

PREMIUM BBQs



**Details auf Seite 8
in diesem Heft**

**Napoleon Schweiz, ab 2. Juli 2025 mit
eigener Niederlassung**

SAVE THE DATE

Nationaler Bildungstag 2025

«Evolution und Revolution»

Die Förderstiftung polaris lädt auch diesen Herbst zum 6. nationalen Bildungstag 2025 ein.

Der nationale Bildungstag 2025 von Swissavant am **Dienstag, 30. September 2025** steht ganz im Zeichen der Rückschau auf die Entwicklungen in den Ausbildungs- und Prüfungsbranchen «Eisenwaren», «Haushalt», «Farben» und «Elektrofach» im Schweizer Detailhandel. Dabei werden wichtige Meilensteine und neue digitale Prozesse vorgestellt, die die Berufsbildung in diesen Bereichen massgeblich geprägt haben.

Ein weiterer Schwerpunkt am nationalen Bildungstag liegt bei den geplanten Projekten zur **Weiterentwicklung digitaler Lernformate und -plattformen**, insbesondere der Nutzung der Lernplattform von nu.Education, die künftig direkt in den Ausbildungsbetrieben eingesetzt werden soll.

Zudem gibt es ein Update zur neuen **E-Commerce-Lehre**, die für viele Schweizer Unternehmen spannend ist, da diese dringend Fachkräfte im stark wachsenden E-Commerce-Bereich suchen.

Insgesamt soll der nationale Bildungstag 2025 einen umfassenden Einblick in die aktuellen und zukünftigen Entwicklungen in der Berufsbildung von Swissavant geben.

Sie wollen Teil einer modernen Berufsbildung sein und Ihr Bildungsnetzwerk erweitern? Dann lassen Sie sich diese Gelegenheit nicht entgehen und vermerken Sie den 30. September 2025 in Ihrer Agenda.

Wir sehen uns am Dienstag, 30. September 2025,
Messe Luzern, Horwerstrasse 87, 6005 Luzern



Termin direkt
in Ihren Kalender eintragen!

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



4 Die besten KI-Tools im Überblick

18



8 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

18 Fusion von VSF und Swissavant bringt neue Chancen (3. Teil)

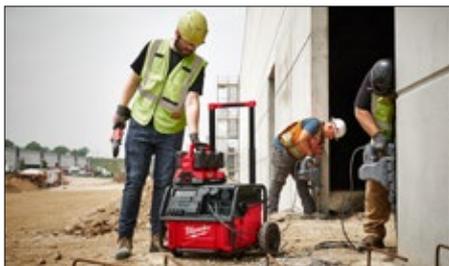
La fusion entre l'ASCP et Swissavant ouvre de nouvelles perspectives

22 Produkte

Produits

29 Die Bücherseite

23



Stellenanzeigen
Offres d'emploi

27 – Buchhalter*in

28 – Zeitschriften-Macher*in

31 – Mitarbeiter*in EDI und Datenmanagement



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

Die besten KI-Tools im Überblick

Sie sind bereit, über den Gartenzaun von ChatGPT hinauszublicken?

Hier ist eine Liste von zwanzig wichtigen KI-Tools, sortiert nach verschiedenen Anwendungsbereichen.

TEXT	Grok Ein KI-basierter Chatbot von xAI, der menschenähnliche Texte generieren und bei vielfältigen Aufgaben unterstützen kann.	Claude Ein KI-Chatbot von Anthropic, der für das Verstehen und Generieren von Texten entwickelt wurde.
BILD & VIDEO	Midjourney Ein KI-Tool zur Erstellung von Bildern basierend auf Texteingaben.	DALL-E 3 Ein KI-System von OpenAI, das in der Lage ist, aus Textbeschreibungen realistische Bilder zu generieren.
SPRACHE	DeepL Ein KI-gestützter Übersetzungsdienst, der für seine hohe Übersetzungsqualität bekannt ist.	Grammarly Ein KI-Tool zur Rechtschreib- und Grammatikprüfung sowie zum Stil- und Tonalitätsvorschlag.
DATEN-ANALYSE*	Browse AI Ein KI-Tool, das Web-Scraping ohne Programmierkenntnisse automatisiert.	Deepnote Eine kollaborative Data-Science-Plattform für Datenanalyse und -visualisierung.
AUDIO	Auphonic Ein KI-Tool zur automatischen Audio-Postproduktion, das Lautstärke, Rauschen und Störgeräusche optimiert.	ElevenLabs Ein KI-gestütztes Tool zur Sprachsynthese und -generierung.
PROJEKT-MANAGEMENT	Asana Ein KI-unterstütztes Projektmanagement-Tool zur Aufgabenverfolgung und Teamkoordination.	ClickUp Ein umfassendes Projektmanagement-Tool mit KI-Funktionen zur Effizienzsteigerung.
KUNDEN-SERVICE*	Tidio KI Ein KI-gestütztes Chatbot-Tool zur Verbesserung des Kundenservice auf Websites.	Hiver Ein KI-Tool zur Verwaltung von Kunden-E-Mails direkt in Gmail.
MARKETING	AdCreative Ein KI-Tool zur Erstellung von Werbeanzeigen und Marketingmaterialien.	Vista Social Ein KI-gestütztes Tool für das Social-Media-Management und die Inhaltsplanung.
PROGRAMMIERUNG	GitHub Copilot Ein KI-gestütztes Code-Autokomplettierungstool, das direkt in die Entwicklungsumgebung integriert wird.	Continue für Visual Studio Code Eine Open-Source-Alternative zu GitHub Copilot für Codevervollständigung und -vorschläge.
PRÄSENTATION	Beautiful.ai Ein KI-Tool zur Erstellung von Präsentationen mit automatisierten Designvorschlägen.	Gamma Ein KI-gestütztes Tool zur Erstellung interaktiver Präsentationen.

*Zu diesen aktuellen Themen werden wir zu einem späteren Zeitpunkt spezifische Fachseminare anbieten. **Blieben Sie gespannt!**

Für weitere Infos scannen



Digital Fit

Unser **Leitfaden** enthält kompakte, praxisnahe Empfehlungen rund um Corporate Websites, E-Commerce, Web-Applikationen, SEO und Digital Marketing. In **fünf thematischen Schwerpunkten** zeigen wir, wie Sie mit konkreten Massnahmen Ihre digitale Präsenz optimieren, Prozesse effizienter gestalten und Ihre Zielgruppen gezielt ansprechen können.

1. Corporate Websites

Schnelle Ladezeit – Turbo für Ihre Website

Die Ladezeit Ihrer Website sollte unter 3 Sekunden liegen, sonst springen viele Besucher ab. Optimieren Sie Bilder, aktivieren Sie Browser-Caching und minimieren Sie JavaScript. Schnelle Seiten werden nicht nur von Nutzern geschätzt, sondern auch von Google. Eine bessere Ladezeit verbessert Ihr Ranking und Ihre Conversion-Rate.

Barrierefreiheit verbessern – Mehr Reichweite, bessere Usability

Eine barrierefreie Website ist nicht nur eine Frage der Inklusion, sondern auch ein wichtiger Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen. Immer mehr Nutzer legen Wert darauf, dass digitale Angebote für alle zugänglich sind – und auch Google belohnt barrierefreie Seiten mit besseren Rankings. Wir beginnen mit den Grundlagen:

Gute Lesbarkeit

Verwenden Sie hohe Kontraste, grosse Schriftgrößen und eine klare Typografie, um Inhalte für alle Nutzer verständlich zu machen.

Alternative Bildbeschreibungen (Alt-Texte)

Blinde oder sehbehinderte Nutzer verlassen sich auf Screenreader. Durch aussagekräftige Alt-Texte stellen Sie sicher, dass Ihre Bilder nicht nur visuell, sondern auch inhaltlich erfasst werden.

Tastaturfreundliche Navigation

Eine Website sollte sich vollständig ohne Maus bedienen lassen. Testen Sie Ihr Angebot mit der Tabulator-Taste und stellen Sie sicher, dass alle Menüpunkte erreichbar sind.

2. E-Commerce

Einfache Checkout-Prozesse – weniger Klicks, mehr Umsatz

Je unkomplizierter der Checkout, desto höher die Abschlussrate. Reduzieren Sie die Schritte im Kaufprozess auf ein Minimum, bieten Sie Gast-Checkouts an und vermeiden Sie unnötige Felder. Klare Navigation, schnelle Ladezeiten und flexible Zahlungsmethoden sorgen dafür, dass Ihre Kunden nicht abspringen und Sie mehr Umsatz erzielen.

Personalisierung im Online-Shop –

Kundenbindung durch massgeschneiderte Erlebnisse

Jeder Kunde ist einzigartig – und genau so sollte sich Ihr Online-Shop verhalten.

Moderne E-Commerce-Plattformen setzen immer stärker auf KI-gestützte Personalisierung, um individuelle Einkaufserlebnisse zu schaffen. Möglichkeiten zur Umsetzung:

Dynamische Produktempfehlungen:

Nutzen Sie künstliche Intelligenz, um Kunden auf Basis ihres bisherigen Verhaltens relevante Produkte anzuzeigen. Das steigert die Kaufwahrscheinlichkeit erheblich.

Individuelle Rabatte & Angebote:

Bieten Sie speziellen Kunden exklusive Deals an – basierend auf vergangenen Käufen oder Interessen.

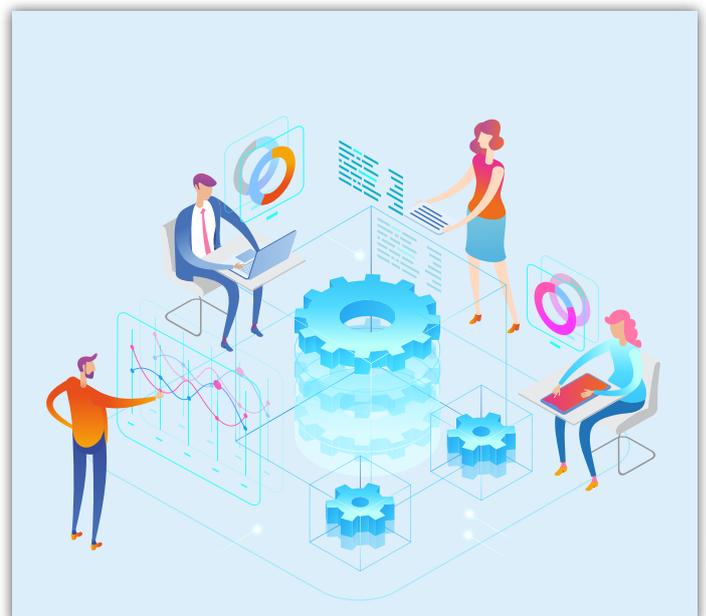
Personalisierte E-Mails:

Statt Massenmails zu versenden, sollten Sie Newsletter an das Kaufverhalten und die Interessen Ihrer Kunden anpassen.

3. Web-Applikationen

Automatisierung durch APIs – Effizienz steigern, Zeit sparen

APIs verbinden Ihre Systeme wie CRM, ERP oder Buchhaltung nahtlos miteinander und automatisieren wiederkehrende Aufgaben. So sparen Sie Zeit, reduzieren Fehler und schaffen mehr Raum für strategische Projekte. Setzen Sie auf bewährte Schnittstellen, um Daten synchron zu halten und Prozesse effizienter zu gestalten. Ihr Team wird es Ihnen danken.



►► ... FORTSETZUNG

Progressive Web Apps (PWA) – Die Zukunft mobiler Anwendungen

Mobile Apps sind praktisch, doch die meisten Nutzer installieren nur wenige davon. Progressive Web Apps (PWA) bieten hier eine clevere Alternative: Sie kombinieren die Vorteile einer nativen App mit der Reichweite einer Webseite. Warum lohnt sich eine PWA?

Keine Installation notwendig

Nutzer können die Anwendung direkt im Browser verwenden, ohne Speicherplatz auf ihrem Gerät zu verbrauchen.

Schnell & Offline-fähig

Dank moderner Caching-Technologien funktionieren PWAs selbst bei schlechter Internetverbindung oder im Offline-Modus.

Bessere Performance & niedrigere Kosten

Unternehmen sparen Entwicklungs- und Wartungskosten, da eine PWA für alle Plattformen (iOS, Android, Desktop) gleichzeitig funktioniert. Ob für einen Online-Shop, eine Buchungsplattform oder ein internes Tool – PWAs sind eine zukunftssichere Lösung, die Nutzerfreundlichkeit und Effizienz vereint.

4. SEO

Content-Marketing für SEO – Sichtbarkeit durch Mehrwert

Regelmässig veröffentlichte, relevante Inhalte wie Blogartikel, Videos oder Infografiken stärken Ihr Google-Ranking und sprechen Ihre Zielgruppe direkt an. Achten Sie auf Keywords, die Ihre Kunden suchen und bieten Sie Lösungen für deren Fragen. Hochwertiger Content verbessert nicht nur Ihre Sichtbarkeit, sondern auch das Vertrauen in Ihre Marke.

Zero-Click-Searches – Optimieren Sie für Antworten direkt in Google

Die Art und Weise, wie Menschen suchen, verändert sich. Immer mehr Nutzer erhalten Antworten auf ihre Fragen direkt in den Google-Suchergebnissen – ohne auf eine Website zu klicken. Diese sogenannten Zero-Click-Searches sind einerseits eine Herausforderung, andererseits aber auch eine Chance. So können Sie von diesem Trend profitieren:

Strukturierte Daten verwenden

Durch spezielle Markierungen im HTML-Code helfen Sie Google, Ihre Inhalte als Featured Snippets anzuzeigen.

Fragen direkt beantworten

Gestalten Sie Ihre Inhalte so, dass sie präzise Antworten auf häufig gesuchte Fragen liefern.

FAQ- & How-To-Bereiche optimieren

Nutzen Sie gezielte Unterseiten mit klaren, leicht verständlichen Antworten, um Ihre Sichtbarkeit in den Suchergebnissen zu erhöhen.

5. Digital Marketing

Kampagnenmessung & Optimierung – Erfolg im Blick behalten

Nutzen Sie Tools wie Google Analytics, um die Performance Ihrer Kampagnen zu überwachen. Analysieren Sie Kennzahlen wie Klickrate, Conversion-Rate und ROI. Identifizieren Sie Schwachstellen und optimieren Sie Inhalte, Zielgruppen oder Budgets. Regelmässige Anpassungen auf Basis von Daten sorgen dafür, dass Ihre Kampagnen effektiver und profitabler werden.

Interaktive Inhalte – Mehr Engagement durch Mitmach-Formate

In einer Welt voller digitaler Werbung reicht es nicht mehr aus, nur Inhalte zu posten – Nutzer wollen interagieren. Interaktive Formate wie Quizze, Umfragen oder Infografiken erzeugen mehr Engagement und bleiben länger im Gedächtnis. Beispiele für interaktive Inhalte:

Quiz-Formate

Testen Sie das Wissen Ihrer Zielgruppe und verbinden Sie das Ergebnis mit einer Call-to-Action.

Interaktive Infografiken

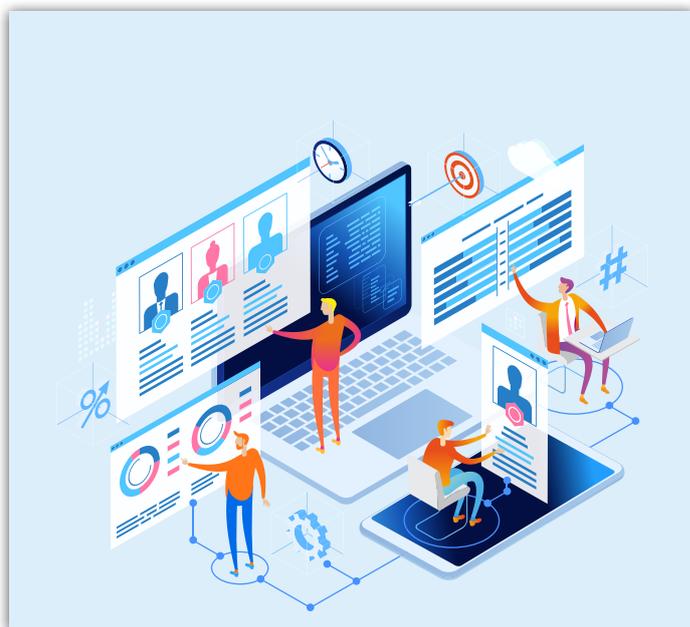
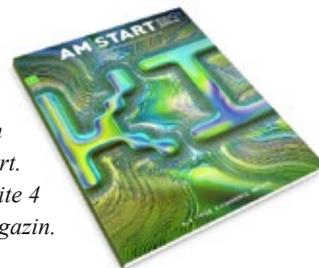
Anstatt eine statische Grafik zu posten, lassen Sie Nutzer durch verschiedene Inhalte navigieren.

Live-Umfragen & Abstimmungen

Binden Sie Ihr Publikum aktiv ein, indem Sie Feedback in Echtzeit einholen.

Hinweis:

Dieser Beitrag wurde durch die Agentur CS2 AG, Sissach (BL) erstellt und in deren Magazin AM START, im Juli 2025 publiziert. Der QR-Code auf Seite 4 führt direkt zum Magazin.



Entdecken Sie die Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz (KI) in Aktion!

In unserem umfassenden Artikel haben wir die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von KI in den Bereichen Text, Bild, Audio und Video beleuchtet. Doch Theorie ist nur der Anfang – erleben Sie nun selbst, wie diese Technologien praktisch angewendet werden können!



So einfach geht's:

1. **QR-Code scannen:** Nutzen Sie Ihr Smartphone oder Tablet, um den nebenstehenden QR-Code zu scannen.
2. **Video ansehen:** Sie werden direkt zu einem informativen Video weitergeleitet, das anschaulich demonstriert, wie die vorgestellten KI-Tools in realen Szenarien funktionieren.
3. **Inspiration sammeln:** Lassen Sie sich von den gezeigten Beispielen inspirieren und überlegen Sie, wie Sie diese innovativen Technologien in Ihrem eigenen Umfeld einsetzen können.



Warum sollten Sie das Video ansehen?

- Praxisnahe Einblicke: Sehen Sie live, wie KI-gestützte Anwendungen Texte generieren, Bilder bearbeiten, Audiodateien erstellen und Videos produzieren.
- Einfache Erklärungen: Komplexe Prozesse werden verständlich und nachvollziehbar dargestellt, sodass Sie auch ohne Vorkenntnisse den Mehrwert erkennen können.
- Aktuelle Informationen: Bleiben Sie auf dem neuesten Stand der Technik und erfahren Sie, welche Tools derzeit führend sind und wie sie sich weiterentwickeln.

Ihr nächster Schritt zum KI-Level:

Nutzen Sie die Gelegenheit, die im Artikel beschriebenen KI-Technologien nicht nur theoretisch zu verstehen, sondern sie in Aktion zu erleben. Scannen Sie jetzt den QR-Code und tauchen Sie ein in die faszinierende Welt der Künstlichen Intelligenz!

Hinweis: Für weiterführende Informationen und eine detaillierte Übersicht der aktuell verfügbaren KI-Tools besuchen Sie bitte unsere Website unter: <https://swissavant.ch/>

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Entdecken und Ausprobieren der vielfältigen Möglichkeiten, die die Künstliche Intelligenz heute bietet!



NAPOLEON ist in der Schweiz

Der Premium-Hersteller der bekannten BBQ-Grillsysteme NAPOLEON hat sich entschlossen, den Vertrieb in der Schweiz künftig über seine eigene Vertriebsstruktur abzuwickeln. Die Zusammenarbeit mit dem bisherigen, sehr geschätzten Vertriebspartner A. Marchon SA wurde per Ende Juni 2025 aufgelöst.

Das Schweizer Team steht

Seit Anfang Juli 2025 wird die Wolf Steel B.V., mit ihrer Zweigniederlassung in Baar, in der Schweiz, eine Tochtergesellschaft von Wolf Steel Inc. (NL) und Hersteller von Napoleon-Grills, alle Aktivitäten in der Schweiz übernehmen.

Die Schweizer Niederlassung verfügt bereits über ein erfahrenes und engagiertes Verkaufsteam und wird von weiteren europäischen Teams technisch unterstützt.

Die nächste Saison kommt bestimmt

Die Startpriorität liegt in erster Linie in der Vorbereitung für die Saison 2026. In der Zwischenzeit wird die Organisation sich darauf konzentrieren, die bestehenden Strukturen zu betreuen und sicherzustellen.

Wie die Unternehmensführung versichert, werden alle Anstrengungen unternommen um eventuelle Auswirkungen der Umstellung für die bestehende und neue Kundschaft so gering wie möglich zu halten.

Für allfällige Fragen steht das Schweizer Team gerne zur Verfügung.

T: +41 41 533 04 23,

Mail: info@napoleon.com oder mmarcone@napoleon.com

www.napoleon.com/de/ch/grills

NAPOLEON est en Suisse

Le fabricant de barbecues premiums, Napoleon, a décidé de gérer à l'avenir la distribution en Suisse via sa propre structure. La collaboration avec le distributeur historique, très apprécié, A. Marchon SA, a été dissoute à la fin juin 2025.

L'équipe suisse est en place

Depuis le début juillet 2025, Wolf Steel B.V., avec sa succursale à Baar, en Suisse, une filiale de Wolf Steel Inc. (NL) et le fabricant des barbecues Napoléon, prendra en charge toutes les activités en Suisse.

La succursale suisse dispose déjà d'une équipe de vente expérimentée et engagée, qui sera soutenue par d'autres équipes européennes.

La saison prochaine arrivera certainement

La priorité est de préparer la saison 2026. En attendant, l'organisation se concentrera sur la gestion des structures existantes et sur leur garantie.

Comme l'a assuré la direction de l'entreprise, tous les efforts seront faits pour réduire au strict minimum les éventuelles conséquences de ce changement pour les clients existants et nouveaux.

L'équipe suisse se tient à votre disposition pour toute question.

T: +41 41 533 04 23,

Mail: info@napoleon.com ou mmarcone@napoleon.com

www.napoleon.com/de/ch/grills



Allchemet AG wird zu unabhängigem Unternehmen

Die Allchemet AG mit Sitz in Emmenbrücke geht bis Ende 2025 in neue Hände über. Die SFS Group hat am 30. Juni 2025 den Vertrag zur Veräußerung an die 2KGS Holding AG mit Sitz in Hergiswil unterzeichnet.

Die Firma war bislang Teil der SFS Group. Mit dem strategischen Fokus auf den Direktvertrieb an Kunden in der industriellen Fertigung kann SFS das Potenzial von Allchemet nicht mehr ausschöpfen. Mit der Übernahme wird die Allchemet AG zu einem unabhängigen Unternehmen – mit einem klaren Bekenntnis zu Kontinuität, Nähe zum Markt und nachhaltigem Wachstum.

Die Übernahme erfolgt durch die 2KGS Holding AG rund um den bisherigen Geschäftsführer Thom Krummenacher und seinen Bruder Bruno Krummenacher sowie Beat Kurmann und Stephan Schmidt.

«Wir übernehmen nicht nur ein Unternehmen – wir übernehmen Verantwortung für Mitarbeitende, Partnerschaften und Zukunftsperspektiven. Unser gemeinsames Ziel ist es, Bewährtes zu erhalten und uns mit frischen Ideen weiterzuentwickeln.»

Thom Krummenacher, Geschäftsführer



Thom Krummenacher

Für die Mitarbeitenden, Kundschaft und Partner ändert sich operativ wenig. Die Standorte, das Team sowie sämtliche bestehenden Geschäftsbeziehungen bleiben bestehen. Gleichzeitig bringt das neue Führungsteam unternehmerischen Spirit, Marktverständnis und lokale Entscheidungsstärke ein.

Kurzporträts der neuen Inhaber

- **Thom Krummenacher**, Geschäftsführer/CEO: Seit 6 Jahren bei der Allchemet AG, kennt das Unternehmen sowie die Kundenbedürfnisse.
- **Bruno Krummenacher**, Unternehmer: Bringt Erfahrung in Aufbau, Skalierung und nachhaltigem Wirtschaften mit.
- **Beat Kurmann**, Treuhänder: Bringt sämtliche Aspekte aus der Finanzwelt ein.
- **Stephan Schmidt**, Stv. Geschäftsführer, Leiter SCM (Supply Chain Management): Seit 16 Jahren im Unternehmen, mit breitem Netzwerk und Prozessverständnis.

Über die Allchemet AG

Die Allchemet AG in Emmenbrücke ist eine starke Partnerin für den Handel rund um die Themen Befestigung, Werkzeuge und chemische Produkte – mit einem klaren Fokus auf Qualität, Zuverlässigkeit und Service für Handwerk und Industrie. Das Unternehmen beschäftigt 45 Personen.

www.allchemet.ch, www.2kgs.ch

Allchemet AG devient une entreprise indépendante

Allchemet AG, sise à Emmenbrücke, changera de mains d'ici à la fin de l'année 2025. Le Groupe SFS a signé, le 30 juin 2025, le contrat de cession à la société 2KGS Holding AG, sise à Hergiswil.

La société faisait jusqu'ici partie du Groupe SFS Avec l'enjeu stratégique de la vente directe aux clients dans la fabrication industrielle, SFS ne peut plus exploiter le potentiel d'Allchemet. Par le biais de cette vente, Allchemet AG deviendra une entreprise indépendante, qui s'engagera clairement en faveur de la continuité, de la proximité de marché et de la croissance durable.

C'est 2KGS Holding AG qui reprend la société, menée par l'actuel directeur d'Allchemet, Thom Krummenacher, ainsi que par son frère, Bruno Krummenacher, Beat Kurmann et Stephan Schmidt.

«Nous ne reprenons pas uniquement une entreprise, mais la responsabilité envers le personnel, les partenariats et les perspectives d'avenir. Notre objectif commun est de conserver ce qui a fait ses preuves et d'évoluer avec des idées nouvelles.»

Thom Krummenacher, directeur

Sur le plan opérationnel, rien ne changera pour le personnel, la clientèle et les partenaires. Les sites, l'équipe, ainsi que toutes les relations d'affaires en place resteront inchangés. Dans le même temps, la nouvelle équipe dirigeante apportera son esprit entrepreneurial, sa connaissance du marché et ses forces de décision locales.

Bref portrait des nouveaux propriétaires

- **Thom Krummenacher**, directeur/CEO: depuis 6 ans chez Allchemet AG, il connaît l'entreprise et les besoins des clients.
- **Bruno Krummenacher**, entrepreneur: il apporte son expertise dans la mise en place, la croissance et la gestion durable.
- **Beat Kurmann**, fiduciaire: chargé de tous les aspects du monde des finances.
- **Stephan Schmidt**, directeur adjoint, responsable SCM (Supply Chain Management): depuis 16 ans dans l'entreprise, il dispose d'un vaste réseau et d'une profonde compréhension des processus.

À propos d'Allchemet AG

Sise à Emmenbrücke, Allchemet AG est une partenaire de poids pour les commerçants spécialisés dans la technique de fixation, l'outillage et les produits chimico-techniques – clairement concentré sur la qualité, la fiabilité et les prestations au service de l'artisanat et de l'industrie. L'entreprise emploie 45 personnes.

www.allchemet.ch, www.2kgs.ch

Vom Garten zum Outdoor-Erlebnis: spoga+gafa 2025 zeigt, wohin sich der Markt bewegt

Das Leben im Grünen wird zum Ausdruck eines modernen Lebensstils und eröffnet neue Chancen für Handel und Industrie. Die spoga+gafa 2025 hat gezeigt, wie stark sich die Bedeutung des Aussenbereichs verändert und künftig den Markt beeinflussen wird.

Du jardin à l'expérience de plein air: spoga+gafa 2025 montre dans quelle direction le marché évolue

S'entourer de verdure est l'expression d'un style de vie moderne et ouvre ainsi de nouveaux horizons au commerce et à l'industrie. spoga+gafa 2025 a montré à quel point l'importance des espaces extérieurs évolue et influencera le marché à l'avenir.

Nach drei intensiven und erfolgreichen Messtagen zieht die weltweit führende Messe für Gartenlifestyle & BBQ eine positive Bilanz. Mit rund 26 000 Fachbesucherinnen und Fachbesuchern aus über 100 Ländern sowie mehr als 1600 Ausstellern aus dem In- und Ausland bestätigt die spoga+gafa ihre Bedeutung als führende Plattform der grünen Branche.

Zu den Top-Besuchernationen gehörten Deutschland, die Niederlande, Grossbritannien, Italien, Frankreich, Polen sowie die USA, Australien und Kanada. Angesichts wirtschaftlicher Unsicherheit und geopolitischer Herausforderungen ein sehr bemerkenswertes Ergebnis, das auch als positives Signal für die neue Tagesfolge gewertet werden kann.



Au terme de trois jours marqués par une activité intense et fructueuse, le salon de référence mondiale du lifestyle au jardin et du barbecue tire un bilan positif de son déroulement. spoga+gafa, qui a accueilli quelque 26 000 visiteurs professionnels de plus de 100 pays et plus de 1600 exposants allemands et étrangers, confirme son importance en tant que plateforme phare du secteur vert.

Les visiteurs professionnels les plus nombreux sont venus d'Allemagne, des Pays-Bas, de Grande-Bretagne, d'Italie, de France, de Pologne ainsi que des États-Unis, d'Australie et du Canada. Étant donné les incertitudes économiques et les défis géopolitiques, c'est un résultat très remarquable qui peut également être interprété comme l'approbation du changement de jours d'ouverture.

Le nouveau concept pour 2026 renforce la viabilité du salon

Neues Konzept für 2026 stärkt Zukunftsfähigkeit

Mit einem überarbeiteten Konzept für 2026 positioniert sich die spoga+gafa zukunftsfähig und marktnah. Sie folgt dabei den vielfach geäußerten Erwartungen der Branche nach einer klareren Strukturierung, stärkerer Zielgruppenorientierung und einer gezielten Reaktion auf neue Freizeit- und Konsumgewohnheiten.

Neue Themenwelt: Outdoor Adventure mit eigener Halle

Ab 2026 ergänzt der Bereich «Outdoor Adventure» mit einer eigenen Halle die etablierten Themenbereiche «Living», «Creation & Care» und «BBQ».

Hier treffen Erlebnis, Aktivität und Outdoor-Lifestyle auf Produktinnovation und Community Building. Die dahinterstehende Idee: Der Aussenbereich wird zum Erlebnisraum für Bewegung, Balance und Abenteuer. Damit erweitert die spoga+gafa gezielt ihre Zielgruppen um Outdoor-Händler, Content Creatorinnen und Creators sowie Marken, die das Thema Outdoor Adventure emotional inszenieren und differenziert erzählen wollen.

www.spogagafa.de

Le nouveau concept pour 2026 renforce la viabilité du salon

Par un concept remanié pour 2026, spoga+gafa se donne les moyens d'affronter l'avenir et se positionne au plus près du marché. Le salon répond ainsi aux attentes souvent exprimées par la profession, à savoir structuration plus claire, orientation plus forte sur les groupes cibles et réaction adéquate aux nouvelles habitudes de loisirs et de consommation.

Le nouvel univers thématique «Outdoor Adventure» avec hall dédié

À partir de 2026, le secteur «Outdoor Adventure», qui dispose de son propre hall, s'ajoutera à ceux déjà établis, à savoir «Living», «Creation & Care» et «BBQ».

Ici, l'expérience vécue, l'activité et le style de vie en plein air vont à la rencontre de l'innovation produit et de la création de communautés. L'idée sous-jacente: l'espace extérieur devient un lieu d'expérience pour se mouvoir, trouver l'équilibre et vivre une aventure. spoga+gafa élargit ainsi ses groupes cibles en s'adressant aux distributeurs de produits outdoor, aux créateurs et créatrices de contenus ainsi qu'aux marques désireuses de réaliser une mise en scène émotionnelle de l'aventure en plein air et de la raconter de manière différenciée.

www.spogagafa.de

Vom fragenden «Stift» zum umtriebigen Pensionär

René Bannwart, links im Bild, ist ohne Frage «ein Eisenwarenhändler alter Schule» und hat sein ganzes Berufsleben in vielfältigen Funktionen in der Schweizer Eisenwarenbranche verbracht und diese gleichzeitig mit seinen kundenorientierten Ideen und innovativen Überlegungen mehr als vier Jahrzehnte mitgeprägt.

Der erfolgreiche Berufsstart gelang vor mehr als 44 Jahren mit einer erfolgreichen Lehre als klassischer Eisenwarenhändler in Luzern bei der damaligen von Moos Sport und Hobby. Sein erster Ausbildner – früher Lehrmeister und Berufsschullehrer, Sebastian Blättler, betreute René Bannwart während der obligatorischen Berufsbildung als «wissensdurstiger Stift». Im Anschluss an die damals zweijährige Berufsbildung pflegten beide Eisenwarenhändler einen intensiven Fachdialog, den beide fortan während vielen Jahrzehnten zu schätzen wussten. Was früher gang und gäbe war, nämlich «Schrauben im Offen-/Einzelverkauf» oder «Inventaraufnahme während eines verlängerten Wochenendes» haben die heutigen Pensionäre der Schweizer Eisenwarenbranche ebenso erlebt wie die diversen strukturellen Umwälzungen in unserer Branche.

In einem waren aber beide Eisenwarenhändler sich vollauf einig: Die vielfältige Eisenwarenbranche bietet fast unzählige Karrieremöglichkeiten an, die heute angesichts der hohen digitalen Transformation in der Branche an Attraktivität und Entwicklungsmöglichkeiten sogar noch gewonnen haben.

Nach nun 44 Berufsjahren trat René Bannwart als allseits respektierter Branchenkenner unter grossem Applaus in den wohlverdienten Ruhestand, und die Freundschaft zu seinem ehemaligen Ausbildner und Berufsschullehrer, Sebastian Blättler, steht heute stellvertretend für die vielen interessanten Begegnungen, die der frischgebackene Pensionär während seines langen Berufslebens erfahren durfte.

Aus dieser Perspektive verwunderte es die vielen geladenen Gäste nicht, dass die offizielle Verabschiedung von René Bannwart dann genau an jenem Ort stattfand, an welchem vor über vier Jahrzehnten sein persönliches Berufsleben begann und dies natürlich auch mit all jenen Menschen, die ihn in all den Jahren begleitet haben.

Stellvertretend für die zahlreichen Gäste wünschte sein ehemaliger Ausbildner für den dritten Lebensabschnitt beste Gesundheit und weiterhin ebenso viele interessante Begegnungen mit Mitmenschen, die das eigene Leben auch im Rentenalter interessant machen.

*Auch im Namen von Swissavant und der perspective:
Alles Gute im wohlverdienten Ruhestand René!*

De l'apprenti à la vive curiosité au retraité dynamique

René Bannwart, à gauche sur la photo, est sans aucun doute «un détaillant en quincaillerie de la vieille école» qui a vécu toute sa carrière professionnelle dans la branche de la quincaillerie suisse, tout en influençant celle-ci pendant plus de quatre décennies grâce à ses idées axées sur le client et à ses réflexions innovantes.



René Bannwart und Sebastian «Baschi» Blättler

Il a commencé sa carrière professionnelle avec succès il y a plus de 44 ans en tant qu'apprenti quincaillier classique à Lucerne, dans l'ancienne entreprise von Moos Sport und Hobby. Son premier formateur – enseignant et maître d'apprentissage à l'époque, Sebastian Blättler – a supervisé la formation professionnelle obligatoire de René Bannwart, un apprenti avide de connaissances.

Après la formation professionnelle, de deux ans à l'époque, les deux quincailliers ont entretenu un dialogue professionnel intense qu'ils ont apprécié l'un et l'autre pendant de nombreuses décennies.

Tous deux aujourd'hui à la retraite, ils ont également vécu ce qui était autrefois la norme, à savoir la vente de vis en vrac ou la prise d'inventaire pendant un week-end prolongé, ainsi que les nombreux changements structurels qui

ont eu lieu dans notre branche.

Mais il y a une chose sur laquelle ils sont entièrement d'accord: la branche de la quincaillerie offre une quasi-infinité de possibilités de carrière, encore plus attractives aujourd'hui ainsi que davantage de possibilités de développement, compte tenu de la transformation numérique importante qui s'est produite dans la branche.

Après 44 ans de carrière, René Bannwart a pris sa retraite sous les applaudissements, en tant que spécialiste de la profession, respecté de tous. L'amitié qui le lie à son ancien enseignant et maître d'apprentissage, Sebastian Blättler, symbolise aujourd'hui les nombreuses rencontres intéressantes qu'il a faites au cours de sa longue carrière.

Du point de vue professionnel, il n'était pas surprenant pour les nombreux invités que la cérémonie d'adieu de René Bannwart eût lieu là où celui-ci avait commencé sa carrière il y a plus de 40 ans, et, bien sûr, avec toutes les personnes qui l'ont accompagné au long de ces années.

Au nom de tous les invités, son ancien maître d'apprentissage a souhaité au nouveau retraité une bonne santé pour la troisième étape de sa vie et de nombreuses rencontres intéressantes avec des personnes qui continueront à rendre sa vie fascinante même à la retraite.

*Cher René, Swissavant et perspective te souhaitent
une excellente retraite bien méritée!*

sia Abrasives feiert 150-jähriges Jubiläum

sia Abrasives Industries AG, ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich flexibler Schleifmittel, feiert im Jahr 2025 ihr 150-jähriges Bestehen. 1875 beginnt das Unternehmen mit der ersten mechanischen Herstellung von flexiblen Schleifmitteln am heutigen Standort in Frauenfeld. sia Abrasives beschäftigt weltweit rund 1000 und am Standort Frauenfeld rund 350 Mitarbeitende. Seit 2008 gehört die sia Abrasives zur Bosch-Gruppe und ist dem Geschäftsbereich Power Tools zugeordnet.

Pionierarbeit in der Entwicklung flexibler Schleifmittel

Seit der Gründung hat das Unternehmen die Entwicklung von Schleifmitteln entscheidend mitgestaltet. Ursprünglich als chemische Fabrik ins Leben gerufen, beginnt es 1875 am Standort Frauenfeld mit der Produktion flexibler Schleifmittel und legt damit den Grundstein für eine beeindruckende Erfolgsgeschichte.

Bereits in den ersten Jahren nach der Gründung erkennt das Unternehmen die wachsenden Anforderungen der industriellen Revolution. Die steigenden Qualitätsansprüche erfordern spezialisierte Werkzeuge, insbesondere für den Feinschliff von Oberflächen. Mit der Einführung von Schmirgelpapier und Schmirgeltuch im Jahr 1875 schliesst das Unternehmen eine bedeutende Marktlücke und kann sich in der Schweiz als einziger Produzent von flexiblen Schleifmitteln etablieren.

Weltweite Industriekompetenz

Heute zählt sia Abrasives zu den weltweit führenden Herstellern hochwertiger Schleifmittel und bietet ein umfangreiches Portfolio an Lösungen für Industrie und Handwerk. Mit über 150 Jahren Erfahrung in der Schleifmittelproduktion kombiniert das Unternehmen technologische Innovation mit bewährtem Know-how. sia Abrasives hat sich international als wichtige Partnerin für professionelle Schleifaufgaben und die Erzielung perfekter Oberflächen positioniert.

Die internationale Kompetenz wird besonders in den Bereichen Aerospace, Automotive, Innenausbau, Möbelbau und Metallbau anerkannt. www.siaabrasives.com



Der Hauptsitz der Schweizer Schmirgel- und Schleifindustrie AG im Jahr 1914 und im Jahr 2012 die sia Abrasives Industries AG.

Le siège principal de la Schweizer Schmirgel- und Schleifindustrie AG en 1914 et celui de la sia Abrasives Industries AG en 2012.

sia Abrasives fête ses 150 ans

sia Abrasives Industries AG, un leader mondial dans la fabrication de produits abrasifs flexibles, célèbre son 150^e anniversaire en 2025. C'est en 1875 que l'entreprise a commencé à produire des abrasifs flexibles sur son site actuel de Frauenfeld, en utilisant une méthode mécanique. sia Abrasives emploie environ 1000 personnes dans le monde et 350 à Frauenfeld. Depuis 2008, sia Abrasives fait partie du groupe Bosch dans la division Power Tools.

Pionnier dans le développement des produits abrasifs flexibles

Depuis sa création, l'entreprise a joué un rôle déterminant dans le développement des produits abrasifs. Usine chimique à l'origine, elle commence à produire des abrasifs flexibles à Frauenfeld en 1875, ce qui marque le début d'une histoire de succès impressionnante.

Dès les premières années suivant sa création, l'entreprise a reconnu les exigences croissantes de la révolution industrielle. Les exigences en matière de qualité augmentant, il a fallu disposer d'outils spécialisés, en particulier pour le polissage des surfaces. En introduisant le papier de verre et les chiffons abrasifs en 1875, l'entreprise comble une importante lacune sur le marché et se positionne comme le seul producteur de produits abrasifs flexibles en Suisse.

Compétence industrielle mondiale

Aujourd'hui, sia Abrasives est l'un des principaux fabricants mondiaux de produits abrasifs de haute qualité et propose un large éventail de solutions pour l'industrie et les artisans. Avec plus de 150 ans d'expérience dans la fabrication de produits abrasifs, l'entreprise combine l'innovation technologique et les connaissances éprouvées. sia Abrasives s'est positionnée comme un partenaire important pour les tâches de ponçage professionnelles et l'obtention de surfaces parfaites.

Sa compétence internationale est particulièrement reconnue dans les domaines de l'aéronautique, de l'automobile, de l'aménagement intérieur, du mobilier et de la construction métallique.

www.siaabrasives.com



111 Jahre Ebnat – Eine Erfolgsgeschichte wurde gefeiert

Am 27. Juni 2025 feierte die Ebnat AG ihr 111-jähriges Bestehen mit einer festlichen Veranstaltung auf dem Firmengelände in Ebnat-Kappel. Unter dem Motto «**111 Jahre voller Ideen, Innovationen und unvergesslicher Momente**» kamen zahlreiche Gäste zusammen – Mitarbeitende, Kunden, Lieferanten und Vertreter aus Politik und Wirtschaft.

Betriebsrundgänge boten exklusive Einblicke, gefolgt von einem stillvollen Apéro Riche unter blauem Himmel. Für Unterhaltung sorgten das Appenzeller Echo sowie ein Holzkünstler, der live eine übergrosse Zahnbürste schnitzte – ein Symbol für Ebnats Handwerk.

Nachhaltigkeit wurde sichtbar

Das Festzelt war mit lebenden, gemieteten Bäumen und Kräutern in Kartontöpfen dekoriert. Das vegetarische Dinner aus regionalen Zutaten überzeugte selbst Fleischliebhaber. CEO Michele Vela beeindruckte mit einem persönlichen Interview und einem Ausblick auf die Zukunft.

Ein emotionales Highlight war die Präsentation des neuen Logos der Ebnat AG – begleitet von Konfetti und Feuerwerk. Die «Appenzeller Welttournee» sorgte mit Musik und Witz für beste Stimmung. Zum Abschluss übergab Vela die geschnitzte Zahnbürste an die Firma Curaden – ein Zeichen starker Partnerschaft. Die Teilnahme zahlreicher Politiker unterstrich die Bedeutung des Abends.
www.ebnat.ch



Ebnat célèbre une histoire de 111 ans de succès

Le 27 juin 2025, la société Ebnat a fêté son 111^e anniversaire par une célébration sur son site à Ebnat-Kappel. Placé sous le thème «**111 ans d'idées, d'innovations et de moments inoubliables**», de nombreux invités ont assisté à l'événement – des employés, des clients, des fournisseurs et des représentants politiques et économiques.

Des visites guidées de l'usine ont permis de découvrir des aspects exclusifs de l'entreprise, suivies d'un apéritif raffiné sous un ciel bleu. L'Écho d'Appenzell et un artiste sculptant en direct une brosse à dents géante – un symbole du savoir-faire d'Ebnat – ont assuré l'animation.

Une durabilité visible

Le chapiteau était décoré d'herbes aromatiques en pots en carton et d'arbres vivants en location. Le dîner végétarien, composé d'ingrédients régionaux, a convaincu même les amateurs de viande. Le CEO Michele Vela a impressionné en donnant sa vision de l'avenir lors d'une interview personnelle.

La présentation du nouveau logo d'Ebnat AG, accompagnée de confettis et de feux d'artifice, a été un moment fort émotionnel. L'humour et la musique des «Appenzellois en Tournée mondiale» ont créé une ambiance sympathique. Pour conclure, Vela a remis la brosse à dents sculptée à la société Curaden, un geste symbolisant un partenariat fort. La présence de nombreux politiciens a souligné l'importance de la soirée.
www.ebnat.ch



Ein emotionaler Höhepunkt: Die Enthüllung des neuen Ebnat-Logos. In einer überraschenden Inszenierung verliess Michele Vela das Zelt, um eine «Lieferung» entgegenzunehmen – es war das neue Logo der Ebnat AG. Mit Feuerwerk, Konfetti und grossem Applaus wurde der neue Markenauftritt gefeiert.

Le point culminant émotionnel: la présentation du nouveau logo d'Ebnat. Dans une mise en scène surprise, Michele Vela a quitté la tente pour recevoir une «livraison» – il s'agissait du nouveau logo de la Ebnat AG. La nouvelle présentation de la marque a été célébrée avec des feux d'artifice, des confettis et de vifs applaudissements.

Mit Hackern gegen Hacker

Weltweit nehmen Cyberangriffe auf Unternehmen oder Behörden zu – als eines der wichtigsten Unternehmen der Schweiz ist auch die Post davon betroffen. Die Post lässt sämtliche digitalen Angebote von Hackern prüfen – was weltweit nur wenige Unternehmen wagen. Mit Erfolg – wie die Zwischenbilanz zeigt.

Die Post beauftragt externe Profi-Hacker, ihre digitalen Angebote – von der Paketverfolgung bis zum E-Voting – auf Herz und Nieren zu prüfen. Ziel ist, mögliche Sicherheitslücken (sog. «Bugs») zu finden und zu schliessen, bevor sie von Kriminellen ausgenutzt werden könnten. Für jede gefundene Schwachstelle erhalten die Fachexperten eine finanzielle Belohnung – eine «Bounty».

Kundinnen und Kunden der Post sollen sich jederzeit auf sichere und zuverlässige Angebote verlassen können. Das gilt in der analogen Welt genauso wie im digitalen Bereich. Anstoss für konsequente und regelmässige Sicherheitsprüfungen bei digitalen Services war die Einführung E-Voting-Systems, wozu die Post viele Rückmeldungen aus der Fach-Community erhalten hatte. Vor kurzem wagte die Post einen weiteren Schritt, den weltweit in diesem Umfang nur wenige Unternehmen gehen: Alle digitalen Services des Unternehmens wurden in das öffentliche Bug-Bounty-Programm überführt – inklusive offenem Zugriff auf den Quellcode, also den Bauplan eines Programms, für Hackerinnen und Hacker.

Zahlen und Fakten zum Bug-Bounty-Programm (Stand Juli 2025):

- Gemeldete Schwachstellen: 2968
- Bestätigte Schwachstellen: 896 (davon 44 kritische und 159 ernsthafte)
- Behobene Schwachstellen: 590
- Ausbezahlte Bounties (Prämien): knapp 1 Mio. CHF
- Höchste bisher ausbezahlte Prämie: 40 000 CHF

Des hackers contre les hackers

Dans le monde entier, les cyberattaques contre des entreprises ou des autorités se multiplient – la Poste, l'une des entreprises les plus importantes de Suisse, est également concernée. Elle fait examiner l'ensemble de ses offres numériques par des hackers, ce que peu d'entreprises dans le monde osent faire. Avec succès, comme le montre le bilan intermédiaire.

La Poste charge des hackers professionnels externes d'examiner sous toutes les coutures ses offres numériques, du suivi des colis au vote électronique. L'objectif est de détecter et de combler les éventuelles failles de sécurité (ou «bugs») avant que des criminels ne puissent les exploiter. Pour chaque faille identifiée, les experts perçoivent une récompense financière – un «bounty».

La clientèle de la Poste doit pouvoir compter à tout moment sur des offres sûres et fiables. Cela vaut aussi bien dans le monde analogique que dans le domaine numérique. Les contrôles de sécurité systématiques et réguliers pour les services numériques ont pour origine l'introduction du système de vote électronique, qui a donné lieu à de nombreux retours d'information de la part de la communauté des spécialistes. Il y a peu de temps, la Poste a osé franchir un cap que peu d'entreprises dans le monde franchissent à cette échelle: tous ses services numériques ont été intégrés dans le programme bug bounty public – y compris l'accès ouvert au code source, c'est-à-dire au plan de construction d'un programme, pour les hackers.

Faits et chiffres sur le programme bug bounty (état juillet 2025):

- Failles signalées: 2968
- Failles confirmées: 896 (dont 44 critiques et 159 sérieuses)
- Failles résolues: 590
- Bounties versés (primes): environ 1 mio. CHF
- Prime la plus élevée versée jusqu'à présent: 40 000 CHF



Seit die Hacker im Auftrag der Sicherheit für die Post im Einsatz sind, hat sich die Zahl gemeldeter Schwachstellen deutlich erhöht. Für die Post ist das kein Grund zur Sorge, sondern ein Zeichen funktionierender Sicherheitskultur.

Depuis que les hackers travaillent pour le compte de la Sécurité de la Poste, le nombre de failles signalées a considérablement augmenté. Pour la Poste, il ne s'agit pas d'une raison de s'inquiéter, mais d'un signe que la culture de la sécurité fonctionne.

Die Sammlung von Elektrogeräten läuft auf Hochtouren

100 000 Tonnen: So viele Elektrogeräte hat SENS eRecycling 2024 über ihr Rücknahmesystem gesammelt. Das sind rund 11 Kilogramm pro Einwohnerin und Einwohner und 8% mehr als im Vorjahr.

Treiber für diese Steigerung waren insbesondere die gestiegenen Mengen gesammelter Elektrokleingeräte und Elektrogrossgeräte. Ebenfalls stark zugelegt haben die gesammelten Mengen an Wärmepumpen (+207%) sowie E-Zigaretten (+100%). Mit gezielten Kampagnen verstärkte SENS eRecycling im vergangenen Jahr zudem die Sensibilisierung der Konsumentinnen und Konsumenten für das Thema Kreislaufwirtschaft.

Mit ihrem schweizweiten Rücknahmesystem für Elektrogeräte verfolgt SENS eRecycling seit ihrer Gründung vor über 35 Jahren zwei Ziele: Erstens möglichst viele, qualitativ hochstehende Rohstoffe aus den gesammelten Elektrogeräten zurückzugewinnen und zweitens die darin enthaltenen Schadstoffe fachgerecht zu entsorgen. Damit sorgt sie für eine intakte Umwelt und stärkt langfristig die Schweizer Kreislaufwirtschaft.

www.erecycling.ch

La collecte d'appareils électriques tourne à plein régime

100 000 tonnes: c'est le volume d'appareils électriques collectés en 2024 par SENS eRecycling via son système de reprise, soit environ 11 kg par personne, en hausse de 8% par rapport à 2023..

Une telle augmentation s'explique notamment par les quantités accrues de petits et de gros appareils électriques collectés. Le nombre de pompes à chaleur (+207%) et de cigarettes électroniques (+100%) a également fortement augmenté. Au cours de l'année dernière, SENS a encore renforcé la sensibilisation des consommateurs et des consommatrices à l'économie circulaire par des campagnes ciblées.

Avec son système de reprise d'appareils électriques à l'échelle nationale, SENS eRecycling poursuit deux objectifs depuis sa création il y a plus de 35 ans: tout d'abord, récupérer le maximum de matières premières de haute qualité à partir des appareils électriques collectés et, deuxièmement, éliminer correctement les polluants que ceux-ci contiennent. Elle veille ainsi à préserver l'environnement et renforce l'économie circulaire suisse à long terme.

www.erecycling.ch

Wenn AHV, dann Forte – Ein Wechsel zu uns lohnt sich!

Wählen Sie die AHV-Ausgleichskasse Forte

044 253 93 95

info@akforte.ch

www.akforte.ch



Ihre Branche – Ihre Ausgleichskasse

Missbräuchliche Gebühren von TWINT

Schweizer Händler kritisieren hohe Gebühren bei TWINT – die WEKO prüft nun die Vorwürfe.

Die Swiss Retail Federation hat beim Sekretariat der Wettbewerbskommission (WEKO) eine Anzeige gegen den beliebten Schweizer Bezahlendienst TWINT eingereicht. Grund dafür sind die hohen Transaktionsgebühren, die Händler für die Zahlungen mit Twint bezahlen müssen. Während TWINT für Privatpersonen kostenlos ist, tragen Händler die Kosten, die teilweise mit Kreditkartengebühren vergleichbar oder sogar noch höher sind. Besonders kleinere Betriebe, die praktische QR-Code-Sticker verwenden, zahlen etwa 1,3 Prozent pro Transaktion, plus zusätzliche Gebühren für allfällige Zusatzfunktionen.



Die Swiss Retail Federation wirft TWINT nun vor, die Marktmacht zu missbrauchen, da viele Händler mittlerweile auf die beliebte App angewiesen sind, um Kunden nicht zu verlieren. TWINT ist mit einem Marktanteil von fast 70 Prozent die führende mobile Bezahl-App in der Schweiz und wickelt jährlich über 773 Millionen Transaktionen ab. Trotz Alternativen bleibt TWINT für viele Händler unverzichtbar, was die Swiss Retail Federation nun als problematisch ansieht.

Die Wettbewerbskommission prüft nun, ob unzulässige Wettbewerbsbeschränkungen vorliegen. TWINT betont dagegen, dass die erhobenen Gebühren transparent seien und Händler selbst entscheiden könnten, ob sie diese Lösung nutzen möchten. Es bleibt abzuwarten, was die Untersuchung ergeben wird.

Frais abusifs de TWINT

Les détaillants suisses critiquent les frais élevés de TWINT – la COMCO examine actuellement les allégations.

La Swiss Retail Federation a déposé plainte auprès du secrétariat de la Commission fédérale de la concurrence (COMCO) contre TWINT, en raison des frais de transaction élevés que celui-ci exige des détaillants, alors que ce service de paiement populaire en Suisse est gratuit pour les particuliers. Les frais à la charge des détaillants sont parfois comparables aux frais de carte de crédit, voire même plus élevés. Les petites entreprises qui utilisent des autocollants QR pratiques pour les paiements paient par exemple 1,3 % par transaction, plus des frais supplémentaires pour les fonctionnalités additionnelles.

La Swiss Retail Federation reproche à TWINT d'abuser de sa position dominante, car de nombreux détaillants dépendent désormais de l'application populaire pour ne pas perdre de clients. TWINT est l'application de paiement mobile la plus utilisée en Suisse, avec une part de marché de près de 70 %, et elle traite plus de 773 millions de transactions par an. En dépit des alternatives, TWINT reste indispensable pour de nombreux détaillants, ce que la Swiss Retail Federation considère comme problématique.

La Weko examine à présent si des restrictions de concurrence inacceptables sont en jeu. TWINT, de son côté, souligne que les frais qu'il facture sont transparents et que les détaillants peuvent choisir de l'utiliser ou non. Il reste à voir ce que l'enquête va révéler.

Weltleitmesse gut gebucht

Rund neun Monate vor Beginn der INTERNATIONALEN EISENWARENMESSSE kann die Veranstaltung bereits gute Zwischenergebnisse vermelden. Nicht nur international war die Early-Bird-Phase mit ausstellenden Unternehmen aus über 40 Ländern und einem Auslandsanteil von über 87 Prozent ein Erfolg. Auch zahlreiche deutsche Unternehmen haben sich bereits angemeldet und damit die Vorteile einer frühzeitigen Buchung gesichert. **Die Messe 2026 findet vom 3. bis 6. März 2026 – und damit erstmals in neuer Tagefolge von Dienstag bis Freitag – in Köln statt.**

Vielfältiges Eventprogramm geboten

Verteilt auf elf Hallenebenen bietet die Messe erneut eine weltweit einzigartige Angebotsvielfalt – von Werkzeugen und Zubehör über Bau- und Heimwerkerbedarf bis hin zu Beschlägen, Befestigungs- und Verbindungstechnik sowie Industriebedarf. Daneben erwartet die Fachbesucherinnen und Fachbesucher auch 2026 wieder ein hochkarätiges Eventprogramm.

Wichtige Impulse für die weitere Branchenentwicklung setzt insbesondere das EISENforum, dessen Programm von Digital-Experte Michael Atug kuratiert wird und das spannende Branchenthemen wie etwa den Einsatz von KI aufgreift.

Mit dem DIY Boulevard gibt die Messe in Kooperation mit dem Herstellerverband Haus und Garten e.V. (HHG) ausstellenden Unternehmen erneut die Möglichkeit, ihre Produkte in einem POS-nahem Umfeld zu präsentieren. So erleben Fachbesucherinnen und Fachbesucher auf dem Boulevard eine authentische Warenpräsentation.

Das Eventprogramm wird fortlaufend ergänzt. Weitere Formate befinden sich derzeit in Planung. www.eisenwarenmesse.de


 INTERNAT
EISENWAR
KÖLN

Genehmigung des Fusionsvertrages



Einladung an alle Mitglieder des VSF zur ausserordentlichen Generalversammlung 2025.

Im Rahmen der bereits im Frühjahr 2024 genehmigten Fusion mit Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, die zum 1. Januar 2025 in Kraft treten sollte, ist eine erneute Genehmigung des Fusionsvertrages erforderlich. Das Zürcher Handelsregisteramt hat die beschlossene Fusion im Frühling 2024 in zeitlicher Hinsicht als sogenannten «Vorratsbeschluss» gewertet. Deshalb wird die erneute Genehmigung des Fusionsvertrages an dieser ausserordentlichen Versammlung im Herbst 2025 notwendig.

Details zur a. o. Generalversammlung 2025:

- Anlass: ausserordentliche Generalversammlung 2025 des VSF
- Datum: Montag, 22. September 2025
- Zeit: 11:00 bis 11:30 Uhr
- Ort: Restaurant Doktorhaus, 8304 Wallisellen

Die Mitglieder des VSF haben die notwendigen Unterlagen zur ausserordentlichen Generalversammlung 2025 in Wallisellen bereits erhalten. Ebenfalls sind diese GV-Unterlagen vollständig auf der Website www.farbenschweiz.ch einsehbar.

Wer als Mitglied des VSF persönlich an der Versammlung teilnehmen möchte, ist gebeten, sich bis spätestens Freitag, 22. August 2025 anzumelden. Alternativ können die Mitglieder ihre Stimme auch an die VSF-Präsidentin, Jannine Bleisch, oder an ein anderes anwesendes Mitglied des VSF übertragen. Allfällige Rückfragen bitte per E-Mail an: info@farbenschweiz.ch.

Approbation du contrat de fusion

Invitation à tous les membres de l'ASCP à l'Assemblée générale extraordinaire 2025.

Dans le cadre de la fusion avec Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, approuvée au printemps 2024 et qui devait entrer en vigueur le 1^{er} janvier 2025, une nouvelle approbation du contrat de fusion est nécessaire. L'Office du registre du commerce de Zurich a considéré la fusion approuvée au printemps 2024 comme une «**décision préparatoire**» en termes de calendrier. C'est pourquoi l'approbation du contrat de fusion doit être renouvelée à cette Assemblée générale extraordinaire de l'automne 2025.

Détails de l'Assemblée générale extraordinaire 2025:

- Événement: Assemblée générale extraordinaire 2025 de l'ASCP
- Date: lundi 22 septembre 2025
- Heure: de 11h00 à 11h30
- Lieu: Restaurant Doktorhaus, 8304 Wallisellen

Les membres de l'ASCP ont déjà reçu les documents nécessaires pour l'Assemblée générale extraordinaire 2025 à Wallisellen. Ceux-ci sont également disponibles en ligne sur le site web www.peinturesuisse.ch.

Tous les membres de l'ASCP souhaitant participer à l'Assemblée générale extraordinaire en personne sont priés de s'inscrire au plus tard le vendredi 22 août 2025. Ils peuvent également déléguer leur voix à la présidente de l'ASCP, Jannine Bleisch, ou à un autre membre de l'ASCP présent à l'Assemblée. Pour toute question, veuillez envoyer un e-mail à: info@farbenschweiz.ch.

Nombre de réservations réjouissant au salon phare mondial



Environ neuf mois avant le début du salon international de la quincaillerie, l'événement peut déjà se targuer de bons résultats intermédiaires. La phase Early Bird a été un succès non seulement à l'international, avec des exposants provenant de plus de 40 pays et une part étrangère de plus de 87%, mais aussi en Allemagne, où de nombreuses entreprises ont déjà réservé leur stand et ont ainsi bénéficié des avantages d'une réservation précoce. **La foire de 2026 aura lieu à Cologne du 3 au 6 mars 2026, et ce pour la première fois du mardi au vendredi.**

Un programme d'événements varié

Comme à l'accoutumée, la foire proposera une offre unique au monde, répartie sur 11 niveaux d'exposition, qui va des outils et accessoires aux fournitures de construction et de bricolage, en passant par les ferrures, les systèmes de fixation et de connexion et les fournitures industrielles.

Les visiteurs professionnels pourront également profiter en 2026 d'un programme d'événements de grande qualité.

L'EISENforum, dont le programme est organisé par l'expert en digital Michael Atug, est un événement important pour l'évolution de la branche, qui aborde des thèmes passionnants tels que l'utilisation de l'IA.

En coopération avec la Fédération des fabricants de produits pour la maison et le jardin (HHG), le salon permet aux exposants de présenter leurs produits dans un environnement se rapprochant de celui d'un point de vente, grâce au DIY Boulevard. Les visiteurs professionnels pourront ainsi découvrir une présentation authentique des produits.

Le programme d'événements est régulièrement mis à jour. D'autres formats sont actuellement en cours de planification.

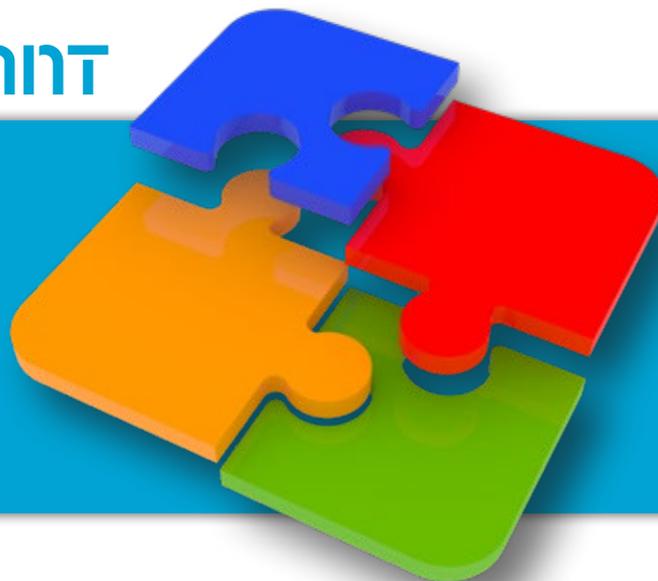
www.eisenwarenmesse.de

Stärkung unserer Branchen: Fusion von VSF und Swissavant bringt neue Chancen (3. Teil)

Mit grosser Freude und tiefer Überzeugung über die verbandspolitische Richtigkeit der kürzlich vollzogenen Fusion zwischen dem Verband Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF) und Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt – kommen in dieser Ausgabe nochmals die ehemaligen Vorstandsmitglieder von VSF zu Wort und fassen die verbandspolitischen Beweggründe der Fusion zusammen. Die Bestrebungen der erfolgreichen Fusion wurden von den Vorstandsmitgliedern beider Wirtschaftsverbände aktiv mitgetragen, um auf lange Sicht die Zusammenarbeit zu stärken, und die Zukunft der vielfältigen Wirtschaftsbranchen aktiv mitzugestalten.

Renforcer nos branches: la fusion entre l'ASCP et Swissavant ouvre de nouvelles perspectives (troisième partie)

C'est avec une grande satisfaction et une profonde conviction quant au bien-fondé de la fusion récemment réalisée entre l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture (ASCP) et Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage – que d'anciens membres du comité de l'ASCP prennent derechef la parole dans ce numéro et résumant les raisons de la fusion. Les membres des comités des deux associations économiques ont activement soutenu les efforts qui ont débouché sur la fusion, afin de renforcer la collaboration à long terme et de construire ensemble l'avenir de nos différentes branches.

SWISSAVANT

**Ein starkes Signal für die Zukunft der Schweizer
Handwerk-, Haushalt- und Farbenbranche!**

**Un signal fort pour l'avenir de la branche suisse
de l'artisanat, du ménage et de la peinture!**



«Für die Mitglieder des VSF bedeutet die Fusion vor allem eines: mehr Dienstleistung und Service, mehr Vorteile und ein nahtloser Übergang in eine gestärkte nationale Verbandsorganisation.»



Christoph Rotermund,
Geschäftsführer von Swissavant
Directeur de Swissavant

«Pour les membres de l'ASCP, la fusion signifie avant tout: plus de prestations et de services, plus d'avantages et une transition en douceur vers une organisation associative nationale renforcée.»

Wichtige Mitglieder-Informationen zur erfolgreichen Fusion zwischen Swissavant und VSF.

In den diversen Stellungnahmen der ehemaligen Vorstandsmitglieder wird deutlich, dass die Fusion vor allem aus der Überzeugung heraus erfolgt ist, die Kompetenzen und Ressourcen beider Verbände gezielt zu bündeln. Insbesondere im wichtigen Bereich der Berufsbildung sehen die Entscheidungsträger beider Organisationen eine strategische Chance, die Ausbildung in der Schweizer Farbenfachbranche weiter zu verbessern und für alle Mitglieder zukunftssicher zu machen. Dank der nun vollzogenen Fusion profitieren alle Mitglieder zudem von einem erweiterten Dienstleistungsangebot, das von Berufsbildung über Arbeitssicherheit bis hin zu betriebswirtschaftlicher Beratung reicht – und das alles ohne zusätzlichen administrativen Aufwand oder Kosten.

Neue Wege für beide Branchen

Für Ausbildungsbetriebe und alle, die in der Schweizer Farbenbranche tätig sind, bedeutet dies mehr bildungspolitische Unterstützung, mehr Synergien und spürbare Kostenvorteile und last, but not least eine stärkere nationale Vertretung in den wichtigen Bildungsinstitutionen. Die ehemaligen Vorstandsmitglieder betonen denn auch, dass diese Fusion ein notwendiger Schritt in eine erfolgreiche Zukunft der Farbenfachhändler ist, in der die Position der Schweizer Farbenbranche unter dem «Dach von Swissavant» weiterhin gestärkt werden kann.

Stellvertretend für die Vorstandsmitglieder hält denn auch Christoph Rotermund, Geschäftsführer von Swissavant, fest: «Wir sind davon überzeugt, dass diese Fusion im besten Interesse aller Mitglieder ist und freuen uns auf den gemeinsamen Weg, der vor uns liegt.»

Für Fragen oder Anregungen stehen wir natürlich allen Swissavant- oder VSF-Mitgliedern jederzeit gerne zur Verfügung. – Wir freuen uns schon heute auf Ihre Kontaktaufnahme!

Weitere Informationen: www.swissavant.ch

Importantes informations pour les membres concernant la fusion réussie entre Swissavant et l'ASCP.

Les différents avis des anciens membres du comité soulignent que la fusion a été décidée avant tout pour regrouper les compétences et les ressources des deux associations. Les responsables des deux organisations ont notamment vu une opportunité stratégique dans le domaine de la formation professionnelle. Cette opportunité permettra de perfectionner la formation dans le commerce suisse des peintures et, par-là, d'assurer l'avenir de la branche et de tous ses membres. Ceux-ci bénéficient désormais d'une offre de services élargie, qui va de la formation professionnelle à la sécurité au travail en passant par la consultation en matière de gestion d'entreprise, et ce sans frais administratifs ou coûts supplémentaires.

De nouvelles perspectives pour les deux branches

Les entreprises formatrices et tous les acteurs du commerce suisse de la peinture obtiennent ainsi un soutien accru en matière de politique de formation, plus de synergies et font des économies sensibles, sans oublier une représentation nationale plus forte dans les institutions de formation importantes. Les anciens membres du comité soulignent également que cette fusion est une étape nécessaire vers un avenir prometteur pour les commerçants en peinture, qui permettra de renforcer la position de la branche suisse des peintures sous l'égide de Swissavant.

Au nom des membres du comité, Christoph Rotermund, directeur de Swissavant, déclare: «Nous sommes convaincus que cette fusion est dans l'intérêt de tous les membres et nous sommes heureux de nous engager dans la voie commune qui s'ouvre devant nous.»

Nous sommes bien entendu à la disposition de tous les membres de Swissavant ou de l'ASCP pour toute question ou suggestion. C'est avec plaisir que nous attendons votre prise de contact!

Pour plus d'informations: www.swissavant.ch

Auf den folgenden Seiten finden Sie den dritten Teil der Statements von ehemaligen VSF-Vorstandsmitgliedern und weiteren Persönlichkeiten aus dem Kreis des Schweizer Farbenfachhandels.

Die Statements wurden mit Hilfe von ChatGPT zusammengefasst und auf das Wesentliche gekürzt.

Die Originalfragen und -antworten finden Sie auf unserer Website.

Vous trouverez aux pages suivantes la troisième partie des déclarations d'anciens membres du comité de l'ASCP et d'autres personnalités du commerce suisse spécialisé en peintures.

Les déclarations ont été synthétisées et résumées à l'essentiel au moyen de ChatGPT.

Les questions et réponses originales figurent sur notre site Web.



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

Pietro Lamanuzzi, Vorstandsmitglied des ehemaligen VSF

Durch die Fusion von VSF mit Swissavant sehe ich persönlich viele konkrete Vorteile, besonders in Bezug auf die erweiterten Angebote. Es besteht Zugang zu einem deutlich breiteren Weiterbildungsangebot – nicht nur im Bereich Farbenfachhandel, sondern auch in angrenzenden Branchen. Das eröffnet neue Perspektiven zur beruflichen Weiterentwicklung.

Auch im Bereich der Berufsbildung wird die Ausbildung von Fachkräften und Lernenden nun stärker unterstützt – mit modernen Inhalten, praxisnahen Modulen und gezielten Branchenkampagnen, die unseren Beruf sichtbar machen und aufwerten.

Ein weiterer Vorteil ist die erweiterte Fachberatung in Bereichen wie Recht, Marketing, Personal und Unternehmensführung – eine echte Hilfe im Geschäftsalltag. Auch das Bildungsangebot wird ausgebaut, mit neuen, branchenspezifischen Kursen wie Verkaufspsychologie oder Technologien im Farbhandel.

Besonders wichtig erachte ich auch, dass die Interessen der ehemaligen VSF-Mitglieder auch weiterhin aktiv vertreten werden.

Innerhalb von Swissavant gibt es dafür eigene Fachgremien und Kommissionen, in denen unsere Themen eingebracht werden können – sei es in der Ausbildung, in der Marktbeobachtung oder bei anderen branchenspezifischen Herausforderungen.

Jedes Mitglied hat die Möglichkeit, sich dort aktiv zu beteiligen und mitzugestalten – somit werden wir nicht einfach «übernommen», sondern können wirklich Teil einer stärkeren Gemeinschaft werden.

Pietro Lamanuzzi, membre du comité de l'ancienne ASCP

D'un point de vue personnel, je vois de nombreux avantages concrets à la fusion de l'ASCP et Swissavant, en particulier en ce qui concerne l'offre élargie. L'accès à une formation plus large est désormais possible – non seulement dans le secteur de la vente de produits de peinture, mais aussi dans des secteurs connexes. Cela ouvre de nouvelles perspectives pour le développement professionnel.

La formation professionnelle est également davantage soutenue, avec des contenus modernes, des modules axés sur la pratique et des campagnes ciblées dans le secteur, qui rendent notre profession visible et plus attrayante.

Un autre avantage est la consultation spécialisée dans des domaines tels que le droit, le marketing, les ressources humaines et la gestion d'entreprise – un véritable atout dans la vie professionnelle. L'offre de formation est également étendue, avec de nouveaux cours spécialisés dans le secteur, comme la psychologie des ventes ou les technologies dans le secteur de la peinture.

Je considère également comme très important que les intérêts des anciens membres de l'ASCP soient toujours activement représentés. À l'intérieur de Swissavant, il existe des organes et des commissions spécialisés qui permettent d'aborder nos questions – qu'il s'agisse de la formation, de l'observation du marché ou d'autres défis spécifiques au secteur. Chaque membre a la possibilité de participer activement et de contribuer à la définition de ces organes et commissions – nous ne sommes donc pas simplement «absorbés», mais nous pouvons vraiment faire partie d'une communauté plus forte.



Sébastien Hirt, Séction Romands des ehemaligen VSF

Für mich war die Fusion zwischen dem VSF und Swissavant ein notwendiges Übel. Das mangelnde Engagement im Vorstand liess uns keine andere Wahl. Niemand wollte Verantwortung übernehmen und wir befanden uns in einer Sackgasse. Auch wenn die Fusion nicht erwünscht war, drängte sie sich als einzig mögliche Lösung auf.

Ehrlich gesagt sehe ich noch keine konkreten positiven Veränderungen für die ehemaligen Mitglieder des VSF. Es ist noch zu früh, um eine endgültige Bilanz zu ziehen. In der Westschweizer Gruppierung haben wir nie wirklich etwas vom Verband erwartet; wir haben immer selbst gehandelt, um unsere Bedürfnisse zu befriedigen. Was ich mir heute erhoffe, ist, dass wir mit Swissavant die Ausbildung dank verstärkter Mittel besser unterstützen können.

Der Weg zur Fusion war nicht einfach. Wir haben lange über die Zukunft unserer Sektion diskutiert. Mehrmals wurde die Sinnhaftigkeit des Wechsels in Frage gestellt. Da sich jedoch niemand freiwillig meldete, um sich im Vorstand zu engagieren, waren wir gezwungen, auf die Fusion hinzuarbeiten. Wir organisierten drei Versammlungen, um die Mitglieder zu informieren und uns darüber auszutauschen.

Persönlich wurde ich nicht durch starke Argumente für eine Zusammenarbeit überzeugt. Meine Entscheidung wurde einzig und allein durch den Wunsch motiviert, unseren Verband nicht vollständig zu verlieren. Seit der Fusion spüre ich einen Motivationsverlust bei den Mitgliedern. Unsere letzte Versammlung musste sogar mangels Teilnehmenden abgesagt werden.



**Daniel Schawalder,
Kassier des ehemaligen VSF**

Die Fusion von VSF mit Swissavant bringt einen klaren Mehrwert für uns Mitglieder, da wir nun Teil eines grösseren, stärkeren Verbands sind. Besonders wichtig ist, dass unsere Anliegen besser auf nationaler Ebene vertreten werden und wir von erweiterten Angeboten und besseren Konditionen profitieren.

Konkret profitieren wir von erweiterten Weiterbildungsangeboten, gemeinsamen Einkaufsvorteilen und einem breiteren Netzwerk mit Akteuren aus Bereichen wie Malerei, Bau oder Holzverarbeitung. Diese Verbindungen schaffen Synergien, etwa bei der Interessenvertretung und dem Fachkräftenachwuchs.

Ich schätze, dass die Kommunikation über die Veränderungen offen und frühzeitig erfolgte, etwa durch regelmässige E-Mails und Beiträge in den Farben News. So fühlte ich mich stets gut informiert und eingebunden.

Die verbesserten Strukturen und die effizientere Organisation erleichtern den Alltag, und durch die neue Infrastruktur stehen uns mehr Ressourcen zur Verfügung. Das stärkt sowohl den Verband als auch meine eigene Position.

Unsere spezifischen Interessen bleiben erhalten, etwa durch die Einrichtung eines Fachgremiums für Farben- und Lackthemen innerhalb der Struktur von Swissavant und der Beibehaltung vertrauter Ansprechpersonen.

Langfristig stärkt die Integration unsere Wettbewerbsfähigkeit, sorgt für eine geschlossene, resilientere Branche und fördert Innovationen durch den Austausch mit anderen Fachleuten. So können wir aktiv zur Zukunftsgestaltung beitragen und von stabileren Rahmenbedingungen profitieren.

**Daniel Schawalder,
caissier de l'ancienne ASCP**

La fusion de l'ASCP avec Swissavant apporte une valeur ajoutée claire à nous, les membres, car nous faisons désormais partie d'une organisation plus grande et plus forte. Ce qui est particulièrement important, c'est que nos intérêts sont mieux représentés au niveau national et que nous bénéficions de meilleures offres et de meilleures conditions.

Plus concrètement, nous bénéficions d'une formation plus étendue, de meilleurs prix grâce à des achats groupés et d'un réseau plus large avec des acteurs des secteurs de la peinture, de la construction et du travail du bois. Ces liens créent des synergies, par exemple en matière de représentation des intérêts et de formation des professionnels.

Je pense que la communication concernant les changements a été ouverte et précoce, par exemple grâce à des e-mails réguliers et à des articles dans Farben News. J'ai donc toujours été bien informé et impliqué.

Les structures améliorées et l'organisation plus efficace facilitent la vie quotidienne et, grâce à la nouvelle infrastructure, nous disposons de plus de ressources. Cela renforce à la fois l'organisation et ma propre position.

Nos intérêts spécifiques sont préservés, par exemple grâce à la création d'un comité spécial pour les questions de peinture et de vernis au sein de la structure de Swissavant et au maintien de nos interlocuteurs habituels.

À long terme, l'intégration renforce notre compétitivité, crée une industrie plus unie et plus résiliente et favorise l'innovation grâce à l'échange avec d'autres professionnels. Nous pouvons ainsi contribuer activement à la définition de l'avenir et bénéficier de conditions-cadres plus stables.

Sébastien Hirt, Séction Romands de l'ancienne ASCP

Pour moi, la fusion entre l'ASCP et Swissavant a été un mal nécessaire. Le manque d'engagement au sein du comité ne nous laissait pas d'autre choix. Personne ne voulait reprendre des responsabilités, et nous nous trouvions dans une impasse. Même si cette fusion n'était pas désirée, elle s'est imposée comme la seule solution possible.

Honnêtement, je ne vois pas encore de changement positif concret pour les anciens membres de l'ASCP. Il est encore trop tôt pour en tirer un bilan définitif. Dans le groupement romand, nous n'avons jamais réellement attendu quelque chose de l'ASCP ; nous avons toujours agi par nous-mêmes pour répondre à nos besoins. Ce que j'espère aujourd'hui, c'est que Swissavant nous permette de mieux soutenir la formation grâce à des moyens renforcés.

Le chemin vers la fusion n'a pas été simple. Nous avons longuement discuté de l'avenir de notre section. Plusieurs fois, le bien-fondé du changement a été remis en question. Mais comme personne ne s'est porté volontaire pour s'impliquer dans le comité, nous avons été contraints d'avancer vers la fusion. Nous avons organisé trois assemblées pour informer les membres et échanger à ce sujet.

Personnellement, je n'ai pas été convaincu par des arguments forts en faveur de cette collaboration. Mon choix a été motivé uniquement par l'envie de ne pas perdre totalement notre association. Depuis la fusion, je ressens une perte de motivation chez les membres. Notre dernière assemblée a même dû être annulée faute de participants.



Neue Website von HYMER-Steigtechnik

HYMER-Steigtechnik präsentiert sich mit einem komplett überarbeiteten Internetauftritt. Die neue Website überzeuge durch ein klares Design, einfache Navigation und viele neue Servicefunktionen – und bleibe dabei ganz im Stil des Allgäuer Unternehmens: markant in Rot.

Klar strukturierte Navigation

Bereits auf der Startseite fallen die grossflächigen Kacheln ins Auge. Sie führen direkt und ohne Umwege zu den zentralen Produktbereichen: Leitern, Tritte und Arbeitspodeste, ortsfeste Steigleiteranlagen, Fahrgerüste, Treppen, Plattformen und Wartungsbühnen sowie Arbeitsbühnen für spezielle Anwendungen. Ergänzt wird die Navigation durch markant gestaltete Panels für die wichtigsten Zielbranchen – Industrie und Anlagenbau, Handwerk sowie Nutzfahrzeugindustrie – mit branchenspezifischen Lösungen und Referenzen.

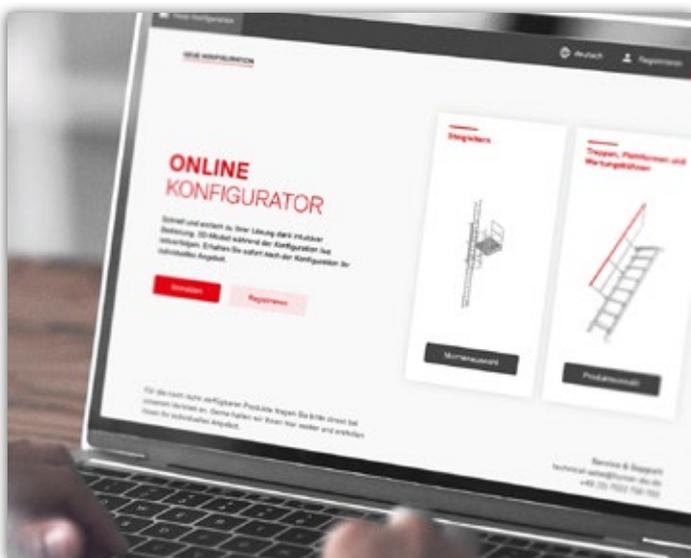
Der Online-Konfigurator

Ein Highlight bleibt der bewährte Online-Konfigurator, mit dem sich individuelle Steigtechniklösungen wie Steigleiteranlagen, Treppen oder Wartungsbühnen einfach und effizient planen lassen. Neu ist zudem die Möglichkeit, originale 3D-Daten direkt in die Planungssoftware zu integrieren. Das unterstützt nicht nur eine präzise Projektplanung, sondern stellt sicher, dass örtliche Gegebenheiten von Anfang an berücksichtigt werden.

Neuer Servicebereich

Mit dem neu strukturierten Servicebereich baut der Hersteller seine Rolle als Wissensplattform für professionelle Steigtechnik konsequent aus. Der Blog «Steigtechnik Wissen» liefert fundierte Informationen zu Normen und Regelwerken wie EN 131 oder TRBS, erläutert branchenspezifische Anforderungen und greift aktuelle Themen wie «Stufe statt Sprosse» oder den Einsatz in der Logistik praxisnah auf.

www.hymer-steigtechnik.de



Le nouveau site Web de HYMER-Steigtechnik

HYMER-Steigtechnik présente un nouveau site Web entièrement repensé. La nouvelle page d'accueil est caractérisée par un design clair, une navigation simple et de nombreuses nouvelles fonctionnalités de service, tout en conservant le style de l'entreprise basée dans l'Allgäu: le rouge.

Une navigation bien structurée

Les grandes cases qui s'affichent dès la page d'accueil permettent d'accéder directement aux principales gammes de produits: échelles, marchepieds et plateformes de travail, échelles fixes, échafaudages mobiles, escaliers, plates-formes et plateformes de maintenance, ainsi que plates-formes de travail pour des applications spécifiques. La navigation est complétée par des panneaux bien mis en valeur, qui renvoient aux principales branches d'activité – l'industrie et la construction d'installations, l'artisanat et l'industrie des véhicules utilitaires – et qui contiennent des solutions et des références spécifiques à chaque branche.

Le configurateur en ligne

Le configurateur en ligne, qui a fait ses preuves, reste un point fort. Il permet de planifier des solutions individuelles d'échelles, comme des escaliers fixes, des escaliers ou des estrades de maintenance, de manière simple et efficace. La nouvelle fonctionnalité permet également d'intégrer directement des données 3D originales dans le logiciel de planification. Cette fonctionnalité permet non seulement de planifier les projets avec une grande précision, mais aussi de prendre en compte dès le départ les contraintes du site.

Nouvelle section de services

Avec la nouvelle section de services, le fabricant renforce sa position en tant que plateforme de connaissances dans le domaine de l'échelle professionnelle. Le blog «Connaissances en matière d'échelles» fournit des informations de fond sur les normes et les réglementations comme l'EN 131 ou le TRBS, explique les exigences spécifiques à chaque secteur et aborde des sujets actuels comme «les marches remplacent les échelles» ou l'utilisation dans la logistique.

www.hymer-steigtechnik.de

Individuell geplant: Mit dem HYMER-Online-Konfigurator lassen sich passgenaue Steigtechniklösungen schnell zusammenstellen.

Conçu sur mesure: le configurateur en ligne HYMER permet de composer rapidement des solutions sur mesure pour le travail en hauteur.

Starke Leistung überall und jederzeit

Ob auf der Baustelle, im Garten- und Landschaftsbau, bei kommunalen Betrieben oder im Forstbereich – der mobile Generator von Milwaukee stellt die Stromversorgung sicher. Er ist damit eine leistungsstarke und flexible Lösung, um kabelgebundene Geräte zu betreiben oder Werkzeugakkus direkt vor Ort aufzuladen. Mit hoher Kapazität und einer robusten Bauweise eignet sich die mobile Lösung auch für härteste Einsatzbedingungen.

Hohe Leistung und vielseitige Einsatzmöglichkeiten

Der IRPSUOP2500 arbeitet auf Basis der Milwaukee MX FUEL-Technologie mit einem fest verbauten 2,5 kWh-Akku. Mit einer Spitzenleistung von 7,2 kW und einer Dauerleistung von 3,6 kW eröffnen sich zahlreiche Anwendungsmöglichkeiten. Drei Netzsteckdosen (jeweils gesichert mit Fehlerschutzschalter mit 16 A-Sicherung) erlauben den gleichzeitigen Betrieb mehrerer Netzgeräte oder den Anschluss von Ladegeräten, um Werkzeugakkus direkt auf der Baustelle aufladen zu können. Die Kapazität der «mobilen Powerbank» ist ausreichend für das vollständige Aufladen von bis zu 20 M18-Akkus mit 5 Ah. Um auch mobile Endgeräte bequem zu laden, gibt es einen USB-C- und einen USB-A-Anschluss.

Schnelles Laden und intuitive Bedienung

Das Gerät ist mit einem intelligenten HMI-Bildschirm ausgestattet, der alle relevanten Betriebsdaten – darunter die abgerufene Leistung, verbleibende Laufzeit und Ladezustand – auf einen Blick anzeigt. Eine Besonderheit ist die Durchgangsstromfähigkeit: Während des Betriebes kann gleichzeitig der Generator selbst geladen werden. Der Akku erreicht 25% Ladung innerhalb von 35 Minuten und ist nach drei Stunden voll aufgeladen.

www.milwaukeetool.ch

Puissance exceptionnelle, n'importe où et à tout moment

Que ce soit sur un chantier, dans le secteur des aménagements paysagers, dans les entreprises municipales ou dans le secteur forestier, le générateur mobile de Milwaukee assure l'alimentation électrique. Il constitue ainsi une solution puissante et flexible pour alimenter les outils filaires ou pour charger directement les batteries des outils sur le chantier. Avec une grande capacité et une conception robuste, cette solution mobile est également adaptée aux conditions d'utilisation les plus extrêmes.

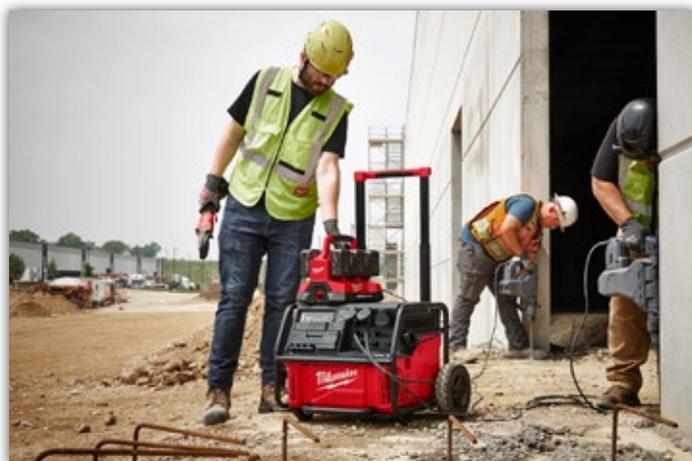
Puissance élevée et nombreuses applications

Le IRPSUOP2500 fonctionne sur la technologie MX FUEL de Milwaukee et est équipé d'une batterie de 2,5 kWh intégrée. Avec une puissance de pointe de 7,2 kW et une puissance nominale de 3,6 kW, il offre de nombreuses possibilités d'utilisation. Trois prises de courant (chacune sécurisée par disjoncteur de protection à courant de défaut avec un fusible de 16 A) permettent de brancher plusieurs appareils électriques en même temps ou de connecter des chargeurs pour recharger directement les batteries des outils sur le chantier. La «powerbank mobile» a une capacité suffisante pour charger complètement jusqu'à 20 batteries M18 de 5 Ah. Pour charger facilement les appareils mobiles, il y a une prise USB-C et une prise USB-A.

Recharge rapide et utilisation intuitive

L'appareil est équipé d'un écran HMI intelligent qui affiche toutes les données de fonctionnement importantes, notamment la puissance demandée, le temps restant et l'état de charge. Une particularité est la capacité de charge en cours d'utilisation: pendant que le générateur fonctionne, il peut être rechargé en même temps. La batterie atteint 25% de sa charge en 35 minutes et est complètement chargée en trois heures.

www.milwaukeetool.ch



Für jeden Schraubfall eine Lösung

Stahlwille hat sein Sortiment an Einsteckwerkzeugen mit den Ringratschen-Steckschlüsseleinsätzen 717 und 718 für den professionellen Einsatz in Industrie und Handwerk ergänzt. Bei gleicher Funktionalität wie ein herkömmlicher Ringratschenschlüssel bieten die neuen Einsätze mit ihrer flachen Bauform Vorteile bei Arbeiten in beengten Bauräumen. Das ermöglicht Anwendungen, für die sonst zusätzliches Werkzeug erforderlich wäre.

Entwickelt für Profis

Die neuen Einsteckwerkzeuge sind ausgestattet mit einem Doppelsechskant und einem Mechanismus mit 72 Zähnen, welcher einen Arbeitswinkel von nur 5 Grad ermöglicht. Zusammen mit dem flachen Design macht sie das zur idealen Lösung bei Montagearbeiten an Maschinen oder in Wartungssituationen mit eingeschränkter Bewegungsfreiheit.

Die neuen Einsteckwerkzeuge sind aus verschleißfestem, brüniertem und mattverchromtem HPQ-Hochleistungsstahl gefertigt. Das erhöht die Widerstandsfähigkeit der besonders dünnwandigen und leichten Tools gegenüber Korrosion und mechanischer Beanspruchung.

Breites Anwendungsspektrum

Erhältlich sind die Einsteck-Ringratschen für zwei verschiedene Vierkantaufnahmen und in sieben beziehungsweise sechs unterschiedlichen Schlüsselweiten. In der Kombination ergibt sich so ein breites Anwendungsspektrum. Die Version 717 ist für Drehmomentschlüssel mit einer 9 × 12 mm Vierkantaufnahme ausgelegt, während die 718er Ausführung für die Werkzeugaufnahme mit 14 × 18 mm gedacht ist. www.stahlwille.com

Bei gleicher Funktionalität wie ein herkömmlicher Ringratschenschlüssel bieten die neuen Einsätze mit ihrer flachen Bauform Vorteile bei Arbeiten in beengten Bauräumen.

Une solution pour chaque vissage spécifique

Stahlwille a complété sa gamme d'outils à emmancher avec les jeux de clés à douille à cliquet 717 et 718, conçus pour l'utilisation professionnelle. Offrant la même fonctionnalité qu'une clé polygonale à cliquet traditionnelle, ces nouveaux jeux de clés présentent un avantage pour l'utilisation dans des espaces de construction étroits. Ils permettent d'effectuer des travaux pour lesquels, autrement, il faudrait un outil supplémentaire.

Conçus pour les professionnels

Les nouveaux outils à emmancher sont équipés d'un six-pans double et d'un mécanisme à 72 dents qui permet un angle de travail de seulement 5 degrés. Leur conception plate en fait la solution idéale pour les travaux de montage sur des machines ou dans des situations de maintenance où l'espace de travail est limité.

Les nouveaux outils à emmancher sont fabriqués en acier haute performance HPQ, trempé et mat, ce qui les rend plus résistants à la corrosion et aux contraintes mécaniques, en particulier pour les outils à parois minces et légers.

Un large éventail d'applications

Les outils à emmancher à douille à cliquet sont disponibles pour deux types différents de porte-outils carrés et dans sept ou six tailles différentes. Cette combinaison permet de couvrir un large éventail d'applications. La version 717 est conçue pour les clés dynamométriques à porte-outil de 9 × 12 mm, tandis que la version 718 est conçue pour les outils à porte-outil carré de 14 × 18 mm.

www.stahlwille.com



Les nouveaux inserts de forme plate, offrent des avantages lors des travaux dans des espaces de construction étroits, en raison de leur fonctionnalité équivalente à celle d'une clé polygonale à cliquet.

Neue STANLEY Wasserwaagen

STANLEY stellt seine neueste Produktreihe vor: die STANLEY FATMAX XTREME Wasserwaagen. Diese neuen Modelle überzeugen durch eine sichere, robuste Libellenlagerung und bieten dauerhaft präzise Messergebnisse. Ein Qualitätsversprechen, das durch eine 10-jährige Genauigkeitsgarantie verstärkt wird.

Ideal geeignet für den Einsatz in Bereichen wie Dachbau, Holzrahmenbau, Innenausbau, Trockenbau, Renovierung und mehr, überzeugen die neuen Wasserwaagen durch folgende Merkmale:

- Robuste Libellenlagerung für mehr Sicherheit: Das Vollrahmen-Design schützt die Libelle vor Sturzschäden.
- Patentiertes durchgängiges Messkanten-Design: Für präzises Anreissen und Markieren entlang der gesamten Kante.
- 90% grössere Libelle: Verbesserte Sichtbarkeit der Libellenblase.
- Ergonomischer Griff und Einhand-Design: Ergonomisch geformte Griffschienen für eine komfortable Einhandbedienung.
- Abnehmbare Endkappen: Ermöglicht dem Anwender präzise Messergebnisse durch optimierten Zugang zu Ecken und 90°-Winkeln.

Die FATMAX XTREME Wasserwaagen sind in Längen von 40 bis 200 cm erhältlich, wahlweise auch als Magnetausführung für spezielle Anwendungen. Auch praktische Kombipacks stehen zur Verfügung. Die neuen Wasserwaagen sind ab sofort im Handel erhältlich.

www.stanleyworks.ch

Nouveaux niveaux d'eau STANLEY

STANLEY présente sa dernière gamme de produits: les niveaux d'eau FATMAX XTREME. Ces nouveaux modèles se distinguent par un niveau à bulle robuste et sûr, et offrent des résultats de mesure précis à long terme. Cette promesse de qualité est renforcée par une garantie de précision de dix ans.

Idéales pour les travaux de toiture, d'ossature en bois, d'agencement intérieur, de rénovation et plus encore, les nouvelles gammes de niveaux d'eau STANLEY se caractérisent par les éléments suivants:

- Niveau à bulle robuste pour une plus grande sécurité: la conception à cadre complet protège la bulle contre les chocs.
- Conception de bord de mesure brevetée: pour des traits et des marques précis sur toute la longueur.
- Bulle 90% plus grande: une meilleure visibilité de la bulle.
- Poignée ergonomique à glissières conçue pour travailler confortablement d'une main.
- Capuchons amovibles: permettent à l'utilisateur d'obtenir des résultats de mesure précis en facilitant l'accès aux coins et aux angles de 90°.

Les niveaux d'eau FATMAX XTREME sont disponibles dans des longueurs de 40 à 200 cm, et peuvent également être fournis avec des aimants pour des applications spécifiques. Des packs combinés pratiques sont également disponibles.

www.stanleyworks.ch



Hier könnte IHRE Anzeige stehen.

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

Vielen Dank an unsere Inserenten.



Neue Schutzbeschläge von Glutz

Die neuen Schutzbeschläge der Glutz AG ermöglichen eine durchgängige Formsprache von ES0 bis ES3, sowohl in runder als auch in eckiger Ausführung. Dies ermöglicht es, Türen innerhalb eines Gebäudes im einheitlichen Design zu gestalten und gleichzeitig unterschiedlichen Sicherheitsanforderungen von RC 1 bis RC 4 gerecht zu werden. Mit einer schlanken Aufbauhöhe des Aussenschildes von lediglich 12 mm und der zylindrischen Formensprache eröffnen sich elegante Gestaltungsmöglichkeiten.

Einfachere Montage

Die neue Generation der Schutzbeschläge zeichnet sich durch eine vereinfachte und schnelle Montage aus. Dank weniger loser Teile bei Schutzeinsatz und Zylinderabdeckung wird die Installation noch einfacher. Diese wird zusätzlich durch die verbesserte easyfix-Technologie unterstützt. Die direkt in der Grundplatte integrierten Gewindenocken verhindern ein Losdrehen bei der Demontage. Dank der einheitlichen Designsprache ermöglichen die neuen Schutzbeschläge eine nahtlose Integration mit den Knopf- und Drückervarianten des Glutz Sortiments – vom Fenstergriff bis hin zum passenden Schutz für Innen- und Eingangstüren. Die neue Universallagerung erlaubt es, sämtliche Drückermodelle von \varnothing 18–22 mm mit dem gleichen Schild zu verwenden.

Umfassend geprüft und zertifiziert

Die Schutzbeschläge sind nach DIN 18273 geprüft und zertifiziert und können somit gemäss den Anforderungen nach SN EN 1634-1 für Brandschutz an Feuerschutzwiderstandstüren verbaut werden. Zudem erfüllen sie die Sicherheitsanforderungen ES0 bis ES3 nach DIN 18257 und SK1 bis SK4 nach SN EN 1906.

Das elegante Aussenschild mit modular aufgebautem Innenleben ohne lose Teile ermöglicht eine einfache und schnelle Montage. Geprüft und zertifiziert nach DIN 18273, EN 1634-1, EN 1906 und DIN 18257 bieten die neuen Schutzbeschläge höchste Sicherheitsstandards.

Das zylindrische Design in runder und eckiger Ausführung ist perfekt auf das Glutz Drücker- und Knopfsortiment abgestimmt – die ideale Wahl für anspruchsvolle Eingänge. www.glutz.com



Nouvelles ferrures de protection de Glutz

Les nouvelles ferrures de protection de Glutz AG offrent un langage stylistique homogène de ES0 à ES3, tant en version arrondie qu'en version carrée. Les portes intérieures d'un bâtiment peuvent ainsi être conçues selon un design uniforme, tout en répondant aux différentes exigences de sécurité de RC 1 à RC 4. La construction verticale de seulement 12 mm de largeur et le style cylindrique de l'entrée extérieure offrent des options de conception élégantes.

Montage simplifié

La nouvelle génération de ferrures de protection se caractérise par un montage simple et rapide. L'installation est encore plus facile grâce au nombre réduit de pièces distinctes au niveau de la rosace de protection et du couvercle pour cylindre. Elle est également assistée par la technologie easyfix améliorée. Les douilles filetées directement intégrées dans la plaque de base empêchent tout desserrage lors du démontage. Grâce à leur design uniforme, les nouvelles ferrures de protection s'intègrent parfaitement aux différentes variantes de boutons et de poignées de la gamme Glutz: des poignées de fenêtre aux protections adaptées aux portes intérieures et d'entrée. Le nouveau support universel permet d'utiliser tous les modèles de poignées de 18 à 22 mm de diamètre avec la même entrée.

Testées et certifiées sur toute la ligne

Les ferrures de protection sont testées et certifiées selon la norme DIN 18273 et peuvent donc être montées sur les portes coupe-feu conformément aux exigences de la norme SN EN 1634-1 en matière de protection incendie. Elles répondent en outre aux exigences de sécurité ES0 à ES3 selon la norme DIN 18257, et SK1 à SK4 selon la norme SN EN 1906.

L'élégante entrée extérieure, à l'intérieur modulaire sans pièces distinctes, permet un montage simple et rapide. Testées et certifiées selon les normes DIN 18273, EN 1634-1, EN 1906 et DIN 18257, les nouvelles ferrures de protection répondent aux normes de sécurité les plus strictes.

Leur design cylindrique, en version arrondie et carrée, est parfaitement adapté à la gamme de poignées de porte et de boutons Glutz. Un choix idéal pour les entrées exigeantes. www.glutz.com

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

Im Zuge einer geordneten Nachfolgeplanung suchen wir nach Vereinbarung (Herbst 2025) eine initiative und mit Zahlenflair ausgestattete Persönlichkeit als

Buchhalter*in 80–100 %

Ihre Aufgaben:

- Führen verschiedener Finanzbuchhaltungen samt Nebenbüchern (Hauptbuch, Debitoren, Kreditoren und Mahnwesen)
- Erstellen der MWST-Abrechnungen für die Schweiz
- Rechnungskontrolle und Ausführen der Zahlungen
- Lohnbuchhaltung, Personaladministration und Kontrolle der Zeiterfassung
- Aufbereiten von diversen Statistiken
- Vorbereiten der Jahresabschlüsse für die Revisionsstelle
- Optimierung und Digitalisierung von Buchhaltungsprozessen

Was Sie mitbringen:

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung, idealerweise Weiterbildung mit Schwerpunkt Rechnungswesen oder vergleichbare Qualifikation
- Fundierte Kenntnisse in der Buchhaltung und Rechnungslegung
- Erfahrung im Umgang mit Buchhaltungssoftware, idealerweise Kenntnisse mit ABACUS
- Kommunikations- und Teamfähigkeit, Offenheit und Bereitschaft den Arbeitsplatz permanent weiterzuentwickeln
- Zuverlässigkeit und Genauigkeit in der Arbeit
- Selbstständige und effiziente Arbeitsweise
- Stilsichere Deutschkenntnisse, Französischkenntnisse von Vorteil

Unser Angebot:

- Attraktive Arbeitsbedingungen und fortschrittliche Sozialleistungen
- Selbstständiges Arbeiten in einem anspruchsvollen Umfeld (Vereins-, Aktien- und Stiftungsrecht)
- Moderne Infrastruktur und zentral gelegener Arbeitsplatz neben Bahnhof Wallisellen
- Arbeitsbezogene Weiterbildungsmöglichkeiten

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

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

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir im Zuge einer geordneten Nachfolgeplanung eine initiative und mit kreativem Gestaltungsflair ausgestattete Persönlichkeit als

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

Ihre Hauptaufgaben:

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

Unsere Anforderungen:

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

Swissavant bietet:

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

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

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

Swissavant
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

SWISSAVANT

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

BUCHTIPP
der perspective

Schnellbesteller-Angebot für Leser*innen der *perspective*

Ein kurzes Buch über eine lange Geschichte

Dieses Buch erzählt eine grosse Geschichte, die Jahrtausende alte Geschichte der Wirtschaft. Vom Beginn der landwirtschaftlichen Revolution bis zur Digitalisierung deckt es die verborgenen wirtschaftlichen Kräfte hinter Krieg, Innovation und sozialem Wandel auf.

Es zeichnet nach, wie der Kapitalismus und das heutige Marktsystem entstanden sind, und stellt die wichtigsten Ideen und Menschen vor, die die Wirtschaft für immer geprägt haben.

Andrew Leigh hebt die Vielfalt dieser vermeintlich trockenen Disziplin hervor, erklärt, warum die Erfindung des Pflugs die Ungleichheit zwischen den Geschlechtern verschlimmert hat, warum Wolkenkratzer zuerst in amerikanischen Städten entstanden, wie das bekannte Brettspiel Monopoly entstanden ist und vieles mehr.

«Mit überraschenden Vergleichen und viel Sprachwitz erklärt Leigh die wichtigsten ökonomische Grundregeln.»

nur noch **24.80 CHF**

anstatt **31.00 CHF**
(20% Rabatt für Schnellbesteller*)



Foto: © Hilary Wardhaugh / Piper Verlag

256 Seiten
Hardcover
ISBN: 978-3-492-07314-1
Erscheinungsdatum: 27.02.2025

Über den Autor Andrew Leigh

Andrew Leigh ist Autor, Anwalt und Politiker. Er arbeitete als Wirtschaftsprofessor an der Australian National University. Aktuell ist der Labor-Abgeordnete Assistant Minister for Employment in der Regierung Albanese.

Leigh verfolgt einen sozial-liberalen Denkansatz, betont die innovative Kraft freier Märkte und setzt sich für eine Verminderung sozialer Ungleichheit ein.

(Übersetzung ins Deutsche durch Moritz Langer)

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
«**DIE KÜRZESTE GESCHICHTE
DER WIRTSCHAFT**» angeben.

_____ Ex.

*Sie erhalten bei Bestellungen bis zum
7. August 2025 **20% Schnellbestellrabatt**
auf den UVP von 31.00 CHF

Schnellbestellpreis: 24.80 CHF
Normalpreis: 31.00 CHF, zzgl. MwSt



Multitalent für Befestigungsvorhaben

Sicher wie ein Stahlanker, einfach montiert wie ein Kunststoffdübel – der neue fischer HybridPower vereint das Beste aus beiden Welten. Dank innovativer Technologie und durchdachter Materialkombination bietet der Newcomer eine mühelose Handhabung, hohe Tragfähigkeit und dauerhaft zuverlässige Sicherheit – selbst im Brandfall. Der HybridPower ist in allen gängigen Voll- und Lochbaustoffen vielseitig einsetzbar – der flexible Problemlöser für alle Befestigungsaufgaben.

Selbst erfahrene Heimwerker und Handwerker geraten manchmal ins Grübeln. Ein schwerer Hängeschrank soll an die Wand – doch welcher Dübel ist der richtige? Hier spielen verschiedene Faktoren eine Rolle: das Zusammenspiel von Baustoff, Dübel und Schraube sowie Art und Ausmass der einwirkenden Belastung und weitere Parameter. Was aber, wenn beispielsweise der Verankerungsgrund unbekannt ist? Und vor allem: Wie lässt sich maximale Sicherheit gewährleisten, damit Klimmzugstangen, Küchenoberflächen und Co. zuverlässig halten? Wichtig ist auch die einfache Anwendung. Komfortabel ist es, wenn die Montage mit vertrauten Schritten wie bei einem herkömmlichen Kunststoffdübel funktioniert – ganz ohne Spezialwerkzeug.

Der fischer HybridPower ist der Problemlöser für eine Vielzahl an Befestigungsaufgaben, der all diese Wünsche und Ansprüche erfüllt. Mit dem Allrounder haben Anwender immer die passende Lösung für jede gängige Befestigungsaufgabe. Denn der neue Dübel vereint die Stärken eines klassischen Kunststoffdübels und eines Stahlankers. Er kombiniert eine einfache Handhabung mit hoher Tragfähigkeit, dauerhafter Sicherheit und vielseitigen Einsatzmöglichkeiten in allen gängigen Verankerungsgründen.

www.fischer.de

Mit Sechskantschrauben ist der Dübel zur Befestigung von Metallkonstruktionen ideal, mit Senkkopfschrauben zur Anbringung von Holzanbauteilen.

Verlässlicher Halt: Die metallischen Widerhaken des Dübels verkeilen fest im Baustoff. Zusätzlich hält der Newcomer durch seine leistungsstarke Metallkomponente schwere Lasten und bietet eine hohe Tragfähigkeit – sogar im Brandfall.



Un outil polyvalent pour les travaux de fixation

Solide comme un ancrage en acier, facile à monter comme une cheville en plastique – le nouveau fischer HybridPower combine le meilleur des deux mondes. Grâce à une technologie innovante et à une combinaison judicieuse de matériaux, ce produit offre une manipulation aisée, une grande capacité de charge et une sécurité durable, même en cas d'incendie. Le HybridPower est polyvalent et peut être utilisé dans tous les matériaux de construction pleins et creux courants – un outil flexible pour toutes les tâches de fixation.

Même les bricoleurs et les professionnels les plus expérimentés peuvent parfois se retrouver confrontés à un dilemme. Ils doivent fixer un placard lourd au mur, mais quel type de cheville choisir? À ce sujet, plusieurs facteurs sont à prendre en compte: l'interaction entre le matériau de construction, la cheville et la vis, le type et l'intensité des charges appliquées, et d'autres paramètres.

Mais que faire si, par exemple, le matériau d'ancrage est inconnu? Et surtout, comment garantir une sécurité maximale pour que les barres de traction, les placards de cuisine et autres soient solidement fixés? La facilité d'utilisation est également un facteur important. Il est pratique que la fixation se fasse selon les mêmes étapes que celles utilisées pour une cheville en plastique classique, sans avoir besoin d'outils spéciaux.

Le HybridPower est la solution à tous les problèmes de fixation, qui répond à tous les souhaits et toutes les exigences. L'Allrounder est la solution idéale pour toutes les applications de fixation courantes. En effet, cette nouvelle cheville combine les avantages d'une cheville en plastique classique et d'un ancrage en acier. Il associe une manipulation facile à une grande capacité de charge, une sécurité durable et une polyvalence d'utilisation dans tous les matériaux d'ancrage courants.

www.fischer.de

La vis à six pans est idéale pour fixer des structures métalliques, tandis que la vis à tête fraisée est idéale pour fixer des structures en bois.

La tige de fixation assure une prise solide: les crochets métalliques de la tige de fixation s'enfoncent fermement dans le matériau de construction. Le Newcomer est également capable de supporter des charges lourdes grâce à sa composante métallique performante et offre une grande capacité de charge, même en cas d'incendie.

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

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

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir einen/eine

Mitarbeiter*in EDI und Datenmanagement mit prozessorientierter Denke

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

Ihre Hauptaufgaben:

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

Unsere Anforderungen:

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

Unser Angebot:

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

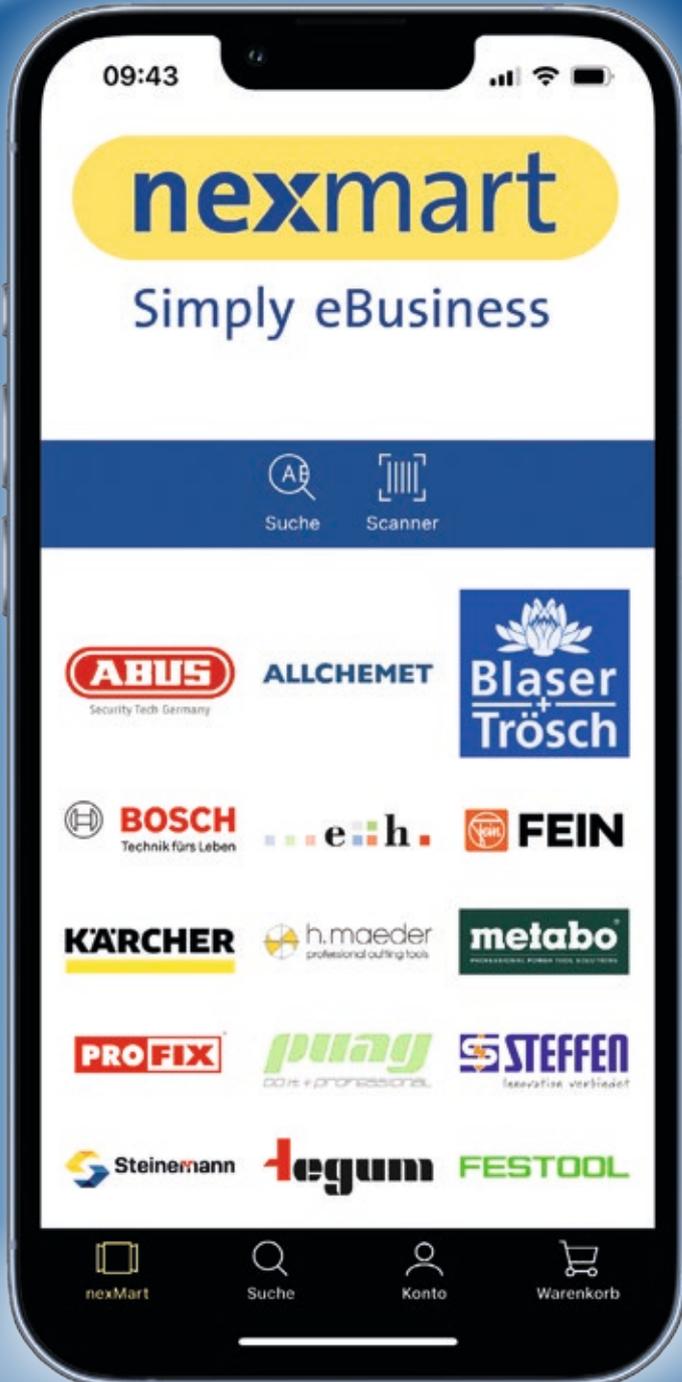
Erste interessante Einblicke erhalten Sie auch unter www.nexmart.swiss und www.nexmart.com.

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

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!**

