Par rapport à 2022, quand l'entreprise avait encore dû enregistrer un recul du chiffre d'affaires du portail de la branche au taux à un chiffre moyen de 6,4%, soit 10 mio. CHF, nexMart AG a manifesté une nette reprise et une croissance exceptionnelle.

Les prévisions ambitieuses de 163 mio. CHF pour le chiffre d'affaires du portail 2024 se sont entièrement réalisées. Le nombre de références (900 000) est certes resté inférieur au million prévu au budget, mais l'entreprise a relevé les défis du difficile exercice 2024 et a poursuivi la transformation numérique en fonction de la clientèle.

Les effets collatéraux positifs de la numérisation de la branche, par ex. les solutions nouvelles développées par nexmart telles que «Retail Connect» ou la «TradeApp» spécifique à la branche ont substantiellement contribué à ce que nexMart Schweiz AG dispose, grâce au portail suisse de la branche, d'une assise plus large et plus solide à l'avenir.

nexmart-Portal: Umsatzentwicklung 2019–2024 (in Mio. CHF)
Évolution des ventes sur le portail nexmart 2019–2024 (en mio. CHF)



Der starke Umsatzsprung im Jahr 2024 auf über 163 Mio. CHF Portalhandelsumsatz ist erneut auf die starke Nachfrage nach einer Digital-Integration der unternehmerischen Prozesse zwischen dem Handel und den Lieferanten zurückzuführen.

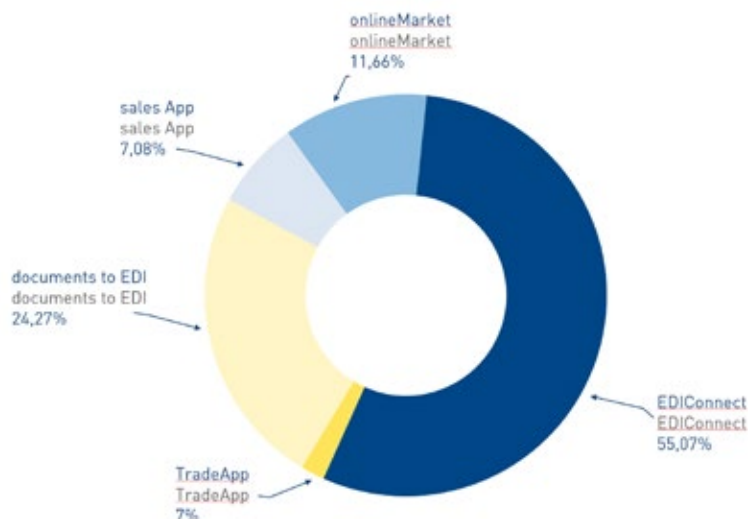
Die zwei nexmart-Produkte «TradeApp» und «documents-to-EDI» konnten erfreulicherweise ebenfalls leicht zulegen, sodass am Ende ein neuer Rekord beim Portalhandelsumsatz resultierte. Diese beiden innovativen Lösungen haben im Schweizer Markt für einen klaren Wettbewerbsvorteil gesorgt und die Kundenzufriedenheit erhöht.

La forte augmentation du chiffre d'affaires en à 163 mio. CHF, est de nouveau due à la forte demande d'intégration des processus commerciaux entre les commerçants et les fournisseurs.

On constate avec satisfaction que les deux produits de nexmart, à savoir la «TradeApp» et «documents to EDI», ont également connu une légère augmentation, permettant au portail suisse de la branche d'atteindre un nouveau chiffre d'affaires record. Ces deux solutions innovantes ont assuré un net avantage concurrentiel sur le marché suisse et accru la satisfaction des clients.

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Bestellungen/Commandes 2024



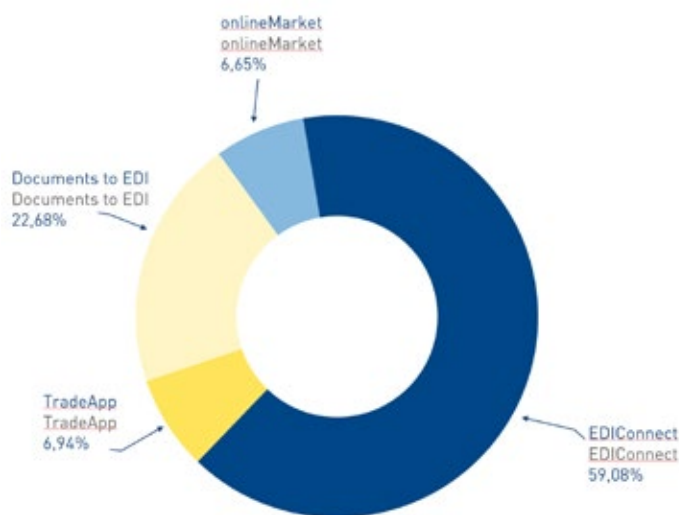
Der Bestellkanal «EDIConnect» veranschaulicht die starke Integration der digitalen Unternehmerprozesse in unserer Branche: mit über 55 % aller Bestellungen ist «EDIConnect» der meist verwendete Bestellkanal.

Im Vorjahresvergleich konnten die «onlineMarket»-Bestellungen mit 11,66 % gleich wie die «documents-to-EDI» mit 24,27 % leicht zulegen. Die branchenspezifische TradeApp generiert wie im Vorjahr rund 7 % aller Bestellungen.

Le canal de commandes «EDIConnect» illustre la forte intégration des processus numériques dans notre branche: avec plus de 55 % de toutes les commandes, «EDIConnect» est le canal de commande plus souvent utilisé.

Comparé à l'exercice précédent, les commandes «onlineMarket» ont légèrement augmenté de 11,66 %, de même que les «documents-to-EDI» de 24,27 %. La «TradeApp» spécifique à la branche génère environ 7 % de toutes les commandes, comme pour l'exercice précédent.

Positionen/Références 2024



Vergleicht man die «Positionsanteile» der verschiedenen Bestellkanäle, so fällt sofort der starke Anstieg bei der branchenspezifischen TradeApp auf: mit einem Anteil von fast 7 % verdreifachte sich dieser Anteil auf Vorjahresbasis (VJ: 2,1 %); was unter dem Strich die hohe Effizienz dieser digitalen Dienstleistung bei den täglichen Bestellungen im Fachhandel unterstreicht. Aber auch hier gilt am Ende: «EDIConnect» ist auch bei den Positionen mit über 59 % der unbestrittene «Königskanal».

En comparant les «parts de marché» des différents canaux de commande, la forte augmentation de la «TradeApp» spécifique à la branche saute aux yeux: avec une part de près de 7 %, le triple de l'exercice précédent (2,1 %), ce qui souligne la grande efficacité de ce service numérique pour passer des commandes quotidiennes dans le commerce spécialisé. Mais la aussi, le résultat est le même: «EDIConnect» est le canal roi incontesté, avec plus de 59 % des références.

Sicherheitsspezialist ABUS ist live auf dem nexmart-Portal und bei der TradeApp aufgeschaltet

Seit kurzem ist der Sicherheitsspezialist ABUS, ein global agierendes Unternehmen, das in vierter und fünfter Generation von der Familie geleitet wird, mit dem gesamten Produktkatalog auf dem Schweizer Branchenportal nexmart aufgeschaltet. Die weltweit angebotenen ABUS-Sicherheitsprodukte setzen in den vielen sicherheitstechnischen Bereichen hohe Qualitätsmassstäbe und decken zudem eine grosse Sicherheitsspanne für private wie gewerbliche Nutzer ab. Die Sicherheitsprodukte zur Einbruchsprävention, aber auch die intelligente Vernetzung von Alarmanlagen, moderne Zutrittskontrolle und zeitgemässe Videoüberwachung, sind innovative Lösungen, die letztlich ABUS zu einem kompletten und zuverlässigen Sicherheitsspezialisten machen.

ABUS est en direct sur le portail nexmart et sur l'application TradeApp

Depuis peu, le spécialiste de la sécurité ABUS, une entreprise familiale opérant dans le monde entier et dirigée par les quatrième et cinquième génération de la famille fondatrice, a mis en ligne tout son catalogue de produits sur nexmart, le portail suisse de la branche. Les produits de sécurité ABUS, proposés dans le monde entier, sont synonymes de normes de qualité élevées dans les nombreux domaines de la sécurité et couvrent également un large éventail de solutions de sécurité pour les particuliers et les entreprises. Les produits de sécurité contre les cambriolages, mais aussi la connexion intelligente des systèmes d'alarme, le contrôle d'accès moderne et la vidéosurveillance à la pointe de la technologie sont des solutions innovantes qui font d'ABUS un spécialiste intégral et fiable de la sécurité.

100 Jahre für Sicherheit und Zuverlässigkeit

In seiner 100-jährigen Firmengeschichte hat ABUS weltweit immer wieder Standards in Sachen «zukunftsbeste Sicherheit» gesetzt. ABUS steht denn auch dank seiner langjährigen Unternehmensgeschichte mit seinem breiten Produktangebot weltweit für die Attribute «sicher, zuverlässig und stabil».

Im Zuge der Aufschaltung auf dem Schweizer Branchenportal freut sich Christian Maag, Geschäftsführer der ABUS Schweiz AG, ganz besonders auf die Intensivierung der Partnerschaft mit dem Schweizer Handel und ist persönlich davon überzeugt, dass die digitalen, vollintegrativen (Bestell-)Prozesse zwischen ABUS und dem Schweizer Handel über ein modernes Branchenportal einen wesentlichen Bestandteil zu einer langfristigen Partnerschaft darstellen.

100 ans de sécurité et de fiabilité

Au cours de son histoire de 100 ans, ABUS a toujours été un précurseur mondial en matière de sécurité durable. En raison de son histoire d'entreprise qui s'étend sur plusieurs décennies, ABUS est également synonyme de "sécurité, fiabilité et solidité" dans le monde entier, grâce à son large éventail de produits.

À l'occasion de la mise en ligne sur le portail professionnel suisse, Christian Maag, directeur général d'ABUS Schweiz AG, se félicite tout particulièrement de l'intensification du partenariat avec le commerce suisse. Il est personnellement convaincu que les processus de commande intégrés et numériques entre ABUS et le commerce suisse via un portail professionnel moderne constituent un élément essentiel d'un partenariat à long terme.



Christian Maag

Christian Maag, Geschäftsführer ABUS Schweiz AG: «Wir freuen uns sehr, unsere breite Produktpalette nun auf nexmart dem Handel zur Verfügung stellen zu können und sind überzeugt damit die Beziehung zu unseren bestehenden und kommenden Partnern zu intensivieren».

Christian Maag, directeur général d'ABUS Schweiz AG: «Nous sommes très heureux de pouvoir proposer notre large gamme de produits sur nexmart et nous sommes convaincus que cela renforcera nos relations avec nos partenaires actuels et futurs».



Christoph Rotermund

«Wir heissen die ABUS Schweiz AG auf dem Schweizer Branchenportal nexmart herzlich willkommen. Die ABUS-Aufschaltung erhöht ohne Frage die Attraktivität unseres Portals.», sagt überzeugt der Delegierte der nexMart Schweiz AG, Christoph Rotermund.

«Nous sommes ravis d'accueillir ABUS Schweiz AG sur le portail suisse de notre branche nexmart. La présence d'ABUS sur notre portail en augmentera assurément l'attrait.», déclare Christoph Rotermund, délégué de nexMart Schweiz AG.

Nos métiers en mutation: «La formation peut et doit suivre le mouvement!»

La formation professionnelle suisse évolue rapidement. Sous sa forme duale (école/CIE & entreprise), elle est en contact direct avec le monde du travail et l'économie. Ce contact est certes stimulant, mais demande un ajustement permanent. «Nous devons rester flexibles!», résume le professeur Stefan C. Wolter au sujet des tendances dans la formation professionnelle.



Stefan C. Wolter, durant son exposé «**Le passé est-il encore un bon guide pour l'avenir?**» lors de la Journée nationale de la formation 2024 de Swissavant.

Monsieur Wolter, que se passe-t-il actuellement dans la formation professionnelle en Suisse? Dans quelle direction évolue-t-elle?

D'abord, il faut bien saisir le terme de «formation professionnelle» dans sa double signification. La formation professionnelle se transforme parce que de nombreux changements se produisent à l'intérieur de l'«éducation», mais naturellement aussi parce que des changements se produisent en permanence dans nos métiers. Contrairement à la culture générale, la formation professionnelle est plus directement et fortement exposée aux changements technologiques et économiques constants du monde du travail. Aussi change-t-elle beaucoup plus vite que la formation scolaire classique.

Pour quelles raisons?

Nos apprentissages sont organisés à 90% de manière duale, donc en parallèle entre l'entreprise et l'école. De ce fait, l'économie influence constamment les programmes d'enseignement, contenus, méthodes et approches par

l'intermédiaire des organisations du monde du travail. Près de 10% des apprentissages en Suisse sont organisés de manière purement scolaire et non duale. Mais ceux-ci doivent également s'orienter sur les programmes d'enseignement des organisations du monde du travail. Par conséquent, l'étroit contact entre l'économie et la formation professionnelle oblige cette dernière à suivre le rythme des changements dans l'économie, favorisant la capacité d'insertion professionnelle de notre jeunesse.

Nombre d'enseignants du savoir professionnel ne sont pas des employés permanents des écoles.

C'est presque une condition nécessaire pour qu'un apprentissage sur le modèle suisse soit flexible. Tant sur le plan quantitatif du nombre d'apprentis qui varie selon les métiers que sur le plan qualitatif des contenus enseignés. Quand les programmes d'enseignement ou les technologies évoluent, le corps enseignant

peut également être rapidement adapté. Sans la collaboration de l'économie, des enseignants employés à titre permanent imposeraient des programmes de formation trop peu en rapport avec le monde du travail. Il en résulterait des rigidités systémiques et des formations ne tenant pas compte de la réalité économique.

La formation professionnelle suisse est donc autorégulée aussi bien pour les programmes que pour la composition du corps enseignant.

Un ministre australien m'a une fois demandé comment fonctionnait notre connaissance du marché de l'emploi, si nous disposions de prévisions officielles pour gérer l'offre de formation. Je lui ai expliqué que grâce à l'étroite imbrication entre notre formation professionnelle et l'économie, notre système était autorégulé et que nous ne dépendions donc pas de prévisions étatiques. Nos entreprises font elles-mêmes les meilleures prévisions quant à leurs besoins en main d'œuvre, dans leur propre intérêt économique.

En investissant dans la formation professionnelle, elles mettent leur propre argent en jeu dans les prévisions, ce que l'État ne fait pas.

Faisons toutefois encore une observation qualitative!

L'ajustement entre les besoins du marché du travail et la formation professionnelle se fait non seulement au niveau du nombre de personnes formées dans un métier donné, mais déjà lors de la répartition des candidats dans les différents métiers et entreprises. Cette dernière assure en grande partie la qualité de la formation. Dans ce contexte, il n'est pas étonnant que les entreprises formatrices regardent non seulement les notes scolaires, mais aussi la personnalité des candidats. Elles cherchent la personne qui convient, à la fois au métier, à l'entreprise et à l'équipe. Dans le commerce de détail comme ailleurs, les notes scolaires ont certes leur importance, mais aussi le sens du devoir ou, dans la vente, un certain degré d'extraversion. Si l'on ne peut pas regarder une personne étrangère dans les yeux, les notes scolaires les plus louables ne servent à rien. Aucun institut scolaire n'est en mesure de sélectionner les candidats mieux que l'entreprise formatrice.

D'où l'intérêt, une fois de plus, de l'apprentissage à l'essai.

Un instrument précieux! Les entreprises apprennent à connaître les jeunes et les jeunes font l'expérience du métier «pour de vrai». De nos jours, on inclut souvent toute l'équipe dans la décision de recrutement pour s'assurer que le candidat est compatible avec le personnel dès le début. Ainsi, les membres de l'équipe endossent aussi une part de responsabilité dans le succès de l'intégration.

La Suisse est fière de son système de formation professionnelle. À juste titre?

Oui et non, il faut aussi un regard critique. Nous ignorons volontiers des évolutions qui se déroulent de manière non spectaculaire mais inexorable. Nous nous y habituons et ne voyons donc pas de raison d'agir. La popularité de l'apprentissage professionnel est un exemple: au cours des 10 dernières années, le pourcentage de jeunes choisissant l'apprentissage a diminué de 5%. Cette érosion, certes lente, peut provoquer un effet de bascule: tout d'un coup, il y a si peu de jeunes qui font un apprentissage qu'il se produit un phénomène d'aspiration sociale vers le gymnase ou des écoles de culture générale. Ce ne sont plus les 20% les plus doués de la classe qui obtiennent

un diplôme de maturité, mais la moitié ou plus. Il se produit soudain un large effet d'imitation. Seuls les jeunes qui ne sont pas assez bons pour le gymnase font alors un apprentissage.

Conclusion: la formation professionnelle suisse restera forte aussi longtemps que des jeunes de talent choisiront cette voie de leur plein gré et entraîneront leurs «copains». Elle doit donc rester attrayante.

Exactement! Sinon, nous perdrons du potentiel et manquerons de cadres dirigeants dans le monde professionnel non-universitaire. Des quotas universitaires plus élevés ne permettront pas de combler ce vide, affaiblissant toute notre économie.

Que faire? La question n'est pas purement rhétorique...

Aujourd'hui déjà, la réalité du marché du travail est que la majorité des personnes actives ont un diplôme d'études tertiaire. Il est donc compréhensible que les parents souhaitent que leurs enfants suivent une formation débouchant sur un tel diplôme. Il est dommage que la plupart des parents oublient que la maturité professionnelle constitue, pour les titulaires d'un diplôme de fin d'apprentissage ayant le talent et la motivation voulue, une passerelle



Lors de la Journée nationale de la formation 2024 déjà, les considérations du professeur Wolter ont enthousiasmé son auditoire.

►► ... SUITE

pour accéder aux hautes écoles spécialisées ou aux universités. De plus, les écoles professionnelles supérieures ou les examens professionnels supérieurs, c'est-à-dire la formation professionnelle supérieure, offrent des diplômes dont la valeur sur le marché du travail égale celle d'un pur parcours universitaire moyen. Il est important de faire comprendre cela aux parents afin qu'ils puissent donner de bons conseils à leurs enfants et éviter à ceux-ci de suivre un parcours gymnasial inutile.

Nous devons donc encore mieux faire connaître cette équivalence dans le grand public?

Absolument! Les entreprises, les organisations du monde du travail et une politique visionnaire doivent continuer à réaliser l'égalité de chances et de valeur des parcours de formation professionnelle. Je mise surtout sur les entreprises qui peuvent le mieux atteindre les parents par le biais d'associations ou d'écoles. Il faut qu'elles sortent des sentiers battus, mettant en évidence non seulement les options de carrière dans l'entreprise, mais aussi les possibilités de formation supérieure pour attirer les jeunes talents vers l'apprentissage. Même au risque de voir ces derniers s'engager ailleurs après avoir obtenu un diplôme tertiaire. En effet, en «dissimulant» des opportunités tertiaires dans un but défensif, on risque de perdre complètement des jeunes talents pour la branche. En revanche, si on arrive à motiver de vrais talents et leaders d'opinion pour l'apprentissage, ceux-ci attireront d'autres jeunes qui resteront dans la branche ou dans l'entreprise comme précieux collaborateurs.

Une pleine transparence sur la carrière renforce donc tout le système de l'apprentissage. Tout à fait! Précisément dans le commerce

de détail, l'option d'une carrière est déterminante. Il est correct de payer aux travailleurs non qualifiés des salaires suffisants pour vivre. Mais les travailleurs qualifiés ne gagnent que légèrement plus que les non qualifiés, malgré des salaires minimaux élevés, car la valeur ajoutée dans la vente ne permet pas de verser des salaires beaucoup plus hauts. Il s'ensuit que de nombreux jeunes pourraient renoncer à un apprentissage dans la vente si on ne leur montre pas le potentiel de carrière qu'offre cette formation professionnelle.

Mais on peut aussi faire carrière dans le commerce de détail.

Assurément, dans de petites entreprises de toute façon! Toutefois, nous assistons actuellement à des bouleversements affectant à leur tour négativement ces possibilités de carrière. D'une part, à cause du commerce en ligne, des commerces stationnaires disparaissent et avec eux des emplois de cadres moyens tels que chef de rayon ou de filiale. D'autre part, les tâches des cadres diminuent, car la logistique et d'autres fonctions intéressantes sont numérisées et gérées depuis la maison-mère.

Sans compter les commerces sans personnel...

C'est vrai, ici, le logiciel remplace entièrement le personnel. Seuls les rayons sont encore remplis par des humains.

Malgré tout, le conseil reste une valeur sûre, surtout dans le commerce spécialisé.

Pour l'instant, à juste titre! Mais même ici, l'internet offre déjà une forte concurrence par des services de comparaison, des forums de clients et des tutoriels. L'IA se charge même de transmettre des informations individualisées, de sorte que même pour conseiller les

clients, le personnel qualifié n'est pratiquement plus nécessaire.

Et maintenant, qu'allons-nous faire de toutes ces constatations?

Comme nous l'avons montré, la formation professionnelle réagit rapidement aux mouvements du marché, en quantité comme en qualité. Elle redéfinit les activités, rajoute des profils professionnels, supprime les superflus. Dans le commerce de détail, nous constatons de grands transferts, loin de la vente classique, vers l'informatique, la logistique et le commerce électronique et, de ce fait, vers des professions entièrement nouvelles. Souvent, adapter un métier ne suffit plus, il faut parfois le redéfinir complètement, voire le créer de toutes pièces. Il dépendra de la vitesse d'adaptation de la formation professionnelle si celle-ci peut à juste titre maintenir sa place dans notre système éducatif.

Monsieur Wolter, soyez remercié de vos considérations stimulantes.

Interview réalisé par Andreas Grünholz pour perspective.

RESERVEZ LA DATE!

La Journée nationale de la formation de cette année se tiendra le 30 septembre 2025 dans l'enceinte des Foires de Lucerne.

Veuillez réserver cette date dès aujourd'hui!



Stefan C. Wolter est docteur en économie politique, directeur du Centre suisse de coordination pour la recherche en éducation (www.skbf-csre.ch) et professeur d'économie de l'éducation à l'Université de Berne.

Il est en outre vice-président du Conseil d'administration du Centre pour la recherche et l'innovation dans l'enseignement (CERI) et membre du Comité des politiques d'éducation de l'OCDE à Paris, ainsi que membre du Conseil consultatif scientifique du Ministère fédéral de l'éducation et de la recherche (BMBF) en Allemagne et de la Conférence permanente des ministres de l'éducation des Länder (KMK) en Allemagne.

Ses recherches se concentrent sur l'économie du travail et de la formation. Il est en outre Co-directeur du Swiss Leading House on Economics of Education (www.leadinghouse.ch).

Dieser Bericht wurde in der letzten Ausgabe der perspective in deutscher Sprache publiziert. Ce rapport a été publié en allemand dans le dernier numéro de perspective.

**DEWALT****POWER
SHIFT**

HÖCHST- LEISTUNG ELEKTRISIERT

NEU AB FEBRUAR 2025

ENTDECKE POWERSHIFT.

DIE NEUE AKKU-INNOVATION VON DEWALT.

Emissionsfreie und wartungsarme Hochleistungs-Baugeräte im neuen DEWALT POWERSHIFT Akku-System. Der Wechsel vom Verbrenner zur Akku-Technologie – bei gleicher Leistung. Viele Vorteile für den Anwender: keine Hitze, weniger Lärm und Vibration, mehr Nachhaltigkeit sowie besonders leichte und anwenderfreundliche Bedienung



www.DEWALT.ch

GUARANTEED TOUGH.

L'IA, l'opportunité qui change la donne – SWISSAVANT EN TÊTE DU PELOTON!



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

**Journée nationale de la
branche du
lundi 7 avril 2025.**

**Écouter le programme
et s'inscrire – ça vaut le coup!**

SCAN ME

Scanner le code QR, s'étonner et savourer!

Vivez la Journée nationale de la branche 2025 comme si vous y étiez déjà grâce à l'annonce vidéo AI multimédia!

La Journée nationale de la branche 2025 de Swissavant offre non seulement un programme de premier ordre composé de sujets porteurs d'avenir pour notre secteur, mais mise d'avance sur une forme de communication innovante et interactive préfigurant le monde de demain. Ce nouveau format vidéo généré par l'IA offre, en première pour tous nos membres, un aperçu vivant et informatif du programme attrayant de notre manifestation du 7 avril prochain à l'aéroport de Zurich.

Pourquoi une vidéo? Cette cordiale invitation multimédia comporte 4 avantages:

- 1. elle est directe et personnelle:** Ada, la porte-parole de Swissavant, rayonne clairement d'enthousiasme pour cette manifestation axée sur l'IA;
- 2. les aperçus vivants** sur le programme attrayant de la journée font toute la différence en faisant appel non seulement aux yeux, mais aussi aux oreilles pour susciter des émotions, car une image vaut plus que mille mots;
- 3. elle informe rapidement:** en quelques minutes, les membres intéressés pourront avoir une vue d'ensemble compacte de tous les points saillants de la Journée 2025;

- 4. au final, la vidéo AI, c'est de la motivation pure!** Notre speakerine Ada saura vous convaincre personnellement, par son enthousiasme contagieux, de la nécessité de vous rendre à la Journée nationale de la branche 2025 pour y puiser de l'inspiration.

Ne manquez pas notre événement annuel passionnant, regardez notre vidéo IA pour devenir, vous aussi, membre d'une communauté vivante qui façonne proactivement notre branche pour construire l'avenir ensemble!
www.swissavant.ch



«Dans un monde dominé par une technologie qui évolue sans cesse à grande vitesse, nous devons avoir chaque jour le courage de quitter les sentiers battus. C'est également vrai pour la communication de notre Association», affirme Christoph Rotermond, directeur de Swissavant, en référence aux nouvelles vidéos AI de l'Association.

kostenlos testen!

nexmart

Simply eBusiness



Ihre Vorteile:

- Höhere Produktivität durch entlasten interner Ressourcen
- Einfache und schnelle Bestellerfassung
- Reduzierte Fehlerquote in der Beschaffung
- Hardware-Flexibilität (iOS und Android)
- Intuitive Benutzerführung
- Mehrsprachigkeit
- Einfache Konfiguration und Administration

Jetzt ohne Risiko für 3 Monate testen!

Weitere Informationen unter:
www.nexmart.swiss/tradeapp
oder mit dem QR-Code unten.



**Die TradeApp
jetzt 3 Monate
kostenlos testen!**



Mit Mut und Zuversicht: Vanoli eröffnet Weberstore in Lyssach

Rechtzeitig zum einsetzenden Frühling wurde an der Bernstrasse in Lyssach ein neues Fachgeschäft für Haushalt, speziell für Grill-Kultur eröffnet. Die Bernstrasse mit ihren vielen Läden und Fachmärkten ist auch als «Shoppingmeile» bekannt. Mit dem «Weberstore Bern» wagt die im zürcherischen Thalwil beheimatete Vanoli AG den Schritt ins Bärnbiet. Reto Vanoli versicherte am Eröffnungsabend: «Unsere Mitarbeitenden sind ausnahmslos waschechte Bernerinnen und Berner.» Und er berichtete von sehr guten Erfahrungen mit dem lokalen Handwerk bei der Einrichtung des Ladens: «Zuverlässig und flexibel! Da könnte sich der eine oder andere auf dem Platz Zürich eine Tranche abschneiden.»

Avec courage et confiance: Vanoli ouvre un Weberstore à Lyssach

Au bon moment, à l'arrivée du printemps, un nouveau commerce spécialisé en ménage et en culture des grillades s'est ouvert à Lyssach, à la Bernstrasse, la «rue commerçante» avec de nombreux magasins et marchés spécialisés. En ouvrant le «Weberstore Bern», l'entreprise Vanoli AG, domiciliée à Thalwil (ZH), se lance dans la région de Berne. Reto Vanoli déclarait, au soir de l'ouverture: «Notre personnel se compose exclusivement de vraies Bernoises et Bernois». Il a aussi évoqué de très bonnes expériences faites avec l'artisanat local lors de l'aménagement du magasin, «fiable et flexible! Sur la place de Zurich, certains pourraient en prendre des leçons.»



Freude herrscht am Eröffnungstag des neuen Fachgeschäftes mit Grill Academy: Sandro Vanoli, Urs Ledermann, Barbara und Reto Vanoli (v.l.n.r.).

La joie règne lors de l'inauguration du nouveau magasin spécialisé avec Grill Academy: Sandro Vanoli, Urs Ledermann, Barbara et Reto Vanoli (de gauche à droite)

Alles ... einfach alles!

Womit sich der Bogen zum Hauptthema der neuen Filiale spannen lässt – dem Grill. Im 1. Stock des Geschäftshauses an der Bernstrasse 5 hat die Vanoli AG ein grosszügiges Ladengeschäft eingerichtet. Auf insgesamt 1000 m² Fläche präsentiert sie ein enormes Sortiment für Grill und Zubehör – alles aus dem Hause Weber. Hier erfüllen sich selbst dem ambitioniertesten Grillmeister seine Träume – oder er lässt sich zu noch mehr Freude am Hobby inspirieren. Vom kleinen Tischgerät bis zur veritablen Küche mit integriertem Grill gibt es hier alles zu sehen, zu bestaunen und auszuprobieren. Jedes nur erdenkliche Zubehör inklusive!

Tout ... simplement tout!

Il fait ainsi le lien avec le sujet principal de la nouvelle filiale – le grill. Au 1^{er} étage de l'immeuble commercial de la Bernstrasse 5, Vanoli AG a aménagé un magasin aux généreuses dimensions. Sur 1000 m² de surface, celui-ci présente un vaste assortiment de barbecue et d'accessoires de la maison Weber. Ici, même le maître-queux le plus ambitieux réalise ses rêves – ou trouve de l'inspiration pour prendre encore plus de plaisir à son hobby. Depuis le petit appareil de table jusqu'à la véritable cuisine avec grill intégré, on peut tout voir, admirer et essayer. Y compris tous les accessoires imaginables!

Stephan Scheidegger,
Leiter der Grill Academy,
mit viel Freude im Einsatz.



Stephan Scheidegger,
responsable de la Grill Academy,
en pleine action avec beaucoup de plaisir.

Akademiker am Grill?

Das Herzstück des neuen Ladens in Lyssach ist die Grill-Academy. Doch wie lassen sich die diversen Grills in einem Geschäftshaus betreiben? Indem man den «brandheissen» Bereich mit feuerresistenten Wänden und einer Brandschutztüre abteilt und die bestehenden grossen Fenster zu permanenten Öffnungen ohne Scheiben umwandelt!

Im entstandenen Sektor lässt sich auch eine grössere Gruppe sehr gut instruieren und zum aktiven Mitbraten einladen. Der Tisch- und Eventbereich im Inneren des Geschäfts bietet Platz für 70 Personen. Für Menschen, die vielleicht als «Normalos» kommen und die Weber Grill-Academy – fast sicher – als «Grill-Fans» wieder verlassen. Über akademische Grade rund ums Grillieren ist derzeit noch wenig bekannt ... aber wichtiger sind wohl Freude, Genuss und Geselligkeit rund um den Grill.

Wie kam's?

Das neue Fachgeschäft mit Eventbereich und Grill Academy entstand aus der geplanten Geschäftsfortführung der Ledermann Eisenwaren & Haushalt AG in Kirchberg (BE) in Kooperation mit der Vanoli AG in Thalwil (ZH). Urs Ledermann und Reto Vanoli arbeiteten bereits seit Jahren an einer Nachfolgeregelung für die Zukunft des Traditionshauses auf dem Land. Geplante bauliche Massnahmen am Standort Kirchberg scheiterten am baubehördlichen Veto, so dass sich Urs Ledermann – lokal und regional bestens vernetzt – nach neuen Möglichkeiten umsah. Er wurde in Lyssach an der «Shoppingmeile» fündig, wo ein grosser Geschäftsbereich seit einigen Monaten frei stand. So entschied man sich für den Bezug und umfangreichen Umbau dieser Räumlichkeiten in einen Weberstore samt Grill Academy und passendem Haushaltssortiment. Die Arbeiten dauerten vom September 2024 bis Februar 2025 – Eröffnung war am 27. desselben Monats.

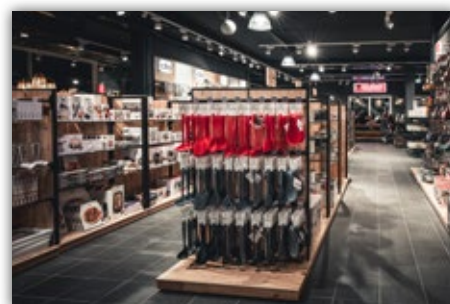
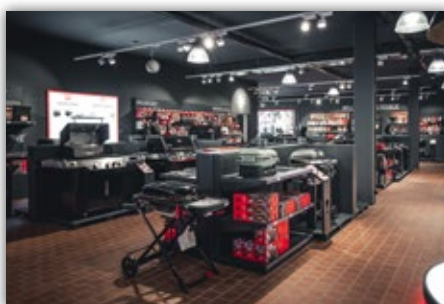
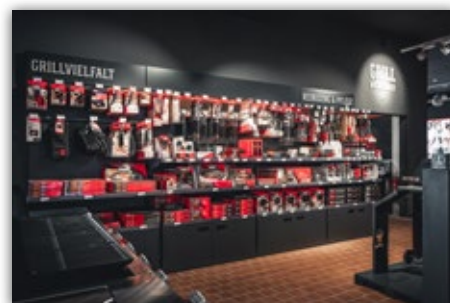
www.vanoli.com

Dans le secteur créé, il est très facile d'instruire un assez grand groupe de gens et de les inviter à participer à la grillade. La zone de tables et d'événements dans le magasin peut accueillir 70 personnes. Des gens peut-être «normaux» qui arrivent à la Weber Grill Academy en repartent presque sûrement en tant que «fans du barbecue». On ne sait pas encore grand-chose sur les MBA en barbecue...mais la bonne humeur, le plaisir et la convivialité autour du grill sont sans doute plus importants.

Comment c'est arrivé?

Le nouveau commerce spécialisé avec espace événementiel et Grill Academy est né pour poursuivre l'activité de Ledermann Eisenwaren & Haushalt AG à Kirchberg (BE) en coopération avec Vanoli AG à Thalwil (ZH). Urs Ledermann et Reto Vanoli travaillent depuis des années déjà à un plan de succession pour assurer l'avenir de cette entreprise traditionnelle située en zone rurale. Les constructions prévues sur le site de Kirchberg ont échoué à cause du veto des autorités, si bien que Urs Ledermann, par ses excellentes relations locales et régionales, a recherché de nouvelles possibilités. Il a trouvé à Lyssach, dans la «rue commerçante», ce qu'il cherchait: un grand espace commercial vacant depuis des mois. Il fut donc décidé d'emménager dans ces locaux et de les transformer en profondeur pour en faire un Weberstore avec Grill Academy et une gamme d'articles ménagers correspondante. Les travaux ont duré de septembre 2024 à février 2025 et l'ouverture a eu lieu le 27 du même mois.

www.vanoli.com



Grüne Branche setzt auf spoga+gafa 2025

In einem herausfordernden Marktumfeld ist die Nachfrage der Aussteller an der spoga+gafa ungebrochen hoch. Die grösste Garten- und BBQ-Messe der Welt findet in diesem Jahr mit neuer Tagesfolge von Dienstag bis Donnerstag, 24. bis 26. Juni 2025, statt und verzeichnet bereits jetzt einen Anmeldestand von 90 Prozent der Vorjahresfläche.

«Die Branche zeigt starkes Commitment! Die sehr gute Buchungslage unterstreicht die Bedeutung der spoga+gafa als Impulsgeberin und führende internationale Plattform der Grünen Branche», sagt Claudia Maurer, Director der spoga+gafa. «Wir freuen uns, dass so viele Unternehmen auch 2025 wieder dabei sein werden und wir so die ganze Bandbreite des Gartenlifestyles abbilden können.»



Claudia Maurer

Bewährtes trifft auf neue Highlights

Während die bestehende Hallenaufteilung erhalten bleibt, setzt die spoga+gafa 2025 mit neuen und weiterentwickelten Sonderflächen gezielte Akzente. Auf dem neuen Start-up Square erhalten junge Unternehmen die Möglichkeit, ihre Produkte und Innovationen einem internationalen Publikum vorzustellen. Mitglieder des ideellen Trägers der spoga+gafa, dem Industrieverband Garten e.V. (IVG), können nun auch auf dem neuen IVG Garden Boulevard ihre Produkte präsentieren. Weitere Highlights bilden zudem die Cooling World mit mobilen Kühlprodukten, die Outdoor Kitchen World mit den Trends rund um Aussenküchen sowie die Sonderfläche BBQ for every Wallet mit einem kompakten Überblick über Grills aller Preissegmente.

Auch das Eventprogramm der spoga+gafa wird neue Impulse setzen: Drei thematisch platzierte Bühnen bieten Fachvorträge und Gesprächsrunden, die Sonderschau Boulevard of Trends & Ideas vereint die neuesten Trends und Entwicklungen aus Gartenlifestyle und BBQ. Die POS Green Solution Islands werden auch in diesem Jahr gemeinsam mit Oliver Mathys geplant umgesetzt und zeigen umsatzfördernde Gestaltungsideen für alle Jahreszeiten für den Point of Sale. Das diesjährige Leitthema «Design Gardens» wird dabei an vielen Stellen der Messe für die Besucherinnen und Besucher sichtbar und erlebbar.

www.spogagafa.de

Le secteur vert mise sur spoga+gafa 2025

Dans un environnement de marché difficile, spoga+gafa continue de bénéficier d'une demande soutenue de la part des exposants. Le plus grand salon mondial du jardin et du barbecue, qui, cette année, change de jours d'ouverture et se tient du mardi 24 au jeudi 26 juin, enregistre déjà un taux de réservation représentant 90 % de la surface qui lui était allouée en 2024.

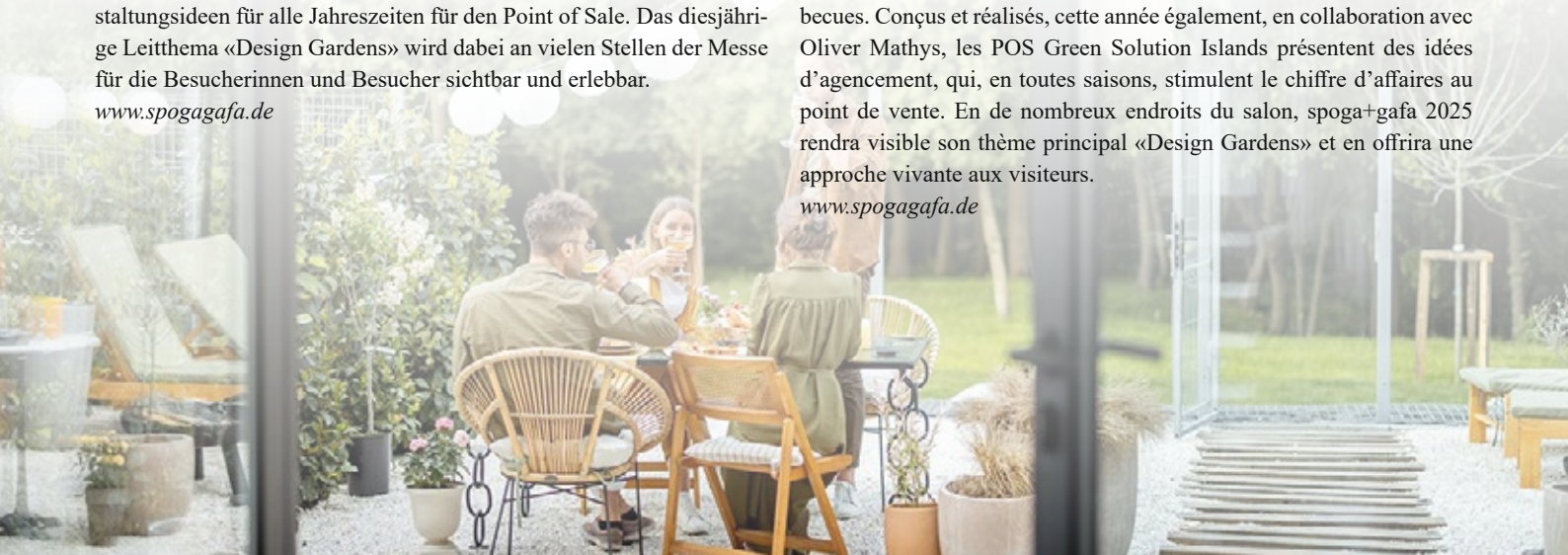
«La branche fait preuve d'un grand engagement. Le nombre élevé d'inscriptions souligne l'importance de spoga+gafa en tant que puissant levier et plateforme internationale de premier plan du secteur vert», a déclaré Claudia Maurer, directrice du salon. «Nous sommes ravis que tant d'entreprises y participent également en 2025 et que nous puissions ainsi présenter le lifestyle au jardin sous toutes ses facettes.»

Pratiques éprouvées et nouveaux points forts

Tout en conservant le plan actuel d'occupation des halls, spoga+gafa 2025 met l'accent sur certains aspects en créant de nouvelles aires spéciales et en améliorant la conception de celles qui existent. Au nouveau Start-up Square, de jeunes entreprises ont la possibilité de présenter leurs produits et leurs innovations à un visitorat international. Des membres de la Fédération de l'industrie du jardin (Industrieverband Garten e.V. – IVG), responsable conceptuelle de spoga+gafa, peuvent désormais présenter leurs produits sur le nouveau «Garden Boulevard» de l'IVG. Autres temps forts: le Cooling World avec des solutions frigorifiques mobiles, l'Outdoor Kitchen World où l'on découvre les tendances des cuisines d'extérieur ainsi que l'aire spéciale BBQ for every Wallet qui donne un aperçu condensé des barbecues à tous les prix.

Le programme d'événements de spoga+gafa donnera lui aussi de nouvelles impulsions: trois plateaux thématiques proposent des conférences spécialisées et des tables rondes tandis que l'exposition spéciale Boulevard of Trends & Ideas est consacrée aux toutes nouvelles tendances et aux derniers développements en matière de lifestyle au jardin et de barbecues. Conçus et réalisés, cette année également, en collaboration avec Oliver Mathys, les POS Green Solution Islands présentent des idées d'agencement, qui, en toutes saisons, stimulent le chiffre d'affaires au point de vente. En de nombreux endroits du salon, spoga+gafa 2025 rendra visible son thème principal «Design Gardens» et en offrira une approche vivante aux visiteurs.

www.spogagafa.de



CAS Akku-Allianz erweitert ihr Portfolio

Die von Metabo initiierte Akku-Allianz CAS wächst weiter. Jüngster Partner des weltweit grössten markenübergreifenden Akku-Systems ist die FELDER Group mit Sitz in Hall in Tirol. Erstes Produkt der kabellosen Allianz zwischen Metabo und FELDER ist der Arbeitstisch FAT 300 S Power Drive, dessen elektrische Höhenverstellung von einem 18-Volt-Akku der CAS Plattform mit Energie versorgt wird.

FELDER ist spezialisiert auf Maschinen, die Profis zur Holzbearbeitung brauchen. Angefangen von Sägen über Maschinen zum Hobeln, Fräsen und zur Kantenbearbeitung bis hin zu CNC-Maschinen und Robotik-Lösungen.

Der höhenverstellbare und fahrbare Tisch dient als Werkbank und Arbeitstisch, kann darüber hinaus zum Transport von Materialien bis 300 kg verwendet werden. Um den Tisch mit einer nicht-hydraulischen, elektromechanischen Höhenverstellung auszustatten, wählte FELDER auch mit Blick auf die ständige Verfügbarkeit für die kabellose Variante einen mobilen CAS Akku als Energieversorgung für den Stellmotor.

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit einem weiteren CAS Partner

Bei handgeführten Elektrogeräten für Holz-Profis arbeitet FELDER eng mit dem Werkzeughersteller Mafell zusammen, der ebenfalls Partner in der CAS Allianz ist. Die sehr gute technische Zusammenarbeit beider Unternehmen beim Entwicklungsprojekt des Arbeitstischs FAT 300 S Power Drive hat FELDER darin bestärkt, sich der Akku-Allianz anzuschliessen.

Mit den Geräten der CAS Marken Felder, Mafell, Lamello, Prebena, Novus, Jöst und Metabo bietet das Akku-System Anwendern aus der Holzbearbeitung ein umfangreiches Sortiment für sämtliche Spezial- und Standardanwendungen. Die Partner Starmix und Scangrip ergänzen das Angebot mit hochwertigen Akku-Saugern und Akku-LED-Arbeitslampen.

www.felder-group.com

L'Alliance CAS étend son portefeuille

L'Alliance CAS, initiée par Metabo, continue de s'étendre. Le dernier partenaire du plus grand système de batteries inter-marques au monde est le groupe FELDER, basé à Hall au Tyrol. Le premier produit issu de l'alliance sans fil entre Metabo et FELDER est la table de travail FAT 300 S Power Drive, dont le réglage en hauteur électrique est alimenté par une batterie de 18 V de la plateforme CAS.

FELDER est spécialisé dans les machines destinées aux professionnels du travail du bois. Il s'agit de machines allant des scies aux machines de ponçage, de fraisage et de traitement des bords, en passant par les machines CNC et les solutions robotiques.

La table réglable en hauteur et mobile peut être utilisée comme établi et comme table de travail, mais aussi pour le transport de matériaux jusqu'à 300 kg. Pour équiper la table d'un système de réglage en hauteur non hydraulique mais électromécanique, FELDER a opté pour une batterie mobile CAS, en vue d'une disponibilité constante, pour alimenter le moteur de réglage.

Collaboration fructueuse avec un autre partenaire CAS

FELDER collabore étroitement avec le fabricant d'outils Mafell, également partenaire de l'Alliance CAS, dans le domaine des appareils électriques portatifs pour les professionnels du travail du bois. La très bonne collaboration technique entre les deux entreprises dans le cadre du projet de développement de la table de travail FAT 300 S Power Drive a convaincu FELDER de rejoindre l'Alliance CAS.

Grâce aux appareils des marques CAS Felder, Mafell, Lamello, Prebena, Novus, Jöst et Metabo, le système de batteries offre aux utilisateurs du secteur du travail du bois un large éventail de produits pour toutes les applications spécialisées et standard. Les partenaires Starmix et Scangrip complètent l'offre avec des aspirateurs et des lampes de travail LED de grande qualité.

www.felder-group.com



Allchemet mit neuem Zerspanungssortiment

Neu bietet technocraft ein überarbeitetes und erweitertes Sortiment im Bereich Zerspanung an. Mit einer klaren Ausrichtung auf die Qualitäts-Bedürfnisse von Handwerkern bietet der Hersteller ab sofort eine Vielzahl von hochwertigen Bohrern, Gewindeschneidern und Versenkern an, welche die Arbeit noch effizienter und präziser machen sollen.

Die meisten der neuen Zerspanungswerkzeuge bestehen aus M2-Stahl, einem HSS-Material, das für seine aussergewöhnliche Hitzebeständigkeit, geringem Verschleiss und hohe Langlebigkeit bekannt ist. Alternativ gibt es auch preiswertere HSS-G Alternativen der Spiralbohrer in der bekannten, günstigeren Qualität. Die neuen Produkte sind einzeln und in beliebigen Sets verfügbar.

Die neue Zerspanungslinie umfasst:

- Spiralbohrer
- Gewindeschneider
- Stufenbohrer
- Blechschälbohrer
- Versenker

Ausblick

Wie der Schweizer Vertriebspartner von technocraft – Allchemet – betont, wird das professionelle Zerspanungs-Sortiment kontinuierlich erweitert, um weiterhin beste Werkzeuge für Zerspanungsarbeiten von Profis zu bieten.

www.allchemet.ch

Allchemet lance une nouvelle gamme d'outils de coupe

technocraft propose désormais une gamme de d'outils de coupe révisée et élargie. En se concentrant sur les besoins des artisans en matière de qualité, le fabricant propose dès à présent une large gamme de forets, de filières et de fraises de haute qualité pour rendre le travail plus efficace et plus précis.

La plupart des nouveaux outils de coupe sont en acier M2, un matériau HSS connu pour sa résistance exceptionnelle à la chaleur, son faible taux d'usure et sa longue durée de vie. Des alternatives plus abordables en HSS-G sont également disponibles pour les forets hélicoïdaux, de qualité avérée et meilleur marché. Les nouveaux produits sont disponibles individuellement et en sets.

La nouvelle gamme d'outils de coupe comprend:

- des forets hélicoïdaux
- des filières
- des forets à gradins
- des forets à lamer
- des fraises

Perspectives

Comme l'a souligné le distributeur suisse de technocraft – Allchemet – la gamme d'outils de coupe professionnels est continuellement élargie pour continuer à offrir les meilleurs outils pour les travaux de coupe professionnels.

www.allchemet.ch



Akku-System für die Baustelle

Mit POWERSHIFT präsentiert der Werkzeughersteller Dewalt seine bislang leistungsstärkste Akku-Lösung für Profis der Baubranche: Das umfangreiche Sortiment an Hochleistungsgeräten ermöglicht es, grosse Bauprojekte – ohne Kompromisse bei der Leistung – elektrisch umzusetzen.

Kompromisslose Leistung

Das Akku-System wurde entwickelt, um den hohen Anforderungen von Anwendern an Leistung, Laufzeit und Ergonomie gerecht zu werden. Die neue Produktlinie bietet ganzheitliche Lösungen und technische Hochleistung für den definierten Arbeitsprozess auf der Baustelle und ermöglicht den Umstieg auf Akku-Werkzeuge, ohne die gewohnte Effizienz und Leistung benzinbetriebener Geräte einzubüssen. Dabei profitieren Anwender von zahlreichen Vorteilen der Elektrifizierung:

- **Anwenderfreundlichkeit:** einfache Bedienung, weniger Lärm, weniger Vibrationen, keine Hitzeentwicklung;
- **Effizienz:** keine Startprobleme, minimaler Service- und Wartungsaufwand;
- **Nachhaltigkeit:** keine CO₂ Emissionen, keine Abgase, keine umweltschädlichen Treibstoffe.

Ein System für alle Arbeitsschritte

Das POWERSHIFT Sortiment besteht zum Marktstart aus sechs akkubetriebenen Hochleistungs-Baugeräten und deckt alle Bauphasen von vorbereitenden bis betonverarbeitenden Massnahmen ab.

Alle Geräte werden mit demselben Akku mit 554 Wh betrieben und mit einem passenden Schnellladegerät geladen.

Ergänzt wird das System durch weitere Produkte zur Betonbearbeitung wie die Akku-Kernbohrmaschine DCD150NK-XJ.

www.dewalt.ch

Système sans fil pour le chantier

Dewalt, le fabricant d'outils, présente son système sans fil POWERSHIFT, le plus puissant à ce jour pour les professionnels du secteur de la construction: la nouvelle gamme d'outils à haute performance permet de réaliser des projets de construction de grande ampleur sans devoir renoncer à la puissance.

Puissance sans compromis

Le système sans est conçu pour répondre aux exigences élevées des utilisateurs en matière de puissance, de durée d'utilisation et d'ergonomie. La nouvelle gamme de produits offre des solutions globales et une performance technique élevée pour les processus de travail définis sur le chantier et permet de passer aux outils sans fil sans renoncer à l'efficacité et à la performance des outils à essence. Les utilisateurs profitent ainsi de nombreux avantages de l'électrification:

- **Facilité d'utilisation:** maniabilité, moins de bruit, moins de vibrations, pas de chaleur dégagée;
- **Efficacité:** démarrage sans problème, entretien et entretien minimaux;
- **Durabilité:** pas d'émission de CO₂, pas de gaz d'échappement, pas de carburants polluants.

Un système pour toutes les étapes de travail

La gamme POWERSHIFT comprend, à son lancement, six outils de chantier à haute performance alimentés sans fil et couvre toutes les phases de construction, de la préparation à la manipulation du béton.

Tous les outils sont alimentés par la même batterie de 554 Wh et sont chargés avec un chargeur rapide adapté.

Le système est complété par d'autres outils de manipulation du béton comme la perceuse à noyau sans fil DCD150NK-XJ.

www.dewalt.ch



Die Geräte der neuen Akku-Produktlinie POWERSHIFT von Dewalt.

Les outils de la nouvelle gamme de produits sans fil POWERSHIFT de Dewalt.

Modulares POS-Baukastensystem von WD-40

WD-40 läutet mit den neuen POS-Bodenaufstellern **Microstack** und **Eurostack** eine innovative Ära der Produktpräsentation ein. Die modernen Aufsteller kombinieren ansprechendes Design mit maximaler Funktionalität und setzen neue Standards für Flexibilität und Wiedererkennbarkeit am Point of Sale.

Modularität und Flexibilität

Das innovative Baukastensystem eröffnet völlig neue Möglichkeiten der individuellen Anpassung: Die Aufsteller können exakt auf die spezifischen Bedürfnisse und Platzverhältnisse der Handelspartner zugeschnitten werden. Mit individuellen Blenden pro Produktgruppe, die als praktische Verbindungselemente dienen, lassen sich Microstacks im Handumdrehen in Eurostacks umwandeln – und umgekehrt.

Einheitlicher Markenauftritt

Das Corporate Design der Marke wurde konsequent umgesetzt, um ein stimmiges und professionelles Erscheinungsbild sicherzustellen. Mit den typischen WD-40 Farben blau und gelb, Schriftarten und ansprechenden Grafiken ziehen die Aufsteller garantiert die Blicke der Kunden auf sich. Die Displays transportieren die Markenstärke und fördern die Wiedererkennbarkeit im Handel.

Einfache Kundenorientierung

Ein Topschild bietet klare Orientierung: Kunden erkennen sofort, welches WD-40 Sortiment präsentiert wird. Besonders hervorgehoben werden dabei die TOP-3-Produkte aus den jeweiligen Kategorien.

Interaktivität durch QR-Codes

Auf den Topschildern der Aufsteller sind QR-Codes integriert, die Endverbraucher direkt zur WD-40 Homepage führen. Dort finden sie praktische Anwendungstipps, Installationsanleitungen und Videos, die den Einsatz der Produkte erleichtern.

www.wd40.ch

Présentoirs modulaires de WD-40 pour points de vente

WD-40 ouvre une ère nouvelle pour la présentation de produits avec les nouveaux présentoirs au sol **Microstack** et **Eurostack**.

Les présentoirs modernes allient design attrayant et fonctionnalité maximale, tout en fixant de nouveaux standards de flexibilité et de visibilité au point de vente.

Modularité et flexibilité

Le système modulaire innovant offre des possibilités de personnalisation totalement nouvelles: les présentoirs peuvent être adaptés aux besoins spécifiques et aux contraintes d'espace des partenaires commerciaux. Les Microstacks peuvent être transformés en Eurostacks en un rien de temps grâce à des caches individuels par groupe de produits, qui font office d'éléments de raccordement pratiques – et vice versa.

Identité de marque cohérente

L'application systématique du design de la marque assure une image cohérente et professionnelle. Les présentoirs attirent l'attention grâce à leurs couleurs bleues et jaunes caractéristiques, à leurs polices de caractères et à leurs graphiques attrayants. Les présentoirs renforcent l'image de marque et favorisent la visibilité au point de vente.

Facilité d'utilisation pour les clients

Un panneau supérieur offre une orientation claire: les clients voient immédiatement quel produit WD-40 est présenté. Les trois produits les plus populaires de chaque catégorie sont mis en avant.

Interactivité grâce aux QR-codes

Les QR-codes intégrés sur les panneaux supérieurs des présentoirs renvoient les consommateurs directement au site web de WD-40. Ils y trouvent des conseils d'application pratiques, des instructions d'installation et des vidéos facilitant l'utilisation des produits.

www.wd40.ch



Neue Kraftpakete

Die drei neuen SDS-plus-Hämmer von Metabo mit einer Einzel-schlagenergie von 4,2 Joule sind wahre Kraftpakete. Schnelles Bohren und effizientes Meisseln in Beton und Mauerwerk sind ihre Spezialität. Ein Akku-Hammer und zwei kabelgebundene Hämmer, darunter ein reiner Meisselhammer, bieten viel Power gepaart mit perfekter Ergonomie und höchsten Sicherheitsstandards – für Handwerker, die wissen, wie man hartem Beton begegnen muss.

Der Stärkste mit Akku

Der Akku-Hammer KH 18 LTX BL 35 Q ist der stärkste kabellose SDS-plus Hammer von Metabo. Sein bürstenloser Motor und das Hochleistungsschlagwerk mit mehr als 4000 Schlägen pro Minute sorgen für eine maximale Bohrleistung und schnellen Bohrfortschritt.

Die durchdachte Ergonomie mit handnahem Schwerpunkt und angenehmer Griffkontur machen den Hammer nicht nur handlich, sondern schützen zudem zusammen mit dem integrierten Dämpfungssystem Metabo VibraTech (MVT) die Gesundheit der Anwender selbst bei langen, harten Einsätzen.

Vor Rückschlägen bei blockiertem Bohrer bewahrt die neue Hämmer-Generation den Anwender gleich doppelt: Mit einer mechanischen Entkopplung und einer ultraschnellen, sensorgesteuerten Abschaltung. Und der Wechsel von Bohrern und Meisseln oder der Tausch von SDS-plus Hammerfutter zum universellen Schnellspannfutter für Bohrkronen und zylindrische Bohrer ist komplett ohne zusätzliches Werkzeug eine Sache von Sekunden.

Mit oder ohne zur Wahl

Der Akku-Hammer wird im Set mit einem Schnelllader und zwei LiHD Hochleistungs-Akkus geliefert, mit denen es keinen Leistungsunterschied zu den Netzmaschinen gibt. Auch die Laufzeit überzeugt selbst anspruchsvolle Anwender. Die LiHD Akkus sind wie alle 18V-Akkus von Metabo Teil des von Metabo initiierten Multi Marken Akkusystems CAS und damit in mehr als 400 Maschinen von mehr als 40 Herstellern einsetzbar.

Power pur auch mit Kabel

Die beiden kabelgebundenen Maschinen – der Kombihammer KHE 3560 Q und der Meisselhammer MHE 4 – liefern die gleiche Leistung und haben dieselben Ausstattungsmerkmale wie der Akku-Hammer. Der MHE 4 hat zusätzlich einen variablen Bügelgriff und einen gut erreichbaren Arretierschalter für komfortables Meisseln im Dauerbetrieb.

www.metabo.ch

Nouveaux costauds

Les trois nouveaux marteaux SDS-plus de Metabo, avec une énergie de frappe de 4,2 joules, sont de vrais costauds. Ils sont spécialement conçus pour percer rapidement et pour buriner efficacement dans le béton et la maçonnerie. Un marteau à percussion sans fil et deux marteaux à percussion filaires, dont un marteau ne servant qu'à buriner, offrent une puissance maximale associée à une ergonomie optimale et à des normes de sécurité élevées.

Le marteau à batterie le plus puissant

Le marteau à percussion sans fil KH 18 LTX BL 35 Q est le marteau à percussion SDS plus le plus puissant de Metabo. Son moteur sans balais et son système de frappe haute performance, avec plus de 4000 coups par minute, assurent une puissance de perçage maximale et une avance rapide du perçage.

L'ergonomie bien conçue, avec un centre de gravité proche de la main et une forme de poignée confortable, rend le marteau non seulement facile à utiliser, mais protège également la santé de l'utilisateur grâce au système d'amortissement intégré Metabo VibraTech (MVT), même lors d'utilisations prolongées et intensives.

La nouvelle génération de marteaux protège l'utilisateur contre les réactions de retour

dues à un foret bloqué, et ce, de deux façons: grâce à un découplage mécanique et à un arrêt ultra-rapide commandé par capteurs.

Le changement de forets et de burins ou le remplacement du mandrin SDS plus par un mandrin universel à serrage rapide pour couronnes de perçage et forets cylindriques peut se faire en quelques secondes sans outil supplémentaire.

Avec ou sans fil

Le marteau sans fil est livré avec un chargeur rapide et deux batteries LiHD haute performance, qui offrent la même puissance que les machines filaires. La durée d'utilisation convainc même les utilisateurs les plus exigeants. Les batteries LiHD sont compatibles avec tous les outils 18 V Metabo et font partie du système de batteries CAS, initié par Metabo, qui est compatible avec plus de 400 machines de plus de 40 fabricants.

Puissance pure avec ou sans fil

Les deux machines filaires – le marteau combiné KHE 3560 Q et le marteau à burin MHE 4 – offrent la même puissance et les mêmes fonctionnalités que le marteau sans fil. Le MHE 4 dispose en plus d'une poignée à étrier réglable et d'un interrupteur d'arrêt bien accessible pour un burinage confortable en continu.

www.metabo.ch



Familienzuwachs bei VSM

Die abtragstarken ACTIROX Schleifmittel mit dem geometrisch geformten VSM Keramikkorn bekommen Verstärkung. Die Produktfamilie wächst um zwei weitere Fiberscheiben.

Die ACTIROX Technologie gemäss des Herstellers: Geometrisch geformtes Keramiksleifkorn, das kontinuierlich neue scharfe Schneidkanten produziert. 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. Zudem erzielen Anwender einen höheren Abtrag, als sie es bei der angegebenen Körnung erwarten würden, erhalten aber keine rauere Oberfläche.

AF979: Für alle Härtefälle

Die Heavy Duty Variante der bewährten AF799 in Körnung 36+ zeichnet sich nicht nur durch eine gesteigerte Standzeit aus. Ihre volle Leistungsfähigkeit zeigt sie bei anspruchsvollen Anwendungen wie dem Anfasen, dem Entgraten und der Schweissnahtvorbereitung. Mit ihrer beständigen Abtragsleistung ist sie hoch belastbar und auch Brenngrat-Kanten von plasmageschnittenen Werkstücken bereiten ihr keine Mühe.

AF733: ACTIROX meets ALU-X

Geometrisch geformtes ACTIROX Keramikkorn trifft auf die schleifaktive Zusatzschicht ALU-X. ALU-X wurde speziell für die Anforderungen des Schleifens von NE-Metallen entwickelt. Es sorgt für eine verbesserte Spanabfuhr, weniger Werkzeugwechsel, mehr Abtrag und einen fettfreien Arbeitsplatz.

Jetzt informieren und Testmuster anfordern

Die neuen ACTIROX Fiberscheiben AF979 und AF733 sind ab sofort erhältlich. Wenn der geeignete Lesende mehr über die Metallbearbeitung mit VSM ACTIROX erfahren möchte? Gerne. Testmuster liegen bereit. www.actirox.com, www.pferd-vsm.ch

VSM étend sa gamme de produits

Les produits ACTIROX sont des abrasifs à forte capacité d'enlèvement de copeaux dotés de grains de céramique VSM de forme receivent du renfort. La famille de produits s'agrandit de deux nouveaux disques à fibres.

La technologie ACTIROX se compose, selon le fabricant, de grains de céramique de forme géométrique produisant en continu de nouvelles arêtes coupantes. Le temps de contact bref entraîne automatiquement moins de frottement et donc moins d'échauffement dans la zone d'abrasion. ACTIROX réduit les coûts de fonctionnement et augmente de manière avérée la productivité, grâce à sa capacité d'enlèvement plus rapide par unité de temps et à l'enlèvement maximal possible. En outre, les utilisateurs obtiennent un enlèvement plus important que ce qu'ils attendraient pour cette granulométrie, mais la surface n'est pas plus rugueuse.

AF979: pour toutes les duretés

La variante Heavy Duty de l'AF799 de granulométrie 36+ a non seulement une durée de vie plus longue, mais elle atteint sa pleine capacité de performance dans des applications difficiles, comme le biseautage, l'ébarbage et la préparation des soudures. Supportant des charges très élevées, elle élimine même des bordures de copeaux brûlés sur des pièces découpées au plasma.

AF733: ACTIROX meets ALU-X

La combinaison du grain de céramique ACTIROX de forme géométrique avec la couche supplémentaire active ALU-X est spécialement conçue pour répondre aux exigences de l'abrasion des métaux non ferreux. Elle améliore l'évacuation des copeaux, réduit le nombre de changements d'outils, augmente l'enlèvement et permet de travailler sans graisse.

Demandez des informations et des échantillons

Les nouveaux disques à fibres ACTIROX AF979 et AF733 sont disponibles dès maintenant. Souhaitez-vous en savoir plus sur l'usinage des métaux avec ACTIROX VSM? Nous serons ravis de vous envoyer des échantillons.

www.actirox.com, www.pferd-vsm.ch



Die AF979 überzeugt mit ihrer verlängerten Standzeit und beständigen Abtragsleistung.

L'AF979 convainc par sa durée de vie prolongée et sa performance d'enlèvement de copeaux constante.



Die AF733 vereint das ACTIROX Schleifkorn und die schleifaktive Zusatzschicht ALU-X.

L'AF733 combine le grain ACTIROX et la couche supplémentaire active ALU-X.

ZARGES erweitert sein Arbeitsplattformen-Sortiment (ZAP)

Das ZAP-Sortiment von ZARGES stellt eine Alternative zu klassischen Leitern, Hubbühnen und Gerüsten dar und setzt hierbei allen voran auf Sicherheit und einfache Handhabung.

Alle Plattformen der Serie bieten ein mindestens dreiseitiges und ein 1 Meter hohes Geländer sowie eine grosse Plattform, die es erlaubt, mit zwei freien Händen zu arbeiten. Die höhenverstellbaren Modelle lassen sich einfach und schnell in der Höhe verstellen, was wertvolle Zeit spart. Die Produkte sind somit ideal um die Vorgaben der neuen Bauarbeitsverordnung BauAV 2022 zu erfüllen.

Vielseitigkeit für jede Anwendung

Die drei neuen Modelle-Serien – ZAP Masterflex Plus, ZAP Masterflex und ZAP Safemaster Max – decken folgendes Spektrum ab:

ZAP Masterflex Plus: Die Masterflex Plus ist mit einer Arbeitshöhe von bis zu fünf Metern die grösste Arbeitsplattform und daher für Arbeiten in grosser Höhe – zum Beispiel an Decken auf Treppen oder schwer zugänglichen Stellen – prädestiniert. Sie verfügt über 60 mm tiefe Stufen, eine 400 × 550 mm grosse Plattform, eine automatische Pendeltüre und einhändig ausziehbare Ausleger.

ZAP Masterflex: Dieses Modell verfügt wie die Masterflex Plus über eine flexible und schnelle Höhenanpassung – auch auf Treppen. Die Höhe kann jederzeit mit einer Hand verstellt werden und die einfach ausziehbaren Ausleger sorgen für einen schnellen und sicheren Stand. Im Gegensatz zur Premium-Variante eignet sich die Masterflex für eine Arbeitshöhe von bis zu 4,30 Metern und besitzt Sprossen statt Stufen sowie eine Fallschranke bei der Plattform.

ZAP Safemaster Max: Die Arbeitsplattform mit fixer Arbeitshöhe, für Bau, Industrie und Handwerk. Zweihändige Arbeiten können durch die 400 × 550 mm grosse Plattform und die automatische Sicherheits-Pendeltüre, wie sie auch bei der Masterflex Plus vorhanden ist, schnell und einfach durchgeführt werden. Die Arbeitshöhe liegt bei bis zu 3,70 Metern.

www.zarges.ch

Auch in engen Umgebungen können die neuen ZAP-Arbeitsplattformen schnell und einfach aufgebaut werden.

ZARGES étend sa gamme de plateformes de travail (ZAP)

La gamme ZAP de ZARGES représente une alternative aux échelles, plate-formes de levage et échafaudages classiques qui mise avant tout sur la sécurité et la facilité d'utilisation.

Tous les produits de la gamme offrent au moins un garde-corps d'un mètre de hauteur sur trois côtés ainsi qu'une grande plate-forme permettant de travailler des deux mains. Les modèles ajustables s'adaptent facilement et rapidement en hauteur, permettant de gagner ainsi un temps précieux. Ils satisfont donc idéalement aux conditions fixées par la nouvelle ordonnance allemande sur les travailleurs du bâtiment BauAV 2022.

Polyvalence pour tous usages

Les trois nouveaux modèles de la gamme ZAP Masterflex Plus, ZAP Masterflex et ZAP Safemaster Max couvrent l'éventail d'activités suivantes:

ZAP Masterflex Plus: Masterflex Plus est prédestiné, avec sa hauteur plus élevée et sa plus grande plate-forme, de travailler jusqu'à cinq mètres de hauteur, par exemple aux plafonds, dans des escaliers ou des lieux difficiles d'accès. Il dispose de marches de 60 mm de profondeur, d'une plate-forme de 400 x 550 mm, d'une porte va-et-vient automatique et d'un bras extensible à une main.

ZAP Masterflex: ce modèle dispose, comme le Masterflex Plus, d'un ajustement en hauteur flexible et rapide même dans les escaliers. Sa hauteur est facile à régler en tout temps d'une main et ses bras extensibles lui assurent rapidement une position stable. Le modèle Masterflex convient à une hauteur de travail maximale de 4,30 m. Il possède des échelons au lieu de marches et sa plate-forme est munie d'une barre anti-chutes.

ZAP Safemaster Max: la plateforme de travail à hauteur fixe pour le bâtiment, l'industrie et l'artisanat. Elle permet de travailler vite et facilement à deux mains grâce à sa grande plate-forme de 400 × 550 mm et à sa porte va-et-vient automatique de sécurité, comme sur le modèle Masterflex Plus. La hauteur de travail est limitée à 3,70 m.

www.zarges.ch



Les nouvelles plateformes de travail ZAP sont faciles et rapides à installer même dans des endroits difficiles d'accès.

Neuer Massstab in der Kompaktklasse

Vielseitig, kompakt und ergonomisch – die bereits dritte Generation der M12-Akku-Schlagschrauber von Milwaukee wurde für professionelle Anwender entwickelt, die starke Leistung in einem besonders handlichen Format benötigen. Dabei decken sie ein breites Anwendungsspektrum ab, von allgemeinen Montagearbeiten bis hin zu spezialisierten Einsätzen in der Automobil- und Bauindustrie.

Maximale Power bei reduzierter Baugröße

Die neuen M12-Schlagschrauber bieten mit einem Gewicht von nur 1 kg (ohne Akku) und einer Länge von lediglich 122 mm optimale Voraussetzungen für den Einsatz in beengten Arbeitsbereichen oder über Kopf. Trotz ihrer kompakten Abmessungen erreichen die Geräte ein Lösemoment von bis zu 745 Nm und eine maximale Drehzahl von 3000 U/min. Dank der vierstufigen Drive Control-Funktion lassen sich Drehmoment und Geschwindigkeit exakt auf die jeweilige Aufgabe abstimmen – von präzisen Schraubarbeiten bis hin zu kraftvollen Montagen.

Ergonomisches Design und durchdachte Details

Neben der kompakten Bauweise sorgen zahlreiche Features für zusätzlichen Komfort und Effizienz. Die Tri-LED-Beleuchtung ermöglicht eine schattenfreie Ausleuchtung des Arbeitsbereiches, während der Einhand-Regler eine intuitive und schnelle Anpassung der Geschwindigkeitseinstellungen erlaubt.

www.milwaukeeetools.ch

Nouvelle norme en catégorie compacte

Polyvalente, compacte et ergonomique – la troisième génération des visseuses à percussion M12 de Milwaukee a été conçue pour les utilisateurs professionnels qui ont besoin d'une grande puissance sous un format particulièrement compact. Elle couvre un large éventail d'applications, depuis les travaux de montage généraux jusqu'aux applications spécialisées dans l'industrie automobile et le bâtiment.

Puissance maximale sous un format réduit

Les nouvelles visseuses à percussion M12 pèsent seulement 1 kg (sans la batterie) et mesurent 122 mm de long, ce qui en fait des outils parfaits pour travailler dans des espaces exigus ou en hauteur. Malgré leur format compact, elles offrent un couple de serrage de 745 Nm et une vitesse de rotation maximale de 3000 tr/min. La fonction Drive Control à quatre niveaux permet d'adapter le couple et la vitesse aux différentes tâches, depuis les travaux de vissage précis jusqu'aux des travaux de montage demandant une grande puissance.

Conception ergonomique et détails judicieux

Outre leur format compact, de nombreux détails contribuent à un confort et une efficacité supplémentaires. La fonction d'éclairage Tri-LED permet d'éclairer sans ombres la zone de travail, tandis que le sélecteur à une main permet de régler rapidement et de manière intuitive la vitesse.

www.milwaukeeetools.ch







WERKZEUG, DAS
... begeistert

Weltweit verlassen sich professionelle Anwender in Industrie und Handwerk auf die Qualität und die Leistungsfähigkeit unserer Werkzeuge und Werkzeugaufbewahrungslösungen.

Alle Infos: www.stahlwille.com





ZEDEV Einkauf und Service AG

Die ZEDEV Einkauf und Service AG gehört zu 100 % der ZEEV Genossenschaft Zentraler Eisenwaren-Einkaufs-Verband mit Sitz an der Hofwiesenstrasse 3 in Zürich. Als Verrechnungsstelle/Zentralregulierung übernehmen wir für die rund 150 ZEEV-Genossenschafts-Mitglieder der Eisenwaren-, Werkzeug-, Beschläge- sowie Haushaltswaren-Branche das Delkredere Risiko für die über 300 Lieferanten.

Aufgrund der Frühpensionierung suchen wir nach Vereinbarung den neuen/die neue

Geschäftsführer/Geschäftsführerin (60–80 %)
der ZEEV Genossenschaft sowie ZEDEV Einkauf und Service AG

Vollständiges Stelleninserat unter <https://www.jobs.ch>

ZEDEV Einkauf und Service AG est détenue à 100 % par la société ZEEV, qui a son siège social à la Hofwiesenstrasse 3 à Zurich. En tant qu'association et centrale de facturation, nous assumons le lien entre plus de 300 fournisseurs avec les 150 membres de notre coopérative ZEEV dans les secteurs de la quincaillerie, outillages et articles ménagers.

En raison de la retraite anticipée du titulaire actuel, nous cherchons le nouveau/la nouvelle

Directeur/rice général/e (60–80 %)
de ZEEV et ZEDEV Einkauf und Service AG

Offre d'emploi complète sur <https://www.jobs.ch>



M18 FUEL

**AKKU-
HECKENSCHEREN**

MIT 60 ODER 75 CM SCHWERT

- ✓ Doppelt geschliffene Messer
- ✓ Drehbarer Griff für 5 verschiedene Positionierungen
- ✓ 32 mm Messerabstand für 2,5 cm Äste
- ✓ Optimierte Ergonomie für mehr Kontrolle



**ERFAHREN
SIE MEHR**



Die elegante Alternative zum Türstopper

Dem zuverlässigen Schutz von Wand und Möbeln, Tür und Band dient der neue verdeckte Drehbegrenzer für Aluminiumtüren aus dem Programm «Roto Solid». Er reguliert die Öffnung von Aussentüren gemäss einer individuell einstellbaren Öffnungsweite bis maximal 125°. Der gedämpfte Endanschlag sorgt für Komfort und verhindert ein zu starkes Aufreissen einer Tür. Sichtbar wird bei geöffneter Tür nur der schlichte Dreharm des Begrenzers.

Perfekter Schutz im Verborgenen

Eine unkontrolliert aufschwingende Tür kann zu Schäden an Wand oder Möbeln im Eingangsbereich eines Hauses führen. Viele Hausbesitzer suchen daher nach einer Lösung, die die Öffnungsbewegung einer Tür rechtzeitig bremst. Nachträglich auf den Boden oder an die Wand geschraubte Türstopper werden jedoch leicht zu Stolperfallen und Schmutzfängern.

Der verdeckte «Roto Solid»-Drehbegrenzer dagegen ist eine ästhetisch und funktional uneingeschränkt überzeugende Lösung für Aluminiumtüren bis 140 kg Flügelgewicht. Da er einfach auf der Oberseite der Tür im Falz von Rahmen und Flügel verschraubt wird, kann er auch nachträglich und ohne zusätzliche Fräsungen eingebaut werden.

Der gewünschte, maximale Öffnungswinkel einer Tür wird durch die Positionierung der Gleitschiene im Rahmen festgelegt. Mit der Einstellung des Dämpfungselements werden der Öffnungswinkel justiert und die Dämpfung optimal eingerichtet.

Vormontiert und wartungsfrei

Der Drehbegrenzer ist gleichermassen für rechts und links angeschlagene Türen zu verwenden. Für Zeitersparnis und eine einfache Montage sorgt die Lieferung des Drehbegrenzers als vollständig vormontierte Baugruppe. Zur Montage braucht es nicht mehr als 2 Schraubendreher.
www.rotofrank.com

L'alternative élégante au butoir de porte

Le nouveau limiteur de rotation pour portes en aluminium du programme «Roto Solid» protège efficacement les murs et les meubles, les portes et les paumelles. Il limite l'ouverture des portes extérieures selon une amplitude réglable individuellement, jusqu'à un maximum de 125°. Le butoir d'arrêt amortissant empêche la porte de s'ouvrir trop largement et assure un confort d'utilisation. Seule la tige du limiteur est visible lorsque la porte est ouverte.



Protection optimale et discrète

Une porte qui s'ouvre trop largement peut provoquer des dommages sur les murs et les meubles dans la zone d'entrée d'une maison. De nombreux propriétaires cherchent donc une solution pour freiner l'ouverture de la porte à temps. Les butoirs de porte vissés au sol ou au mur après coup se transforment toutefois vite en obstacles et en collecteurs de saletés.

Le limiteur de rotation «Roto Solid» est une solution esthétique et fonctionnelle convaincante pour les portes en aluminium d'un poids maximal de 140 kg. Comme il est vissé sur le bord supérieur de la porte, dans la feuillure du cadre et du vantail,

il peut être installé après coup sans fraisage supplémentaire.

L'angle d'ouverture maximal souhaité d'une porte est déterminé par la position de la glissière dans le cadre. L'amortisseur est réglable pour obtenir un angle d'ouverture et un amortissement optimaux.

Montage et entretien aisés

Le limiteur de rotation est compatible avec les portes ouvrant à droite comme à gauche. Pour gagner du temps et faciliter la pose, le limiteur est livré sous forme d'ensemble monté. La pose ne nécessite pas plus de deux tournevis.

www.rotofrank.com



Kompetenz... et qualité

Diese Attribute vereint Knuchel Farben – entwickelt und produziert in der Schweiz.

Ces attributs sont réunis par Knuchel Farben – développé et produit en Suisse.



1910 als gewerblicher Produktionsbetrieb für chemisch-technische Produkte gegründet, hat sich das familiengeführte Unternehmen mit 140 motivierten Mitarbeitenden zu einem unabhängigen und industriell führenden Anstrich- und Beschichtungsanbieter entwickelt.

Durch die langjährige starke Partnerschaft mit der e+h Services bieten wir ein auf die Bedürfnisse des Fachhandels angepasstes Sortimentes mit Farben, Lacken, Aerosolen, Zubehör usw. und dies exklusiv nur für den Fachhandel. Wir beraten Sie gerne, auch vor Ort mit unserem kompetenten Aussendienst.

Fondée en 1910 en tant qu'entreprise de production artisanale, l'entreprise familiale, qui compte 140 collaborateurs motivés, est devenue un fournisseur indépendant et leader dans le secteur des peintures et revêtements.

Grâce à notre partenariat de longue date avec e+h Services, nous proposons un assortiment de peintures, vernis, aérosols et accessoires adaptés aux besoins du commerce spécialisé, et ce en exclusivité pour ce dernier. Nous vous conseillons volontiers, également sur place avec notre service extérieur compétent.



ALLES WAS RECHT IST!



218 Seiten
Kartierter Einband (Masse: 225×155×13 mm)
ISBN: 978-3-7255-8333-1
2024, 14. Auflage

Neben den Fragen und Antworten zum Vereinsrecht werden u. a. auch überarbeitete Musterstatuten und Darstellungen zum Beschlusswesen wiedergegeben.

Die Publikation richtet sich an am Vereinsrecht interessierte Laien und bildet für Juristen eine erste Einstiegsmöglichkeit zum Vereinsrecht.

Schnellbesteller-Angebot für Leser*innen der *perspective*

Wie gründe und leite ich einen Verein? Vereine und Verbände im schweizerischen Recht

Die 14. Auflage des praxisorientierten, juristischen Leitfadens und Ratgebers verarbeitet die aktuelle Judikatur und Literatur zu dieser nach wie vor bedeutenden Rechtsform, gestützt auf Art. 60 bis 79 des ZGB.

Sie wird sowohl für Kleinvereinigungen als auch für grosse Zusammenschlüsse verwendet. Die «Corona»-Pandemie und ihre Auswirkungen auf das Vereinsleben haben zu neuen Fragestellungen etwa mit Blick auf die Belange von Vereinsversammlungen geführt.

BUCHTIPP
der *perspective*

nur noch **54.40 CHF**

anstatt **68.00 CHF**
(20 % Rabatt für Schnellbesteller*)



Bestellcoupon

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

Vorname/Name: _____

Firma: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Bitte gewünschte Anzahl Bücher
«Wie gründe und leite ich einen Verein?»
angeben.

_____ Ex.

*Sie erhalten bei Bestellungen bis zum
7. April 2025 **20 % Schnellbestellrabatt**
auf den UVP von 68.00 CHF

Schnellbestellpreis: 54.40 CHF
Normalpreis: 68.00 CHF, zzgl. MwSt



BOSCH



BOSCH PROFESSIONAL- QUALITÄT WIE DU SIE KENNST

Elektrische Prüfgeräte, auf die du dich verlassen kannst.

Elektroarbeiten erfordern die zuverlässigsten Werkzeuge. Deswegen haben wir unsere elektrischen Prüfgeräte entwickelt. Sie sind wasser- und schmutzresistent sowie stossfest und sorgen somit für Präzision und Sicherheit unter jeglichen Bedingungen. Elektrische Prüfgeräte, auf die du dich verlassen kannst.

Bosch Professional

KÄRCHER



BOOST YOUR KÄRCHER.

Der neue hocheffiziente eco!Booster
von Kärcher spart Wasser, Energie und Zeit.
Ein echter Gamechanger! [kaercher.ch](https://www.kaercher.ch)

NEU



+50%

REINIGUNGSLEISTUNG*



+50%

WASSEREFFIZIENZ**



+50%

ENERGIEEFFIZIENZ**



* Im Vergleich zur Reinigungsleistung mit Flachstrahl.

** Basierend auf 50% mehr Fläche, welche mit dergleichen Menge an
Energie und Wasser gereinigt werden kann im Vergleich zum Flachstrahl.