


PB SWISS TOOLS

New SwissGrip Evo

- bis zu 25% mehr Drehmoment gegenüber aktuellen Schraubenziehern
- über 60% Recyclinganteil – nachhaltig produziert

 100% Swiss Made

 Lifetime Guarantee



The Making of a
Next-Generation
Icon



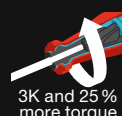
+ 25% Torque*

* based on user tests

pbswisstools.com



Bezugsquelle für Schweizer Fachhandel: e+h Services AG, Industriestrasse 14
4658 Däniken, info@eh-services.ch, www.eh-services.ch



3K and 25 %
more torque



#tide ocean
material



non slip



color code



Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren

anlässlich der 116. Generalversammlung 2026 von Swissavant

Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren anlässlich der 116. ordentlichen Generalversammlung 2026 von Swissavant von **Montag, 30. März 2026**, gemäss Art. 11 Ziff. 8 der Statuten von Swissavant, Ausgabe 2010.

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

Die Frist zur Einreichung läuft am Freitag, 20. Februar 2026 ab.

Namens und im Auftrag des Vorstandes

Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant

Demandes d'inscription à l'ordre du jour

de la 116^e Assemblée générale de Swissavant qui se tiendra en 2026

Les membres industriels et commerçants sont invités à soumettre leurs demandes d'inscription à l'ordre du jour de la 116^e assemblée générale ordinaire de Swissavant qui se déroulera **le lundi 30 mars 2026**, conformément à l'art. 11 al. 8 des statuts de Swissavant, édition 2010. Les membres ont le droit de présenter des propositions ou des suggestions directement à l'assemblée générale ordinaire de Swissavant. Pour être inscrites en bonne et due forme à l'ordre du jour, les propositions doivent être présentées par écrit dans le délai requis.

Le délai de dépôt des demandes échoit le vendredi 20 février 2026.

Au nom du comité et par mandat de celui-ci

Christoph Rotermund, Directeur de Swissavant

Invito alla presentazione di richieste da iscrivere

all'ordine del giorno della 116^a Assemblea generale ordinaria 2026 di Swissavant

Invito alla presentazione di richieste da iscrivere all'ordine del giorno della 116^a assemblea generale ordinaria 2026 di Swissavant, che si svolgerà da **lunedì 30 marzo 2026**, conformemente all'art. 11, paragrafo 8 dello statuto di Swissavant, edizione 2010. I membri dell'industria e del commercio hanno il diritto, in base a questo articolo, a presentare direttamente all'assemblea generale di Swissavant richieste o suggerimenti. Le richieste vanno redatte in forma scritta e, se prevenute entro i termini di presentazione, vengono iscritte all'ordine del giorno.

Il termine ultimo per la presentazione delle richieste è il venerdì 20 febbraio 2026.

In nome e su incarico del comitato direttivo

Christoph Rotermund, Amministratore Swissavant

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



16



31



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

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

8 Rückblick: Generalversammlung der nexMart Schweiz AG

10 Christian Fiechter zum Nationalen Bildungstag 2025

12 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

18 PK Merlion – **Extraverzinsung im 2025!**

19 PK Merlion – **Rendement supplémentaire en 2025!**

22 Produkte

Produits

23 Massivholzkanten bündig fräsen – die Unterschiede

26 Selektiver Vertrieb: Milwaukee setzt auf enge Partnerschaft

Une distribution sélective: Milwaukee mise sur un partenariat étroit

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



«Wir leben nicht vom EBIT allein!»

Im November 2025 hat die Allchemet AG ein neues Kapitel aufgeschlagen. Nach 10 Jahren als Teil der SFS-Gruppe geht das Unternehmen nun eigene Wege. Ein Management-Buyout rund um CEO Thom Krummenacher führt es in die Unabhängigkeit: «Wir übernehmen die Verantwortung für Mitarbeitende, Partnerschaften und Beziehungen. Und wir entwickeln Perspektiven!»

«Nous ne vivons pas uniquement de l'EBIT!»

En novembre 2025, Allchemet AG a ouvert un nouveau chapitre. Après 10 ans passés au sein du groupe SFS, l'entreprise suit désormais sa propre voie. Un management buyout autour du CEO Thom Krummenacher l'a conduit à l'indépendance: «Nous assumons nos responsabilités en ce qui concerne notre personnel, nos partenariats et nos relations. Et nous développons des perspectives!»



«Viele unserer Handelspartner machen einen sehr guten Job: Aktiv, wendig, nahe am Endkunden: Dafür ein herzliches Merci!»

«Nombre de nos partenaires commerciaux font du très bon travail: actifs, agiles, proches du client final: un grand merci pour cela!»

Im Oktober 2024 kam der Bescheid, dass die Allchemet AG mit Sitz in Emmenbrücke vom SFS-Mutterkonzern zur Übernahme ausgeschrieben werde. Im Zuge dessen präsentierte Thom Krummenacher das Unternehmen gegenüber interessierten Investoren. Dabei realisierte er, dass es letztendlich nur um eines ging: «Das EBIT – und nur das EBIT.» Und dass dies nicht zu seinen Werten passte. Denn aus seiner Sicht lässt sich ein gesundes Unternehmen mit 45 teils langjährigen Mitarbeitenden und einer starken Wertschöpfung in der Schweiz nicht auf einen Kennwert reduzieren: «Ein Firma ist weit mehr als das EBIT!». Für ihn zählen soziale Verantwortung, solide Handelsbeziehungen und auch Freundschaften innerhalb der Branche genauso. Und auch ein gesunder Wettbewerb, der inspiriert und anspornt.

Persönliche Beziehungen statt Heuschrecken

Die Übernahme durch den bereits als CEO eingesetzten Krummenacher war auch im Sinne des Mutter-Konzerns. Und er war nicht allein: «Mein Bruder Bruno, gelernter Schreiner, führt heute sein IT-Unternehmen. Mit Beat Kurmann haben wir einen bestens vernetzten Finanzexperten aus meinem Familienumfeld an Bord.

En octobre 2024, la société mère SFS a annoncé que la société Allchemet AG, dont le siège se trouve à Emmenbrücke, allait faire l'objet d'un appel d'offres en vue d'un rachat. Dans ce cadre, Thom Krummenacher a présenté l'entreprise aux investisseurs intéressés. Il s'est alors rendu compte que tout ne tournait qu'autour d'une chose: «L'EBIT – et seulement l'EBIT.» Or, cela ne correspondait pas à ses valeurs. En effet, de son point de vue, une entreprise en bonne santé employant 45 personnes, dont certaines depuis de nombreuses années, et créant une forte valeur ajoutée en Suisse ne peut être réduite à un seul indicateur: «Une entreprise est bien plus que son EBIT!». Pour lui, la responsabilité sociale, les relations commerciales solides et les amitiés au sein du secteur sont tout aussi importantes. Tout comme une compétition saine qui inspire et motive.

Des relations personnelles plutôt que des sauterelles

Le rachat par Thom Krummenacher, qui occupait déjà la fonction de CEO, allait également dans l'intérêt de la société mère. Et il n'était pas seul: «Mon frère Bruno, menuisier de formation, dirige aujourd'hui son entreprise informatique. Avec Beat Kurmann, nous comptons dans nos rangs un expert financier doté d'un solide réseau et issu de ma famille.



Zur Person:

Eigentlich wollte er Bäcker/Konditor werden: «So gut kochen und backen können wie meine Mutter!» Als eines von fünf Geschwistern auf einem Bauernhof aufgewachsen, ist Thom Krummenacher dankbar für Erdung und gesunde Werte. Werte, die ihn prägten und ihm als Ressourcen privat und beruflich stets zugänglich waren. Auch, als es gesundheitlich in der Backstube nicht weiterging. Krummenacher wechselte in die Kaufmanns- und Handelswelt. Er machte diverse Abschlüsse und sammelte praktisch Erfahrung im Kader unterschiedlicher Unternehmungen.

Den Weg zur Allchemet AG hat ihm der langjährige Geschäftsführer René Bannwart geebnet. «Obschon mich Schrauben und Werkzeug anfänglich nicht faszinierten, überraschte mich die Vielfalt dieser Branche.» Ihr Stallgeruch – bodenständig, ehrlich, kreativ und mit Lokalbezug – passte. 2018 bei Allchemet als Vertriebsleiter gestartet, übernahm Krummenacher bald die stellvertretende Geschäftsführung, mit Aussicht auf die Gesamtverantwortung. Mit der Herauslösung der Allchemet AG aus dem SFS-Konzern ist er nun CEO und Mitinhaber des Unternehmens. Privat engagiert sich der dreifache Familienvater im sportlichen Umfeld seiner Kinder und u. a. in einem Kirchenrat.

À propos:

À l'origine, il voulait devenir boulanger/pâtissier: «Cuisiner et pâtisser aussi bien que ma mère!» Membre d'une fratrie de cinq et ayant grandi dans une ferme, Thom Krummenacher est reconnaissant envers ses parents de lui avoir transmis la capacité à garder les pieds sur terre et des valeurs saines. Des valeurs qui l'ont marqué et dans lesquelles il a toujours su puiser comme ressources, tant sur le plan personnel que professionnel. Y compris lorsqu'il a dû renoncer à la boulangerie pour des raisons de santé. Thom Krummenacher s'est alors tourné vers le monde de la vente et du commerce. Il a obtenu divers diplômes et a acquis de l'expérience pratique en tant que cadre dans différentes entreprises.

C'est le directeur de longue date, René Bannwart, qui lui a ouvert les portes d'Allchemet AG. «Même si les vis et les outils ne me fascinaient pas au début, j'ai été surpris par la diversité de ce secteur.» Son esprit paysan – terre-à-terre, honnête, créative et locale – lui correspondait bien. Après avoir débuté chez Allchemet en 2018 en tant que directeur des ventes, Thom Krummenacher a rapidement repris la direction adjointe, avec la perspective d'assumer la responsabilité globale. Suite à la séparation d'Allchemet AG du groupe SFS, il est désormais CEO et copropriétaire de l'entreprise. Dans sa vie privée, ce père de trois enfants s'engage dans l'environnement sportif de ses enfants et, entre autres, au sein d'un conseil ecclésiastique.

Dazu Stephan Schmidt, seit über 15 Jahren unser Leiter Supply Chain. Er kennt die Prozesse aus dem Effeff.» Diese vier Personen bilden das neue Aktionariat der Allchemet AG, die von einer übergeordneten Holding aus der SFS-Gruppe herausgelöst wurde. Eines sei dabei klar, betont Thom Krummenacher: «Allchemet bleibt Allchemet: Solide, seriös, schweizerisch!» Ein möglicher Verkauf ins Ausland konnte verhindert und die Wertschöpfung in der Schweiz behalten werden.

À cela s'ajoute Stephan Schmidt, notre responsable de chaîne d'approvisionnement depuis plus de 15 ans. Il connaît les processus sur le bout des doigts.» Ces quatre personnes forment le nouvel actionariat d'Allchemet AG, désormais séparée d'une holding du groupe SFS. Une chose est claire, souligne Thom Krummenacher: «Allchemet reste Allchemet: solide, sérieuse, suisse!» Une éventuelle vente à l'étranger a pu être évitée et la création de valeur a pu être conservée en Suisse.

«Mit dem Claim *technocraft – Werkzeug für Profis* positionieren wir uns klar im anspruchsvollen Segment.»

«Avec le slogan *technocraft – un outil pour les professionnels*, nous nous positionnons clairement sur ce segment exigeant.»



**Was bleibt?**

«Wir sind ein klassisches Familienunternehmen und leben die entsprechenden Werte: Flache Hierarchie, gute Beziehungen nach innen und aussen, Vertrauen und Bodenständigkeit, Fairness und Wertschätzung. Alles, was ein solides Schweizer KMU ausmacht.» Neben den durch das Buyout gesicherten 45 Arbeitsplätzen stärkt diese Lösung auch Arbeitsplätze im weiteren Aktionsfeld: Allchemet generiert bei zwei innerschweizer Logistikern lokale Wertschöpfung. Zudem kooperiert man bei Konfektionierungsarbeiten mit der Stiftung Brändi. «Mit lokalen Strukturen und einem engen Branchenzusammenhalt wollen wir der Flut von Billigwaren aus Fernost entgegenhalten.» Nachhaltigkeit und ganzheitliche Verantwortung liegen der Allchemet AG am Herzen: «Wir waren, sind und bleiben dem Handel treu!»

Was kommt?

«Im blauen Kittel hinter dem Tresen zu warten, genügt nicht mehr!», so Krummenacher. Die Extra-Meile zum Handwerker, ein Mehrwert an Leistungen und Ideen, an Kompetenz und Hilfsbereitschaft, all das ist für ihn unabdingbar. Zur Unterstützung bietet Allchemet dem Handel vertiefte Potenzialanalysen mit detaillierten Kennwerten zu Kundenstruktur und Verbräuchen im Einzugsgebiet: «Mit dem Branchencode und unserem selbstentwickelten Tool wissen wir, was wo an Werkzeug, Leim oder Beschlägen verkauft wird und was der Händler stationär oder im Shop bereithalten sollte. Wir machen den Markt transparent.» – Allchemet selber will sich weiterentwickeln und dem Handel immer wieder neue Produkte, Lösungen und Dienstleistungen bieten, stets auf die Bedürfnisse abgestimmt. Thom Krummenacher ist insgesamt zuversichtlich: «Die Wohnungsknappheit besteht weiter, der Volkseinkommen zum Eigenmietwert stützt die Entwicklung im Bau. Deshalb mein Aufruf an die Branche: Packen wir's, gemeinsam!»

Qu'est-ce qui reste?

«Nous sommes une entreprise familiale classique et nous incarnons les valeurs correspondantes: hiérarchie horizontale, bonnes relations internes et externes, confiance et pragmatisme, équité et estime. Tout ce qui fait une PME suisse solide.» Outre les 45 postes de travail garantis grâce au rachat, cette solution renforce également l'emploi dans un autre champ d'action: Allchemet génère de la valeur ajoutée locale auprès de deux logisticiens de Suisse centrale. De plus, elle coopère avec la fondation Brändi pour les travaux de confection. «En nous appuyant sur des structures locales et une étroite cohésion sectorielle, nous voulons faire face à l'afflux de produits bon marché en provenance d'Extrême-Orient.» Allchemet AG accorde une grande importance à la durabilité et à la responsabilité globale: «Nous étions, sommes et restons fidèles au commerce!»

Quelle est la suite?

«Il ne suffit plus d'attendre derrière le comptoir avec sa blouse bleue!», explique Thom Krummenacher. Le petit effort supplémentaire vers un artisan, une valeur ajoutée en prestations et en idées, en compétence et en serviabilité, tout cela est indispensable selon lui. En guise de soutien, Allchemet propose aux magasins des analyses de potentiel approfondies avec des indicateurs détaillés sur la structure de la clientèle et les consommations dans la zone de chalandise: «Grâce au code sectoriel et à l'outil que nous avons développé nous-mêmes, nous savons quels outils, colles ou ferrures sont vendus à quel endroit et ce que le commerçant doit avoir à disposition en magasin, physique ou en ligne. Nous apportons de la transparence sur le marché.» – Allchemet souhaite elle-même se développer et proposer régulièrement aux magasins de nouveaux produits, solutions et services, toujours adaptés aux besoins. Thom Krummenacher est globalement confiant: «La pénurie de logements persiste, la votation populaire sur la valeur locative favorise le développement de la construction. D'où mon appel au secteur: à nous de jouer!»



«Unser USP liegt in der ganzheitlichen Betreuung der Kundschaft. Bestellung, Lieferung, Rechnung – das genügt uns nicht. Wir zeigen dem Händler sein Marktpotenzial auf und helfen mit, es auszuschöpfen.»

«Notre USP réside dans la prise en charge globale de la clientèle. Commande, livraison, facturation – cela ne nous suffit pas. Nous montrons au détaillant son potentiel de marché et l'aidons à l'exploiter.»



Professionelle Beratung, hochwertige Produkte und ein starkes Team – mit neuen Inhabern und voller Motivation steuert Allchemet erfolgreich in die Zukunft.



Conseil professionnel, produits de qualité et une équipe solide – avec de nouveaux propriétaires et une grande motivation, Allchemet est bien parti pour réussir son avenir.





Zum Unternehmen:

Die Allchemet AG wurde 1973 von Manfred Kooymans in Wetzikon (ZH) gegründet und domizilierte später in Hinwil (ZH). Der Name steht für «Alle Chemikalien (und) Metalle». Der Fokus lag auf der Versorgung der Grossfläche mit Werkzeugen.

Im Zuge der Nachfolgeregelung hat Thomas Minder 2001 die Allchemet AG übernommen. Er erweiterte das Sortiment und die Markenvielfalt stark und fokussierte vermehrt auf den Profimarkt. Der steigende Platzbedarf führte zum Umzug nach Bäretswil (ZH).

2015 ging das Unternehmen an den SFS-Konzern in der Absicht, den Handel neben Schrauben und Chemie auch mit Werkzeug und Maschinen zu versorgen. Ziel war: «(Fast) alles aus einer Hand!» Die anvisierten Strategien liessen sich aber nur bedingt umsetzen, was zur aktuellen Entlassung des Unternehmens in die Eigenständigkeit führte.

www.allchemet.ch/de/Eigenständigkeit

À propos de l'entreprise:

La société Allchemet AG a été fondée en 1973 par Manfred Kooymans à Wetzikon (ZH) et s'est ensuite installée à Hinwil (ZH). Son nom signifie «tous les produits chimiques (et) les métaux». L'objectif principal était d'approvisionner les grandes surfaces en outils.

Thomas Minder a repris Allchemet AG en 2001 dans le cadre du plan de succession. Il a fortement élargi son assortiment et la diversité des marques et s'est davantage concentré sur le marché professionnel. Le besoin croissant d'espace a conduit à un déménagement à Bäretswil (ZH).

En 2015, l'entreprise a rejoint le groupe SFS dans le but d'approvisionner les magasins en outils et machines, en plus des vis et des produits chimiques. L'objectif: «(Presque) tout auprès d'un seul fournisseur!» Les stratégies envisagées n'ont toutefois pu être mises en œuvre que de manière limitée, ce qui a conduit à la cession actuelle de l'entreprise et à l'indépendance.

www.allchemet.ch/fr/Eigenständigkeit



Die neuen Inhaber der Allchemet AG: (v.l.n.r.) Bruno Krummenacher, Beat Kurmann, Thom Krummenacher und Stephan Schmidt.

Les nouveaux propriétaires d'Allchemet AG (de gauche à droite): Bruno Krummenacher, Beat Kurmann, Thom Krummenacher et Stephan Schmidt.



Tim Craft – das Gesicht von technocraft. Mit über 25 Jahren Erfahrung entwickelt Tim mit seinem Team die beste Zusammenstellung von Werkzeugkoffern, Werkzeugkisten und Werkzeugwagen für Allchemet.

Tim Craft – le visage de technocraft. Fort de 25 ans d'expérience, Tim conçoit avec son équipe la meilleure gamme de coffres, de caisses et de chariots à outils qui soit pour Allchemet.

Autor/Auteur: Andreas Grünholz

Büsser als Präsident bestätigt

Die 21. ordentliche Generalversammlung der nexMart Schweiz AG wurde aufgrund der traktandierten Wahlen des Verwaltungsrates im physischen Format durchgeführt. Auf Einladung des Verwaltungsrates fand die diesjährige Generalversammlung im Hotel Radisson Blu in Luzern, statt. Die Aktionärinnen und Aktionäre haben alle Anträge des Verwaltungsrates einstimmig angenommen und mit der Genehmigung der Jahresrechnung 2024/2025 gleichzeitig auch den fünften Dividendenantrag durchgewunken. Nach der offiziellen Genehmigung einer Dividendenzahlung in der Höhe von 4 % des Nominalwertes wurde der ganze Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG erneut für eine weitere Amtsperiode von zwei Jahren bestätigt. Der seit 10 Jahren amtierende Verwaltungsratspräsident Stephan Büsser wurde so bereits zum sechsten Mal von Seiten der Aktionärinnen und Aktionäre in seinem präsidentialen Amt bestätigt.



«Im Rahmen einer offenen Diskussionskultur streben wir angesichts der geballten KI-Welle für die Unternehmen gezielt eine Steigerung der digitalen Branchensouveränität an. Eine frei zugängliche Branchenplattform mit starken digitalen Netzwerkeffekten bildet dabei unsere Erfolgsbasis, um den transformativen Leistungswillen in der ganzen Branche zu wecken. Und da das branchenspezifische Ökosystem der Zukunft mit kollektiven KI-Funktionalitäten und digitalen KI-Services ausgestattet ist, können unsere Unternehmen die KI-unterstützten Prozesse und Produktdaten für die Sicherung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit nutzen.», meinen stellvertretend für den ganzen Verwaltungsrat der nexMart Schweiz AG, Stephan Büsser, Präsident, links, und Christoph Rotermond, Delegierter, ganz rechts.

Die diesjährige Generalversammlung wurde am Freitag, 31. Oktober 2025 in Luzern durchgeführt, wobei sich die Aktionärinnen und Aktionäre aufgrund des Wahlgeschäftes physisch getroffen haben. Der Verwaltungsratspräsident, Stephan Büsser, konnte als Vorsitzender nach der ordentlichen formellen Konstituierung der Generalversammlung mit grosser Genugtuung feststellen, dass alle Anträge des Verwaltungsrates einstimmig angenommen wurden.

Die Aktionärinnen und Aktionäre genehmigten sodann den 40-seitigen informativen Geschäftsbericht 2024/2025, die Jahresrechnung und auch die Verwendung des Bilanzgewinnes in der vom Verwaltungsrat vorgeschlagenen Form, wobei zum fünften Mal die Genehmigung einer Dividende von 400.00 CHF pro Aktie beantragt wurde.

Dividende genehmigt

Mit der fünften Dividendenzahlung in der Höhe von 4 % des Nominalwertes eines Anteilscheines werden die Aktionärinnen und Aktionäre erneut am unternehmerischen Erfolg beteiligt. Der Bilanzgewinn 2024/2025 in der Höhe von CHF 205 746.87 wurde antragsgemäss verwendet: 15 000.00 CHF wurden den gesetzlichen Gewinnreserven zugeschlagen und nach Genehmigung der fünften Dividendenzahlung durch die Generalversammlung von 108 000.00 CHF wurden die verbleibenden CHF 82 746.87 auf die neue nexmart-Rechnung 2025/2026 vorgetragen. Der Verwaltungsrat bezeichnet die Möglichkeit einer konstanten Dividendenzahlung in relativ schwierigen Wirtschaftszeiten für die Aktionärinnen und Aktionäre der nexMart Schweiz AG als ein wichtiges «unternehmerisches Momentum», welches im Sinne der an-

gestrebten finanziellen Nachhaltigkeit in den kommenden Geschäftsperioden in Relation zum jeweils erzielten Geschäftserfolg aufrechterhalten werden soll.

Verwaltungsrat bestätigt

Die 17 anwesenden Aktionärinnen und Aktionäre der Generalversammlung 2025 haben dem langjährigen Führungsgremium der nexMart Schweiz AG mit der Bestätigungswahl erneut das ungebrochene Vertrauen ausgesprochen. Der fünfköpfige Verwaltungsrat wird demnach für eine weitere Amtsperiode von zwei Jahren, also bis Ende des Geschäftsjahres 2026/2027, die Geschäfte im strategischen wie exekutiven Sinne weiterführen. Der amtierende und wiedergewählte Verwaltungsratspräsident, Stephan Büsser, dankte denn auch nach der einstimmigen Bestätigungswahl den Aktionärinnen und Aktionären im Namen



«In schwierigen Zeiten konnten wir erneut ein solides Ergebnis erwirtschaften. Die vierprozentige Dividendenrendite dokumentiert dies und unterstreicht gleichzeitig die Zuversicht des Verwaltungsrates.», meint der für zwei Jahre wiedergewählte Verwaltungsratspräsident Stephan Büsser.



«Gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden konzentrieren wir uns auf eine Steigerung der digitalen Performance, in dem für unsere Branche neue Services unter Anwendung der Künstlichen Intelligenz entwickelt werden. Diese wichtigen Strategieschritte stärken das branchenspezifische Ökosystem und die damit verbundene digitale Wettbewerbsfähigkeit für die Marktakteure in der Schweiz.», ist Christoph Rotermund, Delegierter des Verwaltungsrates, überzeugt.

des ganzen Verwaltungsrats für das ausgesprochene Vertrauen.

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

Generalversammlung 2026

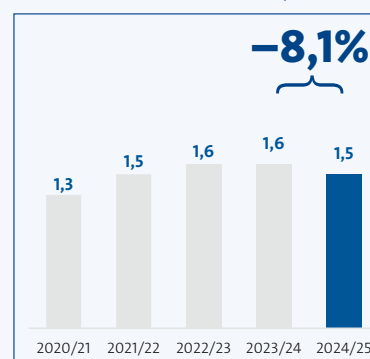
Die bereits 22. ordentliche Generalversammlung 2026 wird am Freitag, 30. Oktober 2026 voraussichtlich im virtuellen Format abgehalten.



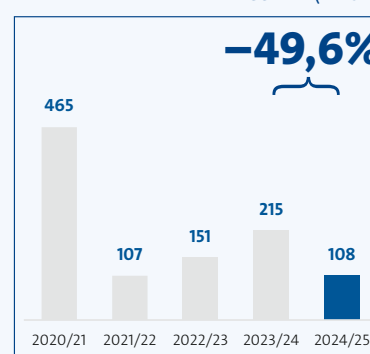
Der 21. Geschäftsbericht der nexMart Schweiz AG bietet auch in diesem Jahr spannende Ein- und Ausblicke in die E-Business-Welt von gestern und morgen.

Kennzahlen 2024/2025 der nexMart Schweiz AG

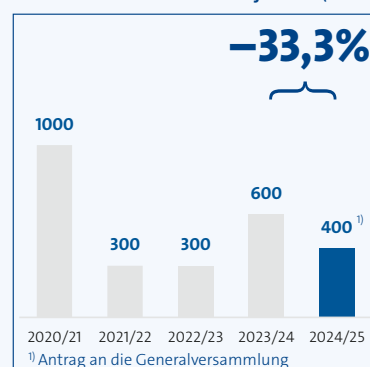
Umsatz (in Mio. CHF)



Gewinn (in TCHF)



Dividende je Aktie (in CHF)



¹⁾ Antrag an die Generalversammlung

CHRISTIAN FIECHTER ZUM NATIONALEN BILDUNGSTAG 2025

Wie wichtig sind Ausbildungspersonen in der dualen Berufsbildung?

Die Berufsbildnerinnen und Berufsbildner haben einen sehr grossen Einfluss auf den Ausbildungserfolg der Lernenden in einem Betrieb. In verschiedener Hinsicht beeinflussen sie den Verlauf der Ausbildung.

In erster Linie gehört die Vermittlung des Fachwissens zu den Aufgaben. Ausbildungsverantwortliche sollten also selber die Produktpalette (und deren Anwendungen) eines Unternehmens sehr gut kennen. Sie sollte auch die Fähigkeit besitzen, dieses Wissen verständlich, begeisternd und mit der notwendigen Geduld zu vermitteln.

Es darf nicht einfach eine Person für die Aufgabe delegiert werden, die das nicht kann oder nicht will. Dann ist es zudem wichtig, dass die ausgewählten Mitarbeitenden auch genügend Zeit für die Ausübung dieser Aufgabe bekommen. Es darf nicht einfach ein kleiner Nebenjob sein.

Nur mit der Auswahl der Ausbilderinnen und Ausbilder ist es nicht getan. Diese müssen sich selbst auch immer weiterentwickeln und weiterbilden. Der Umgang mit jungen Menschen ändert sich laufend. Mit Methoden wie vor 20 Jahren kann man die Jugendlichen

Die Beteiligung an diesem jährlichen Treffen ist jeweils erfreulich. Aber im Saal hätte es noch mehr Platz. Wir stellen fest, dass regelmässig die gleichen Firmen vertreten sind, was die Qualität der Veranstaltung unterstreicht. Andererseits zeigt es, dass es viele Betriebe in unseren Branchen gibt, die der Weiterbildung der Ausbildungspersonen nicht die notwendige Priorität schenken.



«Der jährlich stattfindende Nationale Bildungstag ist eine gute Plattform für Ausbilderinnen und Ausbilder, erhalten die Teilnehmenden doch die Gelegenheit neben der fachlichen Weiterbildung einen wertvollen Erfahrungsaustausch unter Berufskollegen zu pflegen»

Christian Fiechter,
Stiftungsratspräsident
der Förderstiftung polaris

Die Lernenden durchlaufen in der Lehrzeit eine der grössten Veränderungen im Leben. Es sind die körperlichen Entwicklungen in dieser Altersphase. Dazu kommen die vielen neuen Einflüsse, die auf die jungen Menschen einprasseln. Viele können oder wollen nicht mit den Eltern darüber sprechen. Hier spielen die Ausbilderinnen und Ausbilder eine wichtige Rolle. Sie sollten Verständnis aufbringen, sie mit Rat und Tat unterstützen, aber auch einmal ein Machtwort sprechen, wenn's in die falsche Richtung gehen sollte.

Sie sehen also, von der Ausbildungsperson wird viel erwartet. Deshalb ist die Auswahl der Person für diese Aufgabe sehr wichtig. Es müssen Mitarbeitende sein, die gerne mit jungen Menschen arbeiten.

nicht mehr begeistern. Dazu kommt auch, dass das Fachwissen immer auf den neuesten Stand gebracht werden muss. Es wäre peinlich, wenn die Lernenden nach den überbetrieblichen Kursen mehr wissen als die Ausbildungsperson. Dazu kommen auch die Veränderungen auf sozialer Ebene.

Ein Kanal für die Weiterbildung ist die Förderstiftung polaris. Am Nationalen Bildungstag werden immer aktuelle Themen rund um die Berufsbildung behandelt. Zudem ist es ein Tag, in dem Ausbilderinnen und Ausbilder unter sich die Gelegenheit haben, einen wertvollen Erfahrungsaustausch zu pflegen.

Denken sie daran, heute tauschen sich die Lernenden über die sozialen Medien in Windeseile aus. Wo macht man eine gute Lehre und wie ist der Umgang der Mitarbeitenden und vor allem wie gehen die Ausbildungspersonen mit den Lernenden um? Von diesem Austausch haben die Betriebe keine Kenntnisse. Sie merken es spätestens dann, wenn Sie für ausgeschriebene Lehrstellen keine Bewerberinnen und Bewerber finden.

Jetzt
informieren:



helvetia.ch/uhr

**Unsere Geschäftsversicherung
KMU: so zuverlässig, dass
sogar eine Schweizer Uhr
neidisch wird.**

einfach. klar. helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung



Rechtssicherheit im KMU-Alltag

Verträge sind die Grundlage jeder geschäftlichen Beziehung. Doch nicht immer ist Zeit oder Fachwissen vorhanden, um sie rechtlich einwandfrei zu erstellen oder zu prüfen. Die Geschäftsversicherung KMU von Helvetia bietet praktische Services rund um Verträge, Recht und Bonität.

KMU-Kundinnen und -Kunden erhalten mit dem Servicepaket Plus exklusiven Zugriff auf eine Online-Plattform mit aktuellen Vorlagen für Arbeits-, Miet-, Kauf- oder Beratungsverträge sowie Vollmachten oder Vereinbarungen. Bei rechtlichen Fragen können sie sich dreimal jährlich kostenlos telefonisch juristisch beraten lassen.

Sicher entscheiden – vor der Unterschrift

Kleingedrucktes enthält oft wichtige Details, kann aber rasch übersehen werden. KMU mit dem «Servicepaket» können zwei Verträge pro Jahr kostenlos juristisch prüfen lassen. So stellen sie sicher, dass ihre Verträge rechtlich solide sind und vermeiden spätere Streitigkeiten.

Ein neuer Auftrag klingt vielversprechend – doch wie steht es um die Zahlungsfähigkeit des Geschäftspartners? Eine Bonitätsprüfung kann vor langwierigen Mahnverfahren schützen und die Verhandlungsposition stärken. Im «Servicepaket Plus» sind fünf Bonitätsprüfungen durch eine renommierte Wirtschaftsauskunftei pro Jahr kostenlos.

Das Plus für Ihren geschäftlichen Erfolg

Mit der Geschäftsversicherung KMU von Helvetia stellen KMU ihren Versicherungsschutz aus bis zu acht verschiedenen Produkten ganz individuell zusammen und profitieren dabei von einem Kombirabatt. Das «Servicepaket Plus» ergänzt die Geschäftsversicherung um wertvolle Zusatzleistungen – für mehr Rechtssicherheit, weniger Risiko und mehr Vertrauen im Geschäftsalltag.

www.helvetia.ch/kmu

Sécurité juridique des PME au quotidien

Les contrats constituent la base de toute relation d'affaires. Mais le temps ou l'expertise nécessaire pour les établir ou les vérifier de manière irréprochable sur le plan juridique ne sont pas toujours disponibles. L'assurance commerce PME d'Helvetia offre des services pratiques en matière de contrats, de droit et de solvabilité.

Avec le Pack Service Plus, la clientèle PME bénéficie d'un accès exclusif à une plateforme en ligne avec des modèles actuels de contrat de travail, de location, de vente ou de conseil, ainsi que de procuration ou d'accord. Trois fois par an, cette clientèle peut obtenir des conseils juridiques gratuits par téléphone pour toute question en matière légale.

Décider en toute sécurité – avant de signer

Les petits caractères contiennent souvent des détails importants, mais ils peuvent vite passer inaperçus. Les PME disposant du «Pack Service» peuvent faire examiner juridiquement deux contrats par an gratuitement. Elles s'assurent ainsi que leurs contrats sont juridiquement solides et évitent les litiges ultérieurs.

Un nouveau mandat peut sembler prometteur, mais qu'en est-il de la solvabilité du partenaire commercial? Un contrôle de solvabilité peut éviter de longues procédures de relance et renforcer la position de négociation. Le «Pack Service Plus» comprend cinq contrôles de solvabilité gratuits par an effectués par une société de renseignements économiques renommée.

Le plus pour votre réussite commerciale

Avec l'assurance commerce PME d'Helvetia, les PME composent leur couverture d'assurance de manière entièrement individuelle à partir de huit produits différents et profitent d'un rabais combiné. Le «Pack Service Plus» complète l'assurance d'entreprise par de précieuses prestations complémentaires – pour plus de sécurité juridique, moins de risques et plus de confiance dans le quotidien professionnel.

www.helvetia.ch/kmu



Suva spart 124 Millionen Franken an Heilkosten ein

Im letzten Jahr zahlte die Suva 1,26 Milliarden Franken für medizinische und therapeutische Leistungen und überprüfte 2,7 Millionen Arzt- und Spitalrechnungen. 75 Prozent der Rechnungen wurden automatisch verarbeitet. 12,5 Prozent der Rechnungen wiesen Fehler oder Ungenauigkeiten auf und wurden zurückgewiesen. Dadurch konnten 124 Millionen Franken an Heilkosten eingespart werden. Dieser Betrag kommt den Suva-Versicherten in Form von tieferen Prämien zugute.

Dank einem aktiven Heilkostenmanagement hat die Suva die Kosten im Griff und schützt ihre Versicherten vor unberechtigten Kosten, ohne dabei die Qualität der Leistungen einzuschränken. Dies sowohl bei der medizinischen Versorgung wie auch bei Therapien und der Rehabilitation nach einem Unfall. Die wichtigste Massnahme dafür ist eine konsequente Rechnungskontrolle.

Vollständige Medieninformation auf der Website der Suva.

www.suva.ch



Foto: Suva

La Suva économise plus de 124 millions de francs de frais de traitement

L'année dernière, la Suva a versé 1,26 milliard de francs pour des prestations médicales et thérapeutiques et vérifié 2,7 millions de factures médicales et hospitalières. 12,5% des factures ont été refusées pour cause d'erreurs ou d'imprécisions, ce qui a permis d'économiser 124 millions de francs de frais de traitement.

Grâce à une gestion active des frais de traitement, la Suva maîtrise les coûts et protège les personnes assurées en évitant des dépenses injustifiées, sans compromettre la qualité des prestations, tant dans la prise en charge médicale que dans les traitements et la réadaptation après un accident. Le contrôle systématique des factures constitue la mesure la plus importante à cet effet.

Communiqué de presse complet sur le site de la Suva.

www.suva.ch



ambiente

**6.–10.2.2026
FRANKFURT / MAIN**

LIFE- STYLE COMPO- SITIONS

Aus Neugier auf Morgen: Der Bereich Dining deckt den Tisch mit der internationalsten und größten Auswahl von stilvollem Porzellan über innovative Küchenaccessoires und Storage-Lösungen bis hin zu richtungsweisenden HoReCa-Angeboten und Trends.

Dining – der globale Treffpunkt rund um Tisch, Küche und Haushalt.
ambiente.messefrankfurt.com/dining
info@ch.messefrankfurt.com
Tel. +41 44 503 94 00

messe frankfurt



Vom Prestige verleitet – warum die Berufslehre an Ansehen verliert

Mathias Binswanger ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der FHNW und Privatdozent an der Universität St. Gallen. In einem Interview mit der NZZ erklärte er, dass die Berufslehre in der Schweiz zunehmend an Ansehen verliert. Wir haben nachgefragt.

Un prestige trompeur: pourquoi l'apprentissage tombe en disgrâce

Mathias Binswanger est professeur d'économie politique à la FHNW et chargé de cours à l'Université de Saint-Gall. Dans une interview accordée à la NZZ, il a expliqué que l'apprentissage professionnel perd de plus en plus de son prestige en Suisse. Nous avons enquêté sur le sujet.



Prof. Dr. Mathias Binswanger

von Elea Werdenberg, HDW Berufsbildung

Herr Binswanger, wenn Jugendliche heute über ihre Zukunft nachdenken, welche Faktoren prägen aus Ihrer Sicht am meisten ihre Wahl zwischen Gymnasium, Berufslehre oder anderen Wegen?

Einerseits das Interesse bzw. die persönlichen Neigungen und Talente, wie es ja sein sollte. Entscheidend ist aber auch das Umfeld und die dort gehörten Meinungen. Wenn man etwa ständig hört, dass man eigentlich Matura machen sollte und die Lehre eine Ausbildung für die weniger Begabten ist, dann hat dies ebenfalls einen Einfluss.

Viele junge Menschen stehen unter Druck, sich zu früh für den «richtigen» Weg zu entscheiden. Was wäre aus Ihrer Sicht ein guter Ratsschlag an Jugendliche in dieser Situation?

Wer weiss schon im Alter von 14 oder 15, was der richtige Weg ist? Wichtig ist es herauszufinden, woran man Interesse hat und welche Art von Tätigkeit einem Freude bereitet. Und man sollte den Jugendlichen auch klarmachen, dass diese Wahl nicht endgültig ist. Man kann sich später in alle möglichen Richtungen weiterentwickeln.

Sie kritisieren, dass Schweizer Jugendliche Berufe mit wenig Prestige meiden – wie etwa den Ingenieur. Wie liesse sich das Ansehen von praktischen, technisch anspruchsvollen Berufen wieder stärken?

Den Jugendlichen muss klar werden, welche tollen Berufschancen mit technisch anspruchsvollen Lehren verbunden sind, da diese Fachkräfte stark gesucht sind. Zudem brauchen Jugendliche Perspektiven und Erfolgsbeispiele. Sie müssen die Karrierechancen sehen und auch die Möglichkeit, gut zu verdienen.

Sie sagen, die Berufslehre werde mehr und mehr als Ausbildung zweiter Klasse gesehen. Warum hat die Berufslehre an Wert verloren? Wie könnte man dieses Bild korrigieren?

Par Elea Werdenberg, formation professionnelle HDW

Monsieur Binswanger, lorsque les jeunes réfléchissent aujourd'hui à leur avenir, quels sont, selon vous, les facteurs qui influencent le plus leur choix entre le gymnase, l'apprentissage ou une autre voie?

D'une part, l'intérêt, c'est-à-dire les goûts et les talents personnels, comme il se doit. Mais l'environnement et les opinions qui y sont exprimées sont également déterminants. Entendre constamment dire qu'il faut passer la maturité et que l'apprentissage est une formation pour les moins doués a aussi un impact.

De nombreux jeunes sont poussés à choisir trop tôt la «bonne» voie. Selon vous, quel serait un bon conseil à donner aux jeunes dans cette situation?

Qui sait déjà, à 14 ou 15 ans, quelle est la bonne voie à suivre? Il est important de savoir ce qui nous intéresse et quel type d'activité nous plaît. Il faut également faire comprendre aux jeunes que ce choix n'est pas définitif. On peut ensuite évoluer dans toutes les directions possibles.

Vous critiquez le fait que les jeunes Suisses évitent les métiers peu prestigieux, comme celui d'ingénieur. Comment redorer le blason de métiers à caractère pratique et techniquement exigeants?

Les jeunes doivent prendre conscience des formidables opportunités professionnelles offertes par les apprentissages techniquement exigeants, car ces spécialistes sont très recherchés. De plus, les jeunes ont besoin de perspectives et d'exemples de réussite. Ils doivent entrevoir les opportunités de carrière et aussi la possibilité de bien gagner leur vie.

Vous dites que l'apprentissage est de plus en plus considéré comme une formation de deuxième classe. Pourquoi a-t-il perdu de sa valeur? Comment pourrait-on améliorer cette image?

Das ist eine Art Teufelskreis. Weil die Anforderungen in vielen Berufen ansteigen, glaubt man, höhere Qualifikationen für ausgeschriebene Stellen verlangen zu müssen. Dies führt dazu, dass sich die Berufschancen für Menschen mit einer Berufslehre verschlechtern. Also streben auch Jugendliche mit guten handwerklichen oder technischen Fähigkeiten eine akademische Ausbildung an. Dadurch wird es schwierig, weiterhin gute Lehrlinge zu finden. Darauf reagieren Unternehmen, indem sie höhere Qualifikationen verlangen, was dazu führt, dass noch mehr studieren und die Qualität der Lehrlinge noch weiter zurückgeht.

Wie hat sich die Einstellung junger Menschen zu Arbeit und Leistung in den letzten Jahren verändert?

Grundsätzlich hat sich die Leistungsbereitschaft junger Menschen nicht verändert. Aber Jugendliche werden heute über soziale Medien ständig mit angeblich erfolgreichen und populären Influencern, Models oder Jungunternehmern konfrontiert. Diese haben, ohne früh aufzustehen und sich die Finger schmutzig zu machen, unzählige Followers und scheinen auch noch ohne grosse Anstrengung ein aufregendes Leben zu führen und viel Geld zu verdienen. Da wird es dann schwierig, den Sinn des Lösens einer Euler-Gleichung zu vermitteln.

In einer Welt, in der künstliche Intelligenz und Automatisierung viele Tätigkeiten übernehmen: Welche Bedeutung werden praktische Fähigkeiten in Zukunft haben?

Praktische Fähigkeiten bleiben wichtig. Gerade auch den Umgang mit neuen Technologien und KI lernt man häufig besser «on the job» in einer Lehre als in einem Studium. Ein Roboter nützt wenig, wenn es nicht Fachkräfte gibt, die seine Funktionsweise verstehen und ihn richtig trainieren können.

Sie beschreiben einen Teufelskreis: Weil Unternehmen höhere Qualifikationen verlangen, verlieren Berufslehren an Attraktivität. Talente wandern ins Studium ab und die Qualität der Lehrlinge sinkt. Welche Wege sehen Sie, um diesen Kreislauf zu durchbrechen?

Man muss Lehrlingen ihren Berufsstolz zurückgeben. Eine Lehre sollte nicht als zweitklassige Ausbildung, sondern als einer Matura gleichwertig gelten. Hier sind auch die Unternehmen gefragt. Sie sollten sich überlegen, welche Qualifikationen sie bei Stellenausschreibungen verlangen.

Was würden Sie einem Jugendlichen/einer Jugendlichen, der/die gerade mitten im Prozess der beruflichen Orientierung steht, raten?

Finde heraus, was dich interessiert und was du gut kannst. Glückliche Menschen zeichnen sich fast immer auch dadurch aus, dass Sie Freude an ihrer Arbeit haben.

Erstveröffentlichung in Baseland Skills,

Ausgabe 2025/2026

Online unter: <https://www.berufsschau.ch/magazin/baseland-skills>

C'est une sorte de cercle vicieux. Comme les exigences augmentent dans de nombreux métiers, on pense qu'il faut exiger des qualifications plus élevées pour les postes vacants. Il en résulte une détérioration des perspectives professionnelles pour les personnes ayant réalisé un apprentissage. Les jeunes ayant de bonnes compétences manuelles ou techniques aspirent aussi à une formation universitaire. Il est donc difficile de continuer à trouver de bons apprentis et de bonnes apprenties. Les entreprises réagissent en exigeant des qualifications plus élevées, ce qui entraîne une augmentation du nombre d'étudiants et une baisse de la qualité des personnes apprenties.

Comment l'attitude des jeunes vis-à-vis du travail et de la performance a-t-elle évolué ces dernières années?

De manière générale, la motivation des jeunes n'a pas changé. Mais aujourd'hui, les jeunes sont constamment confrontés sur les réseaux sociaux à des influenceurs, à des mannequins ou à de jeunes entrepreneurs prétendument populaires et prospères. Ceux-ci ont d'innombrables followers sans se lever tôt pour se salir les mains et semblent mener une vie passionnante et gagner beaucoup d'argent sans faire beaucoup d'efforts. Il devient alors difficile de faire comprendre l'intérêt de résoudre une équation d'Euler.

Dans un monde où l'intelligence artificielle et l'automatisation prennent en charge de nombreuses tâches, quelle sera l'importance des compétences pratiques à l'avenir?

Les compétences pratiques restent importantes. L'utilisation des nouvelles technologies et de l'IA s'apprend souvent mieux «sur le tas» dans le cadre d'un apprentissage que dans un cursus scolaire. Un robot ne sert à rien s'il n'y a pas de personnel qualifié capable de comprendre son fonctionnement et de l'entraîner correctement.

Vous décrivez un cercle vicieux: comme les entreprises exigent des qualifications plus élevées, les apprentissages perdent en attractivité. Les talents se dirigent vers les études et la qualité des apprentis et apprenties diminue. Comment pensez-vous pouvoir rompre ce cercle vicieux?

Il faut redonner aux apprentis et apprenties leur fierté professionnelle. Un apprentissage ne doit pas être considéré comme une formation de deuxième classe, mais comme équivalent à une maturité. Les entreprises ont également un rôle à jouer à cet égard. Elles devraient réfléchir aux qualifications qu'elles exigent dans leurs offres d'emploi.

Quels conseils donneriez-vous à un/une jeune en plein processus d'orientation professionnelle?

Découvre ce qui t'intéresse et ce que tu sais bien faire. Les gens heureux se distinguent presque toujours par le fait qu'ils aiment leur travail.

Première publication dans Baseland Skills,

Édition 2025/2026

En ligne à l'adresse: <https://www.berufsschau.ch/magazin/baseland-skills>





Lehrabbrüche auf Rekordhöhe – was Betriebe dagegen tun können

Aktuelle Zahlen des Bundesamts für Statistik zeigen: Noch nie wurden in der Schweiz so viele Lehrverträge vorzeitig aufgelöst wie im Jahr 2023. Über ein Viertel der jungen Männer und fast ein Viertel der jungen Frauen, die ihre Ausbildung 2019 begonnen hatten, haben ihre Lehre vorzeitig beendet.

Un nombre record de ruptures d'apprentissage: comment les entreprises peuvent agir pour y remédier

Les chiffres actuels de l'Office fédéral de la statistique le montrent: jamais autant de contrats d'apprentissage n'ont été résiliés prématurément en Suisse qu'en 2023. Plus d'un quart des jeunes hommes et près d'un quart des jeunes femmes qui avaient commencé leur formation en 2019 ont mis fin prématurément à leur apprentissage.



Foto: CrispyPork, shutterstock.com

von Elea Werdenberg, HDW Berufsbildung

Besonders betroffen sind handwerkliche Berufe. Die Gründe dafür sind vielfältig – häufig genannt werden psychische Belastungen, schulische Schwierigkeiten und insbesondere eine falsche Berufswahl. In rund 90 Prozent der Fälle geht die Auflösung vom Lernenden selbst aus.

Was also können Ausbildungsbetriebe tun, um dieser Entwicklung entgegenzuwirken? Viele Ursachen für Lehrabbrüche – etwa gesellschaftliche Veränderungen oder persönliche Belastungen – lassen sich durch Betriebe nicht direkt beeinflussen. Umso wichtiger ist es, dort aktiv zu werden, wo der Gestaltungsspielraum tatsächlich besteht: bei der sorgfältigen Auswahl der Lernenden und in der täglichen Zusammenarbeit im Betrieb. Hier liegt unserer Einschätzung nach das grösste Potenzial, um präventiv zu wirken.

Gerade im Rekrutierungsprozess zeigt sich, wie viel frühzeitige Investition bewirken kann. Ein zentrales Instrument sind dabei Orientierungsschnupperlehren – also Schnupperlehren, die nicht im Rahmen eines konkreten Bewerbungsprozesses für eine Lehrstelle stattfinden, sondern der beruflichen Orientierung dienen.

Par Elea Werdenberg, formation professionnelle HDW

Les métiers manuels sont particulièrement touchés. Les raisons sont multiples: parmi les plus citées, le stress psychologique, les difficultés scolaires et surtout, un mauvais choix de carrière. Dans près de 90% des cas, la rupture du contrat est faite à la demande de la personne en apprentissage elle-même.

Que peuvent donc faire les entreprises formatrices pour contrer cette tendance? De nombreuses causes d'abandon de l'apprentissage, telles que les changements sociaux ou les difficultés personnelles, ne sont pas du ressort direct des entreprises. Il est donc d'autant plus important d'intervenir là où la marge de manœuvre est réelle: dans la sélection rigoureuse des apprentis et apprenties et dans la collaboration quotidienne au sein de l'entreprise. C'est là, selon nous, que réside le plus grand potentiel d'action préventive.

Le processus de recrutement montre à quel point un investissement précoce peut être efficace. Les stages d'orientation, qui n'ont pas lieu dans le cadre d'un processus de candidature concret pour une place d'apprentissage, mais qui servent à orienter professionnellement, constituent un outil essentiel à cet égard.



Für junge Menschen zählen ein gutes Teamklima, Respekt, ehrliche Kommunikation und das Gefühl, mitgestalten zu können weit stärker als reine Leistungsanreize oder das Gehalt.

Sie ermöglichen Jugendlichen, einen Beruf realistisch und ohne Entscheidungsdruck kennenzulernen. Es geht ums Ausprobieren, nicht ums Überzeugen – um ein ehrliches Bild vom Alltag und um die Chance, herauszufinden, ob der gewählte Weg wirklich zu den eigenen Interessen und Fähigkeiten passt. Gleichzeitig gewinnen auch die Betriebe wertvolle Eindrücke: Wer solche Gelegenheiten regelmässig anbietet, unterstützt nicht nur die Berufswahl, sondern senkt das Risiko von Fehlentscheiden – auf beiden Seiten.

Verantwortung übertragen

Ist die Lehre einmal gestartet, kommt es auf das betriebliche Umfeld an. Studien und Befragungen zeigen: Für junge Menschen zählen ein gutes Teamklima, Respekt, ehrliche Kommunikation und das Gefühl, mitgestalten zu können. Auch persönliche Entwicklungsmöglichkeiten, Gleichbehandlung und Sinnhaftigkeit im Beruf werden hoch gewichtet – weit stärker als reine Leistungsanreize oder das Gehalt.

Für Ausbildungsbetriebe bedeutet das: Lernende wollen nicht nur funktionieren, sie wollen dazugehören und wachsen. Wer ihnen Verantwortung überträgt, ihnen zuhört und ihre Perspektiven einbezieht, stärkt die Motivation und die Bindung ans Unternehmen. Genauso wichtig ist, dass es im Betrieb Bezugspersonen gibt, die da sind, wenn es schwierig wird – etwa bei Überforderung durch Schule, Beruf oder privatem Druck. Ein offenes Ohr, ehrliches Interesse und begleitende Unterstützung – im Rahmen des Möglichen – können entscheidend sein, um kritische Phasen zu überstehen.

Denn hinter jeder Vertragsauflösung steht mehr als eine Zahl. Für Jugendliche bedeutet sie oft einen Rückschlag und Verunsicherung in ihrer beruflichen Entwicklung. Für Betriebe ist sie gleichermassen belastend – wirtschaftlich, weil Zeit und Ressourcen verloren gehen, ein neuer Rekrutierungsprozess gestartet werden muss und Produktivität wegfällt.

Aber auch menschlich, denn Ausbildungsbetriebe investieren nicht nur in Kompetenzen, sondern auch in Beziehungen. Sie begleiten junge Menschen mit dem Ziel, sie erfolgreich zum Abschluss und vielleicht darüber hinaus als Mitarbeitende – zu führen. Lehrabbrüche lassen sich nicht gänzlich verhindern. Aber wer in Orientierung und Begleitung investiert, kann aktiv dazu beitragen, dass aus einem guten Start auch ein erfolgreicher Abschluss wird.

Erstveröffentlichung in Baselland Skills,

Ausgabe 2025/2026

Online unter: <https://www.berufsschau.ch/magazin/baselland-skills>



Pour les jeunes, c'est une bonne ambiance au sein de l'équipe, du respect, une communication honnête et le sentiment de pouvoir participer aux décisions sont bien plus importants que des incitations pécuniaires ou des salaires élevés.

Ils permettent aux jeunes de découvrir concrètement un métier sans se mettre la pression pour prendre une décision. L'objectif est d'expérimenter, pas de convaincre, d'avoir une image honnête du quotidien et d'avoir l'opportunité de découvrir si la voie choisie correspond vraiment à ses intérêts et à ses capacités. Les entreprises acquièrent en outre de précieuses expériences: celles qui proposent régulièrement de telles opportunités encouragent non seulement le choix d'un métier, mais réduisent également le risque que des mauvaises décisions ne soient prises, tant d'un côté que de l'autre.

Déléguer des responsabilités

Dès que l'apprentissage commencé, l'environnement professionnel devient très important. Des études et des enquêtes montrent que ce qui compte pour les jeunes, c'est une bonne ambiance au sein de l'équipe, du respect, une communication honnête et le sentiment de pouvoir participer aux décisions. Les possibilités de développement personnel, l'égalité de traitement et le sens donné au travail revêtent également une grande importance, beaucoup plus que les simples incitations à la performance ou le salaire.

Pour les entreprises formatrices, cela signifie que les apprentis et apprenties ne veulent pas seulement travailler, ils veulent s'intégrer et s'épanouir. Le fait de leur confier des responsabilités, de les écouter et de tenir compte de leurs perspectives renforce leur motivation et leur fidélité à l'entreprise. Il est tout aussi important qu'il y ait des personnes de référence dans l'entreprise qui soient là en cas de difficultés, par exemple en cas de pression scolaire, professionnelle ou privée. Une oreille attentive, un intérêt sincère et un soutien, dans la mesure du possible, peuvent s'avérer décisifs pour surmonter des périodes critiques. Car derrière chaque résiliation de contrat se cache plus qu'un simple chiffre. Pour les jeunes, elle est souvent synonyme d'échec et d'incertitude dans leur développement professionnel. Pour les entreprises, c'est également une grosse contrainte: d'abord sur le plan économique, car c'est une perte de temps et de ressources, il faut lancer un nouveau processus de recrutement et la société subit une perte de productivité.

Mais aussi sur le plan humain, car les entreprises formatrices investissent non seulement dans les compétences, mais aussi dans les relations. Elles accompagnent les jeunes dans le but de les mener jusqu'au diplôme, voire au-delà en tant que collaborateurs ou collaboratrices. Les ruptures d'apprentissage ne peuvent pas être totalement évitées. Mais en investissant dans l'orientation et l'accompagnement, il est possible de contribuer activement à ce qu'un bon départ aboutisse fin positive.

Première publication dans Baselland Skills,

Édition 2025/2026

En ligne à l'adresse: <https://www.berufsschau.ch/magazin/baselland-skills>



Wieder eine beachtliche Extraverzinsung im 2025!

Die PK Merlion – die BVG-Stiftung für die ganze Branche – hat ihre Hausaufgaben gemacht und überzeugt in allen Belangen.

Die angeschlossenen Unternehmen und damit alle Versicherten werden eine **Verzinsung von 4%** auf das individuelle Altersguthaben 2025 erhalten. *(Die gesetzliche Mindestverzinsung ist zurzeit 1,25%).*

Die erneut **beachtliche Verzinsung von 4% aller Altersguthaben** ist ein starkes Statement für die Altersvorsorge und ein echter Mehrwert für alle Verbandsmitglieder mit ihren Angestellten aus Industrie und Handel.

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

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme über unsere Website www.pk-merlion.ch oder direkt per Mail an: info@pk-merlion.ch

www.pk-merlion.ch

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

EXTRAVERZINSUNG!



De nouveau un rendement supplémentaire considérable en 2025!

La CP Merlion – la fondation LPP pour toute la branche – a fait ses devoirs et a convaincu dans tous les domaines.

Les entreprises affiliées, et donc tous les assurés, recevront **un taux d'intérêt de 4 %** sur leur avoir de vieillesse individuel 2025.
(Le taux d'intérêt min. légal est actuellement de 1,25 %).

Le rendement considérable de 4 % sur tous les avoirs de vieillesse est une déclaration forte pour la prévoyance retraite et une réelle valeur ajoutée pour tous les membres de l'association et leurs employés dans l'industrie et le commerce.

Profitez, en tant que membre de l'Association de l'offre moderne de la CP Merlion solidement établie et assurez aujourd'hui encore vos employés une grande portion de «rémunération supplémentaire»!

C'est avec plaisir que nous recevrons votre demande de contact via notre site web www.pk-merlion.ch/fr ou directement par mail: info@pk-merlion.ch

www.pk-merlion.ch

Caisse de pension Merlion
Madame Malgorzata Wylub
Seestrasse 6
Case postale
8027 Zürich
T +41 52 208 92 85
info@pk-merlion.ch

Berufliche Vorsorge: Der Mindestzinssatz bleibt bei 1,25%

Der Mindestzinssatz in der beruflichen Vorsorge bleibt auch im kommenden Jahr bei 1,25%. Dies hat der Bundesrat an der Sitzung vom 5. November 2025 beschlossen. Mit dem Mindestzinssatz wird bestimmt, zu wieviel Prozent das Vorsorgeguthaben der Versicherten im Obligatorium gemäss Bundesgesetz über die berufliche Vorsorge (BVG) mindestens verzinst werden muss.

Der Bundesrat muss die Höhe des Mindestzinssatzes mindestens alle zwei Jahre überprüfen. Entscheidend für die Höhe des Mindestzinssatzes sind gemäss Gesetz die Entwicklung der Rendite der Bundesobligationen sowie zusätzlich der Aktien, Anleihen und Liegenschaften. Nach dem Rückgang von 2022 hat sich die finanzielle Lage der Vorsorgeeinrichtungen inzwischen aufgrund der guten Renditen der letzten beiden Jahre und der leicht positiven Rendite dieses Jahres wieder auf einem guten Niveau stabilisiert. Eine Senkung des Mindestzinssatzes ist nicht angezeigt. Aufgrund der aktuell tiefen Zinsen der Bundesobligationen und der ökonomischen, handels- und geopolitischen Verwerfungen und den damit verbundenen Unsicherheiten ist jedoch auch eine Anhebung nicht gerechtfertigt.

Der Bundesrat hat deshalb entschieden, den aktuellen Satz von 1,25% beizubehalten. Auch die Eidgenössische Kommission für berufliche Vorsorge und die konsultierten Sozialpartner haben sich mehrheitlich für einen Satz von 1,25% ausgesprochen.

Prévoyance professionnelle: le taux d'intérêt minimal reste à 1,25%

L'an prochain, le taux d'intérêt minimal LPP, actuellement de 1,25%, sera maintenu. Le Conseil fédéral en a décidé ainsi lors de sa séance du 5 novembre 2025. Ce taux détermine l'intérêt minimal auquel doivent être rémunérés les avoirs de vieillesse du régime obligatoire conformément à la loi fédérale sur la prévoyance professionnelle (LPP).

Le Conseil fédéral doit examiner ce taux au moins tous les deux ans. Aux termes de la loi, l'élément déterminant pour la fixation du taux est l'évolution du rendement des obligations de la Confédération ainsi que, en complément, celui des actions, des obligations et de l'immobilier. Après le recul enregistré en 2022, la situation financière des institutions de prévoyance s'est stabilisée à un niveau réjouissant cette année grâce aux bons rendements des deux dernières années et au rendement légèrement positif de l'année en cours. Dans ces circonstances, un abaissement du taux d'intérêt minimal n'est pas indiqué. Étant donné la faiblesse des taux d'intérêt actuels des obligations de la Confédération, mais aussi en raison des tensions économiques, commerciales et géopolitiques, et des incertitudes qu'elles induisent, un relèvement ne semble pas non plus approprié.

Après considération de ces différents éléments, le Conseil fédéral a pris la décision de conserver le taux d'intérêt minimal actuel de 1,25%. La Commission fédérale de la prévoyance professionnelle ainsi que la plupart des partenaires sociaux consultés se sont prononcés en faveur d'un taux de 1,25%.

Hier könnte IHRE Anzeige stehen.

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



Vielen Dank an unsere Inserenten.

KI und TWINT verändern den Schweizer E-Commerce

643 Onlineshops aus der Schweiz und Europa geben in der jährlichen Befragung Einblick in Trends, Herausforderungen und Zahlungsgewohnheiten im E-Commerce. Die neuesten Resultate zur Anwendung von KI liegen vor. Die Studie unter der Leitung von Prof. Dr. Darius Zumstein von der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW, zeigt unter anderem die hohe Dynamik und Geschwindigkeit der aktuellen KI-Entwicklungen.

Die zum achten Mal durchgeführte Onlinehändlerbefragung der Hochschule für Wirtschaft FHNW verdeutlicht den schnellen Einzug von künstlicher Intelligenz (KI) im Schweizer und europäischen E-Commerce.

Von der Texterstellung über Bildgenerierung bis hin zu SEO und Marketingoptimierung nutzen Händler zunehmend KI-Tools wie ChatGPT und Gemini. Gleichzeitig stellt die hohe Geschwindigkeit der Entwicklung der Tools alle Beteiligten vor Herausforderungen – von fehlendem Know-how bis zu Fragen zur Datensicherheit.

Hohe Beteiligung aus der Schweiz und dem europäischen Ausland

An der diesjährigen Erhebung beteiligten sich 643 Onlineshops aus den Bereichen Business-to-Consumer (B2C, 91 %), Business-to-Business (B2B, 49 %) und Hersteller-Shops (9 %). 581 Teilnehmende stammen aus der Schweiz, ergänzt durch 27 aus Österreich, 20 aus Deutschland und 15 aus weiteren europäischen Ländern.

KI im E-Commerce: Einsatzbereich wächst rasant

Fast alle befragten Händler nutzen KI für Texterstellung und Übersetzungen.

- 2/3 der Shops generieren Produktbeschreibungen per KI.
- Fast die Hälfte erstellt Produktbilder mithilfe von KI.
- Der Einsatz in SEO, Marketingkampagnen, Programmierung und Analytics nimmt stark zu.
- Chatbots hingegen werden noch zögerlich eingesetzt – bei einem Viertel sind sie in Planung oder im Test.

Dank KI erzielen viele Händler Zeit- und Kosteneinsparungen, steigern die Prozess- und Marketingeffizienz und verbessern ihr Google-Ranking. ChatGPT (OpenAI) ist mit 85 % Relevanz das wichtigste Large Language Model (LLM) im E-Commerce. Dahinter folgen Google Gemini (32 %), Microsoft Copilot (28 %) und Perplexity.ai (20 %).

Herausforderungen bei KI-Implementierung

Neun von zehn Händlern berichten über Schwierigkeiten bei der Integration von KI – vor allem aufgrund von Zeitmangel, sich damit zu befassen, fehlendem Fachwissen, begrenztem Budget und unklarer Auswahl der dafür geeigneten Tools. Datensicherheit und Datenschutz bleiben zentrale Themen (75 % der Befragten sehen hier mittlere bis grosse Herausforderungen). Weitere Problemfelder sind hohe Systemkosten sowie KI-Fehler (sogenannte «Halluzinationen»).

Sorgenbarometer im Onlinehandel

Die grössten Sorgen der Händler gelten dem:

- Markt: verschärfter Wettbewerb, Preisdruck
- Marketing: sinkende Budgets, steigende Kosten
- Personal: Fachkräftemangel, fehlendes Know-how
- Betrug, Cyberangriffe und Internetkriminalität nehmen deutlich zu.

TWINT erstmals Nummer 1 im Online-Payment

TWINT ist 2025 neben den Kreditkarten erstmals das meistgenutzte Zahlungsmittel im Schweizer Onlinehandel. Bei den Payment Service Providern führen Payrex, Saferpay (Worldline), PostFinance Payment und Wallee. Im Bereich «Buy Now, Pay Later» bleiben TWINT (30 Tage), CembraPay, Klarna und die MF Group an der Spitze.

Die Studie zeigt eindeutig: KI-Technologien verändern den Onlinehandel fundamental – bieten Chancen zur Effizienzsteigerung, stellen Händler aber auch vor technische, organisatorische und rechtliche Hürden. Gleichzeitig verschiebt sich das Zahlungsverhalten der Kundschaft in Richtung mobiler, lokaler Lösungen.

Auszug aus dem Management-Summary:

Bei der Entwicklung der verschiedenen Verkaufskanäle im Omnichannel-Management zeigte sich, dass die Vielfalt, Anzahl und Umsätze digitaler Marktplätze und Plattformen im B2C und B2B weiterwachsen.

Bei den Onlinehändlern dominiert in der Schweiz der Marktplatz Galaxus, gefolgt von ricardo.ch, Amazon und tutti.ch.

Kaum ein befragter Onlinehändler plant, über die Plattform TEMU oder TikTok Shop, die E-Commerce-Funktion der chinesischen Social-Media-Plattform, zu verkaufen.

Die Studie kann kostenlos von der Website der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW heruntergeladen werden.

<https://go.fhnw.ch/knSk8D>



Alles an seinem Platz

Stahlwille bietet Abzieher-Werkzeuge jetzt in praxisgerechten Sets an, die optimal aufeinander abgestimmt und sofort einsatzbereit sind. Jedes Set kombiniert hochwertige Abzieher mit dem passenden Zubehör, übersichtlich angeordnet und sicher verstaut in einer robusten L-BOXX.

Durchdachte Sets für jede Anwendung

Die Abzieher-Sortimente von Stahlwille decken ein breites Einsatzspektrum ab – vom Aussen- und Innenabziehen über Trennvorrichtungen bis hin zu Komplettssets für den professionellen Werkstatteinsatz. Je nach Anforderung stehen unterschiedliche Zusammenstellungen zur Verfügung, die den Bedarf von Instandhaltung, Service oder Produktion gezielt abdecken.

Mobilität und Ordnung mit der L-BOXX

In der L-BOXX werden vier Varianten angeboten – drei Innenauszieher-Sets mit sechs, neun sowie zwölf Teilen und ein Trennvorrichtungssortiment, jeweils mit dem passenden Zubehör. Die Box aus schlag- und stossfestem ABS-Kunststoff schützt die Werkzeuge zuverlässig und sorgt gleichzeitig für perfekte Ordnung. Dank des integrierten Klicksystems lassen sich mehrere Boxen sekundenschnell verbinden und trennen. Mit einer Deckelbelastung von bis zu 85 Kilogramm ist die L-BOXX zudem vielseitig im Arbeitsalltag einsetzbar.

Struktur und Schutz durch TCS-Matten

Für Sicherheit und Übersicht in der L-BOXX sorgt das Stahlwille Tool Control System (TCS). Die passgenau gefertigten TCS-Matten fixieren jedes Werkzeug an seinem Platz und verhindern Beschädigungen oder Verluste. Die klare Struktur erleichtert die Kontrolle über Vollständigkeit und Einsatzbereitschaft – ein entscheidender Vorteil im industriellen Alltag und überall dort, wo Effizienz und Präzision gefordert sind.

Made in Germany – Präzision und Langlebigkeit

Alle Abzieher-Werkzeuge von Stahlwille werden in Deutschland entwickelt und gefertigt. Das Prädikat «Made in Germany» steht hier für höchste Fertigungsqualität, präzise Verarbeitung und lange Lebensdauer – Eigenschaften, auf die sich professionelle Anwender in Handwerk und Industrie verlassen können.

www.stahlwille.com,
www.premiumtools.ag



Chaque chose à sa place

Stahlwille propose désormais des kits d'outils de dévissage pratiques, parfaitement adaptés les uns aux autres et prêts à l'emploi. Chaque kit combine des outils de dévissage de haute qualité avec les accessoires correspondants, rangés de manière claire et sécurisée dans une L-BOXX robuste.

Des kits bien pensés pour toutes les applications

Les gammes d'outils de dévissage de Stahlwille couvrent un large éventail d'applications, du dévissage extérieur et intérieur aux dispositifs de séparation, en passant par des kits complets pour l'atelier professionnel. Selon les besoins, différents kits satisfaisant aux attentes spécifiques des services de maintenance, de réparation ou de production sont disponibles.

Mobilité et ordre avec la L-BOXX

La L-BOXX propose quatre variantes: trois kits d'outils de dévissage intérieur avec six, neuf ou douze pièces, ainsi qu'un kit de dispositifs de séparation avec les accessoires correspondants. La boîte en plastique ABS résistant aux chocs protège les outils de manière fiable et assure un ordre parfait. Grâce au système de verrouillage par clic, plusieurs boîtes peuvent être assemblées et séparées en quelques secondes. La L-BOXX peut supporter jusqu'à 85 kg sur son couvercle et est donc très polyvalente dans le quotidien au travail.

Structure et protection grâce aux tapis TCS

La sécurité et la clarté dans la L-BOXX sont assurées par le système de contrôle d'outils de Stahlwille (tool control system, TCS). Les tapis TCS, fabriqués sur mesure, fixent chaque outil à sa place et empêchent les dommages ou les pertes. La structure claire permet de contrôler facilement la disponibilité et l'état des outils, un avantage décisif dans le quotidien industriel et partout où l'efficacité et la précision sont requises.

Made in Germany – précision et longévité

Tous les outils de dévissage de Stahlwille sont développés et fabriqués en Allemagne. Le label «Made in Germany» est ici synonyme de qualité de fabrication optimale, de finition soignée et de longue durée de vie – des caractéristiques sur lesquelles les professionnels de l'artisanat et de l'industrie peuvent compter.

www.stahlwille.com,
www.premiumtools.ag

Überstände bündig fräsen

Welches Resultat Handmaschinen liefern sollen, die Massivholzkanten bündig fräsen, muss vor dem Maschinenkauf klar sein. Es gibt wichtige Unterschiede bei der Qualität der Oberflächen und der zusätzlichen Einsatzmöglichkeiten. Die Schreinerzeitung zeigt in ihrer Ausgabe vom 9. Oktober 2025 die wichtigsten Unterschiede auf.



Zur «MFKC 700 EB-Basic» von Festool gibt es ein Zubehörset für das Bündigfräsen von Massivholzkanten.

Wenn Kanten nicht einfach mit der Kantenanleimmaschine angefahren und bearbeitet werden können, braucht es eine geeignete Maschine, um die Überstände zur Plattenfläche bündig zu machen. Gerade dickere Massivholzkanten können eine Herausforderung darstellen. Gewünscht ist meistens eine Handmaschine, da die entsprechende Einstellung an der Kehlmaschine mit Aufwand verbunden ist.

Längs oder quer zur Faserrichtung

Kantenfräsen, wie sie beispielsweise beim Abfräsen von HPL-Kanten* verwendet werden, haben bei dickerem Material – auch wenn längere Fräser eingesetzt werden – das Problem, dass die Auflage auf der Plattenfläche zu klein wird und nicht mehr ruhig aufliegt.

Leichte Schaukelbewegungen beim Fräsen führen zu Dellen und Hobelschlägen, obwohl die Schnittrichtung in Laufrichtung des Holzes durchaus ideal wäre. Im Angebot der Handmaschinenhersteller finden sich zwei Haupttypen von Massivholz-Kantenfräsen.

Typ 1 verfügt über eine kleine Hobelwelle, welche die Kante in Laufrichtung des Holzes hobelt.

Typ 2 hat eine parallel zur Auflagefläche liegende Frässcheibe, die mit ihrem kreisenden Schnitt quer zum Faserverlauf arbeitet. Beide Typen verfügen über sehr gute Feinnivellierungen der jeweiligen Fräshöhe zur Auflagefläche.

Erweiterte Möglichkeiten

Da die Kantenfräse für Dünnkanten in ihrer Arbeitsweise schon mal gar nicht so schlecht wäre, bietet die Festool Schweiz AG aus Dietikon (ZH), beispielsweise zu ihrem Modell «MFKC 700 EB-Basic» das Zubehör-Set «ZS-MFK 700» an. Das Set führt laut Hersteller alles für die Kantenbearbeitung in einem System. Dazu gehört ein Spezialtisch für Massivholzkanten bis 15 mm Breite, für Schichtstoff- und für Kunststoffkanten. Möglich ist eine horizontale oder vertikale Bearbeitung mit verschiedenen Anlaufmöglichkeiten, was auch das Fräsen von Falzen zulässt. Durch die universelle Schnittstelle bei der «MFK»-Baureihe können netz- und akkubetriebene Maschinen von Festool angeschlossen werden.

*HPL = High Pressure Laminate (Hochdrucklaminat) [Anmerkung der Redaktion].



Die Kantenfräse von Festool kann mit dem Set «ZS-MFK 700» sowohl horizontal als auch vertikal eingesetzt werden.

►► ... FORTSETZUNG

Neben dem Maschinenkörper hobeln

Wie eine Handhobelmachine fühlt sich der «Bündighobel CE53S» von Virutex aus dem Angebot von Revotool in Uetendorf (BE) an. Die Auflageplatte verläuft über die ganze Maschinenlänge und -breite. Sie lässt sich mittels Drehknauf am vorderen Ende in der Höhe einstellen. Mit ihren 6,4 kg Maschinengewicht liegt sie recht ruhig auf der Werkstückplatte. Die 55 mm lange Hobelwelle ist am vorderen Maschinenende auf der linken Seite neben dem Antrieb positioniert und hat direkt darüber einen breiten Griff für die linke Hand. Mit einem Seitenanschlag lässt sich zudem die zu hobelnde Breite exakt auf die Kantenbreite einstellen, sodass nicht in die Plattenfläche gehobelt werden kann.

Durch die Neigung der Motoreinheit in Richtung Hauptauflageplatte und die daraus resultierenden Handstellungen liegen auch die 5,4 kg des «Bündighobels 25MG001» satt auf der Werkstückplatte. Das Gerät wird von der Maschinenbau Grisse mann GmbH im Kufstein (A) hergestellt. Die Firma verwendet für ihre Spezialitäten Motoren von Fein.

Der «Bündighobel» verfügt über einen konischen Fräskopf, der mit vierfach nutzbaren Wendemessern bestückt ist. Die kleine Auflagefläche auf der anderen Seite des Fräskopfes garantiert die saubere Auflage beim Bündigfräsen von Ast- oder Harzgallenflicken.

Kreisförmig fräsen

Nach einer ganz anderen Grundphilosophie wurden Handmaschinen mit Frässcheiben entwickelt. Diese verfügen auf der Scheibenfläche sowie der Kante über Wendemesser. Damit ist eine kreisförmige Fräsung auf der Werkstückfläche möglich, wobei vorstehendes Material stirnseitig, rechtwinklig abgefräst wird.

Grisse mann führt mit dem «Universal-Planhobel 22MG001» ein solches Gerät. Hinter der Frässcheibe am Kopfende der Maschine folgt über fast die ganze Motorlänge eine Auflagefläche. Auf ihr liegt das ganze Gewicht, auch das der Hände. Ein Verkanten nach vorne ist somit kaum möglich. Trotzdem kann eine Massivholzkante an einer Dekorplatte nicht bündig gemacht werden, da die Scheibe die Plattenfläche zerkratzen würde.

Das Maschinenkonzept erlaubt Arbeiten, die mit einer Hobelwelle nicht möglich sind. Das Maschinengehäuse ist am Kopfende aller dieser Maschinen mit der Frässcheibe bündig, wodurch bis auf null in einen Falz gefräst

Beim Bündighobel «Virutex CE53S» befindet sich der Hobelkopf neben der Maschine unter dem eckigen Griff.



Bild: Virutex

Die grosse Auflagefläche mit dem Maschinengewicht darauf erlaubt ein sicheres, ruhiges Hobeln.



Bild: Virutex

Die etwas zur Seite gekippte Maschine des «Bündighobels» von Grisse mann bringt mehr Gewicht auf die Hauptauflageplatte.



Bild: Grisse mann

Die Wendeschneidmesser des konischen Hobelkopfes sind einfach zu wechseln und garantieren niedrige Kosten.



Bild: Grisse mann

Die Frässcheibe liegt vor der grossen Auflagefläche des «Universal-Planhobels» von Grisse mann.

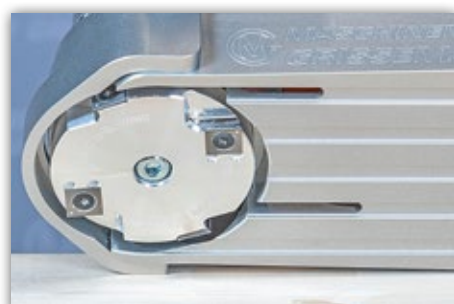


Bild: Grisse mann

Bild: Grisse mann



Durch den aufklappbaren Frontschutz kann der «Universal- Planhobel» von Grisse mann vielseitig eingesetzt werden.

Bild: Mafell



Die «Akku-Planfräse PF 80-18» von Mafell verfügt über einen hochklappbaren Frontschutz, ...

Bild: Mafell



... während die kabelgeführte Planfräse «PF 80» von Mafell einen aufgeschraubten Schutz aufweist.

Bild: Metabo



Metabo verkauft seine «LF 850 S» als Lackfräse, da die Frässcheibe problemlos alte Lackflächen entfernt.

Bild: Andreas Brinkmann



Mit der Lackfräse von Metabo können mit offener Frässcheibe auch Rückstände im Falzbereich entfernt werden.

werden kann. Der hochklappbare Frässhut des «Universal-Planhobels» bietet unmittelbaren vertikalen Freiraum bei der Fräsarbeit.

Auch die Höhe der Frässcheibe nutzen

Die Mafell AG aus dem deutschen Oberndorf am Neckar bietet zwei leicht unterschiedliche Modelle an. Die «Akku-Planfräse PF 80-18» hat ebenfalls einen hochklappbaren Frässhut, dessen Form so gewählt wurde, dass er geöffnet nicht vorsteht.

Die netzgebundene «Planfräse PF 80» hat einen aufgeschraubten Frässhut und darüber sogar einen Abstandsbügel, damit man nicht aus Versehen in eine stehende Fläche fräsen kann. Werden diese abgenommen, schliesst das Gehäuse bis in die Seitenbereiche mit der Frässcheibe bündig ab. Die Planfräse wird auch gerne von Restauratoren im Zimmerhandwerk verwendet. Mit ihr werden schnell und präzise Holzbalken für Abplattungen und Längsverbindungen bearbeitet.

Diese Maschinen wurden auch beim Wiederaufbau des Vierungsturms der Kathedrale Notre-Dame von Paris eingesetzt, wodurch die zahlreichen französischen Keilverschlüsse einfacher zu fertigen waren.

Bearbeitung alter Lackoberflächen

Bei der «LF 850 S» von Metabo kann die Frässcheibe im Plus- wie auch im Minusbereich zur Auflageplatte verstellt werden, wodurch es möglich ist, beispielsweise alte Lackoberflächen abzufräsen. Die Maschine wird daher auch als Lackfräse angeboten.

Das kastenförmige Kopfstück mit seinen geraden Anschlagflächen hat zudem drei hochklappbare Verschlussplatten für die Falzbearbeitung.

Quelle: Schreinerzeitung, 9. Oktober 2025

Autor: Andreas Brinkmann

www.festool.ch

www.grisse mann.co.at

www.mafell.ch

www.metabo.ch

www.revotool.com

www.wegoma-virutex.de

Selektiver Vertrieb: Mehrwert für den beratenden Fachhandel – Milwaukee setzt auf enge Partnerschaft

Stefan Schütz, Geschäftsführer der Techtronic Industries Central Europe GmbH, erklärt, warum das Partnerkonzept mit klaren Regeln den qualifizierten Fachhandel stärkt. – Auf dem Jahreskongress des «Club 55 – Business Experts for Marketing & Sales» wurde Stefan Schütz mit dem «Special Award 2025» geehrt. Die Jury würdigte damit ein selektives Vertriebskonzept, das inzwischen als Erfolgsmodell für die Marke Milwaukee gilt. Klare Partnerstrukturen, Sicherung von Beratungs- und Servicequalität und konsequente Fachhandelsunterstützung stehen im Mittelpunkt. Marko Schucht, Chefredakteur bei 'miDIREKT', einer Fachzeitschrift aus Deutschland, hat mit Schütz über die Hintergründe und die Erfahrungen der vergangenen eineinhalb Jahre gesprochen.

Une distribution sélective: valeur ajoutée pour le commerce spécialisé avec conseil, Milwaukee mise sur un partenariat étroit

Stefan Schütz, directeur de Techtronic Industries Central Europe GmbH, explique pourquoi le concept de partenariat assorti de règles claires renforce le commerce spécialisé qualifié. Lors du congrès annuel du «Club 55 – Business Experts for Marketing & Sales», Stefan Schütz a reçu le «Special Award 2025». Le jury a ainsi récompensé un concept de distribution sélective qui est désormais considéré comme un modèle de réussite pour la marque Milwaukee. Des structures de partenariat claires, la garantie de la qualité du conseil et du service, ainsi qu'un soutien systématique aux revendeurs spécialisés, sont au cœur de ce concept. Marko Schucht, rédacteur en chef de miDIREKT, une revue spécialisée allemande, s'est entretenu avec Stefan Schütz sur le contexte et les expériences acquises au cours de ces 18 derniers mois.



Stefan Schütz,
Geschäftsführer der Techtronic Industries Central
Europe GmbH, Hilden (DE)

Directeur de Techtronic Industries Central Europe
GmbH, Hilden (DE)

Welche Gründe waren ausschlaggebend für die Einführung des Partnerkonzepts mit selektivem Vertrieb?

«Wir entwickeln Lösungen für Profis – keine Produkte für den schnellen Abverkauf über Klickzahlen. Diese Lösungen sind erklärungsbedürftig und brauchen Beratung. Dafür brauchen wir Fachhändler, die ihre Zielgruppen kennen und bereit sind, aktiv in die Vermarktung zu investieren. Nur so bekommt der Endanwender den Service, den er bei einer Premiummarke erwarten darf. Gleichzeitig hat sich das Handelsumfeld radikal verändert. Online-Marktplätze und Unterbelieferungen gefährden Beratungsqualität und fördern Trittbrettfahrer. Deshalb haben wir ein robustes, selektives System aufgesetzt – und zwar europaweit. Das schützt die Händler, die sich engagieren, und fordert von allen, die daran teilhaben wollen, sich an einheitliche Qualitätsstandards zu halten.»

Quels éléments ont été décisifs quant à la mise en place du concept de partenariat avec distribution sélective?

«Nous développons des solutions pour les professionnels, et non des produits destinés à des ventes rapides basées sur le nombre de clics. Ces solutions nécessitent des explications et des conseils. Nous avons ainsi besoin de revendeurs spécialisés qui connaissent leurs groupes cibles et sont prêts à investir activement dans la commercialisation. C'est le seul moyen pour l'utilisateur final d'obtenir le service qu'il est en droit d'attendre d'une marque haut de gamme. L'environnement commercial a en outre radicalement changé. Les places de marché en ligne et les sous-traitances compromettent la qualité du conseil et encouragent les comportements opportunistes. C'est pourquoi nous avons mis en place un système fiable et sélectif à l'échelle européenne. Ce dernier protège les revendeurs impliqués et exige de toutes les personnes qui souhaitent y participer de respecter des normes de qualité homogènes.»

Welche Elemente beinhaltet das Konzept konkret?

«Kern ist ein verbindlicher Qualitätsrahmen. Wir definieren, was ein autorisierter Partner leisten muss – und unterstützen ihn dabei. Dazu gehören Sortimentsvorschläge, Trainings, gezielte Marketingaktivitäten und unsere Job Site Solution-Teams (JSS), die direkt auf Baustellen präsent sind, mit den Anwendern arbeiten und so Nachfrage nach Milwaukee-Lösungen erzeugen. Wenn ein Dachdeckerbetrieb z. B. unsere neuen PSA-Produkte (Persönliche Schutzausrüstung) testet und direkt Feedback gibt, entsteht eine Nachfrage, die der Fachhändler sofort nutzen kann. Gleichzeitig schliessen wir Handelsformen aus, die diese Standards nicht erfüllen. Damit stellen wir sicher, dass Beratung und Fachkompetenz belohnt werden und nicht der schnelle Klick im Netz.»

Ist das Vertriebskonzept zeitgemäss und lassen sich damit Wachstumsziele erreichen?

«Dazu ein klares Ja. Das Konzept ist in ganz Europa installiert. Für den Fachhandel bedeutet das: Planungssicherheit und ein leistungsorientiertes Wettbewerbsumfeld. Für unsere Anwender heisst das: Sie wissen, wo sie kompetente Beratung bekommen. Das ist die Basis für nachhaltiges Wachstum. Ein konkretes Beispiel: Wir haben mit grossem Erfolg komplett neue Warengruppen wie unser Outdoor-Power-Equipment (OPE) oder Persönliche Schutzausrüstung (PSA) in den Fachhandel eingeführt. Durch unsere Struktur profitieren im Vertrieb gezielt die Partner, die bereit sind, sich auch in diesen Segmenten zu engagieren.»

Wie wird das Konzept vom Handel angenommen?

«Die grosse Mehrheit sieht die Vorteile klar und profitiert davon. Ja, die Einführung war aufwendig, die Verträge sind umfangreich. Aber das war nötig, um sowohl das Vertriebssystem als auch unsere Partner rechtlich abzusichern. Einige Händler haben sich entschieden, nicht Teil des Programms zu werden. Das ist bedauerlich, wir respektieren jedoch die freie Entscheidung jedes Marktteilnehmers. Uns geht es nicht um Masse, sondern um Qualität. Wir sehen, dass Partner, die unser Konzept aktiv nutzen, sich neue Kundengruppen erschliessen können – etwa durch gemeinsame Endkunden-Events mit unserem JSS-Team oder durch die Platzierung neuer Warengruppen wie PSA. Denn unser Aussendienst und die JSS-Teams sorgen nicht nur dafür, dass Händler gut

Quels sont les éléments concrets de ce concept?

«Il s'agit essentiellement d'un cadre de qualité contraignant. Nous définissons ce qu'un partenaire agréé doit faire et nous l'aidons dans sa démarche. Cela comprend des suggestions d'assortiments, des formations et des activités de marketing ciblées. Nos équipes Job Site Solution (JSS), directement présentes sur les chantiers, travaillent en outre avec les utilisateurs et génèrent ainsi une demande pour les solutions Milwaukee. Par exemple, lorsqu'une entreprise dédiée aux travaux de toiture teste nos nouveaux produits EPI (équipements de protection individuelle) et donne un feed-back direct, cela génère une demande que le revendeur spécialisé peut immédiatement exploiter. Nous excluons également les formes de négoce qui ne répondent pas à ces normes. Nous veillons ainsi à ce que les conseils et l'expertise soient récompensés, et non le clic rapide sur Internet.»

Ce concept de distribution est-il opportun et permet-il d'atteindre des objectifs de croissance?

«Oui, sans le moindre doute. Le concept est implanté dans toute l'Europe. Pour le commerce spécialisé, cela se traduit par la sécurité de planification et un environnement concurrentiel axé sur les performances. Le bénéfice pour nos utilisateurs est qu'ils savent où obtenir des conseils compétents, ce qui est la base d'une croissance durable. Un exemple concret: Nous avons introduit avec un énorme succès dans le commerce spécialisé de tout nouveaux groupes de marchandises, tels que nos équipements pour extérieurs ou nos équipements de protection individuelle (EPI). Notre structure permet aux partenaires de vente désireux de s'engager également dans ces segments de bénéficier concrètement d'un avantage commercial.»

Comment le concept est-il perçu par les revendeurs?

«La grande majorité en voit clairement les avantages et en profite. Oui, la mise en place a été fastidieuse, les contrats sont volumineux. Mais cela était nécessaire pour protéger juridiquement tant le système de distribution que nos partenaires. Certains revendeurs ont décidé de ne pas participer au programme. Nous le regrettons, mais nous respectons la liberté de décision de chaque protagoniste du marché. Ce n'est pas la quantité qui nous importe, mais la qualité. Nous constatons que les partenaires qui utilisent activement notre concept peuvent conquérir de

nouveaux groupes de clients, par exemple en organisant avec nos équipes JSS des événements destinés aux clients finaux, ou en plaçant de nouveaux groupes de produits comme les EPI. En effet, notre service commercial et les équipes JSS veillent non seulement à ce que les distributeurs soient bien approvisionnés, mais génèrent aussi une demande directe



Milwaukee: Ganzheitliche Lösungen, die konsequent an den Erfordernissen von Handwerk und Industrie ausgerichtet sind.

Milwaukee: des solutions globales qui répondent systématiquement aux exigences de l'artisanat et de l'industrie.

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

versorgt werden, sondern erzeugen Nachfrage direkt bei Endanwendern. Das stärkt die Markenwahrnehmung im Markt und führt zu einer nachhaltig höheren Durchdringung in relevanten Zielsegmenten.»

Welche Vorteile haben autorisierte Händler?

«Ganz einfach: Wir liefern Milwaukee-Produkte ausschliesslich an autorisierte Fachhändler, die unsere objektiven Qualitätsanforderungen erfüllen. Damit stellen wir sicher, dass Endkunden fachgerechte Beratung und Service erhalten. Dazu kommt unser dreistufiges Konzept – vom Händler über den Partner bis zum Heavy Duty Center-Partner. Jeder entscheidet, wie weit er einsteigen will. Mit dem Status steigen auch Support und Konditionen. Wer sich voll engagiert, profitiert am meisten: gemeinsame Marktbearbeitung, Neukundengewinnung, Events, Online-Support. Wer Milwaukee führt, spielt in einem Umfeld, in dem Qualität und Fachkompetenz zählen. Wer dagegen nur auf schnelle, beratungsfreie Verkäufe setzt, passt nicht zu uns – und empfindet das Konzept dann natürlich als Nachteil. Autorisierte Händler profitieren zudem von einer stärkeren Markenbindung und klarer Differenzierung durch ständige Innovation bei Produkten und Services. Regelmässige Neuheiten schaffen Chancen, sich vom Wettbewerb abzuheben und Kunden dauerhaft zu binden. Auch beim Sortiment und Einkauf ergeben sich Effizienzvorteile: Das breite, professionelle Milwaukee-Portfolio reduziert den Verwaltungsaufwand – ein zentraler Partner statt vieler einzelner Lieferanten.»

Welche Ansprüche stellen Sie an Ihre Partner?

«Der wichtigste Punkt ist der Zugang zu den von uns fokussierten Zielgruppen. Nur wer wirklich in den Märkten der Handwerker, Installateure oder Bau- und Gartenprofis unterwegs ist, kann unsere Lösungen sinnvoll platzieren. Dazu gehört die Bereitschaft, in Schulungen zu investieren und ein Sortiment zu führen, das den professionellen Anwender umfassend informiert und überzeugt. Wir erwarten aktives Engagement – keine blosser Leistung. Wer das ernst nimmt, bekommt von uns maximale Unterstützung, sei es durch Trainings, unser JSS-Team oder gemeinsame Vertriebsaktionen.»

auprès des utilisateurs finaux. La notoriété de la marque s'en trouve renforcée sur le marché et cela entraîne une pénétration durablement plus élevée dans les segments cibles pertinents.»

De quels avantages bénéficient les revendeurs agréés?

«C'est très simple: nous fournissons les produits Milwaukee uniquement aux revendeurs agréés qui répondent à nos exigences de qualité objectives. Nous nous assurons ainsi que les clients finaux reçoivent des conseils et un service professionnels. À cela s'ajoute notre concept à trois niveaux: du revendeur au partenaire du Heavy Duty Center, en passant par le partenaire. Chaque personne décide du niveau d'engagement qu'elle souhaite atteindre. Un statut plus élevé s'accompagne d'un meilleur soutien et de conditions plus avantageuses. Les personnes qui s'engagent pleinement en tirent le plus grand profit: prospection commune du marché, acquisition de nouveaux clients, événements, assistance en ligne. Celles qui commercialisent Milwaukee évoluent dans un environnement où la qualité et la compétence professionnelle comptent. En revanche, celles qui misent uniquement sur des ventes rapides et sans conseils ne nous correspondent pas et considèrent naturellement ce concept comme un désavantage. Les revendeurs agréés bénéficient en outre d'une plus grande fidélité à la marque et se distinguent clairement grâce à des innovations constantes en matière de produits et de services. Des nouveautés régulières permettent de se démarquer de la concurrence et de fidéliser durablement la clientèle. Des gains d'efficacité sont également réalisés en termes d'assortiment et d'achats: le vaste portefeuille professionnel de Milwaukee réduit la charge administrative en proposant un partenaire central plutôt qu'un grand nombre de fournisseurs individuels.»

Quelles sont vos exigences vis-à-vis de vos partenaires?

«Le point le plus important est l'accès aux groupes cibles sur lesquels nous nous concentrons. Seuls ceux qui sont réellement actifs sur les marchés des artisans, des installateurs ou des professionnels de la construction et du jardinage peuvent commercialiser efficacement nos solutions. Ils doivent avoir envie de s'investir dans des formations et de proposer un assortiment qui informe et convainc pleinement les utilisateurs professionnels. Nous attendons un engagement actif, pas un simple référencement. Ceux qui prennent ces conditions au sérieux recevront de notre part un soutien maximal, que ce soit via des formations, nos équipes JSS ou des campagnes commerciales communes.»



Fachhändler, die sich aktiv engagieren, erhalten maximale Unterstützung, sei es durch Trainings, durch das JSS-Team oder gemeinsame Vertriebsaktionen.

Les revendeurs spécialisés qui s'engagent activement bénéficient d'un soutien maximal, que ce soit via des formations, les équipes JSS ou des actions commerciales communes.

Zeigen sich schon Erfolge?

«Ja, und zwar deutlich. Unser Wachstum läuft entgegen dem Markttrend – und das mit unserem Fokus auf die autorisierten Verkaufsstellen unserer Fachhändler. Wir überprüfen die Einhaltung der vertraglich vereinbarten Qualitätskriterien mit den uns legal zur Verfügung stehenden Mitteln und stellen sicher, dass nur autorisierte Partner beliefert werden. Das ist aufwendig, aber notwendig. Wir investieren hier bewusst in unsere autorisierten Partner und in die Zukunft des Fachhandels. Die Partner, die die gemeinsam vereinbarten Qualitäts- und Serviceanforderungen umsetzen, können die Vorteile des Programms in vollem Umfang nutzen.»

Welche Herausforderungen gab es bei der Umsetzung?

«Zum einen mussten wir das Prinzip «Leistung gegen Gegenleistung» sauber umsetzen. Das heisst: keine Strafen, sondern Belohnungen für Engagement. Zum anderen war der Fokus auf den kompetenten, stationären und Online-Fachhändler ein harter Einschnitt. Zahlreiche Händler mussten Online-Aktivitäten auf bestimmten Drittplattformen beenden. Wir können beispielsweise nur gegen Querlieferungen an nicht autorisierte Händler vorgehen, wollen und dürfen aber keinen Einfluss auf die Preisgestaltung unserer Händler nehmen. Daher haben wir mit dem Vertrag klare Leitplanken und Sanktionsmöglichkeiten. Das schafft für unsere autorisierten Fachhandelspartner faire Chancen in einem leistungsorientierten Wettbewerbsumfeld. Die grösste Herausforderung war, alle Warengruppen gleich konsequent einzubinden – also nicht nur Powertools, sondern auch Sortiment wie OPE oder PSA. Das erfordert vom Händler ein klares Bekenntnis zur Marke Milwaukee. Das Online-Business ist erstmals stärkster Vertriebskanal im Segment Powertools.»

Wie sehen Sie generell die Zukunft des Fachhandels?

«Der Fachhandel hat die besten Karten – wenn er seine Stärken ausspielt. Kein anderer Kanal kann das leisten, was ein aktiver Fachhändler stationär und online leistet: Bedarf wecken, Kunden aktiv ansprechen, Beratung auf hohem Niveau, Lagerverfügbarkeit, die Möglichkeit zum Anfassen und Testen. Dazu eine kluge Online-Strategie. Wir sind überzeugt: Wer so arbeitet, hat gegenüber reinen Online-Formaten klare Vorteile. Genau dafür bauen wir unsere Unterstützung aus. Wer beide Welten verbindet, bleibt wettbewerbsfähig. Wichtig ist, dass der Handel seine Rolle neu definiert. Die Zeiten, in denen man abwartete, bis ein Kunde ins Geschäft kam, sind vorbei. Erfolgreich ist, wer offensiv in den Markt geht.»

Ihr Fazit nach rund 1,5 Jahren?

«Der Aufwand ist hoch – aber der Weg ist richtig. Wir bieten konkrete Antworten auf die grössten Herausforderungen des Fachhandels: aktiver Vertrieb, voller Fokus auf den kompetenten Fachhandel, Schutz vor Grauvertrieben, operative Unterstützung und die Chance, neue Märkte zu erschliessen. Kurz: Wer Milwaukee-Partner ist, hat ein System im Rücken, das ihn stärkt, nicht schwächt.»

www.milwaukeetool.ch

Quelle: miDIREKT, Ausgabe 44/25 vom 30.10.2025

Verlag: markt intern Verlag GmbH

Autor: Marko Schucht

Les résultats sont-ils déjà visibles?

«Oui, très clairement. Notre croissance va à l'encontre de la tendance du marché, et ce, car nous nous concentrons sur les points de vente agréés de nos revendeurs spécialisés. Nous vérifions le respect des critères de qualité convenus contractuellement avec les moyens légaux à notre disposition et nous veillons à ce que seuls les partenaires autorisés soient approvisionnés. C'est une démarche fastidieuse, mais nécessaire. Nous investissons délibérément dans nos partenaires agréés et dans l'avenir du commerce spécialisé. Les partenaires qui mettent en œuvre les exigences de qualité et de service convenues mutuellement peuvent profiter pleinement des avantages du programme.»

Quels ont été les défis lors de la mise en œuvre?

«D'une part, nous avons dû appliquer rigoureusement le principe de la «prestation contre contrepartie». En d'autres termes: pas de sanctions, mais des récompenses pour l'engagement. D'autre part, l'accent mis sur les revendeurs spécialisés compétents, physiques et en ligne, a constitué un changement radical. De nombreux revendeurs ont dû cesser leurs activités en ligne sur certaines plateformes tierces. Nous ne pouvons par exemple agir que contre les livraisons croisées à des revendeurs non agréés, mais nous ne voulons ni ne devons pas influencer la politique tarifaire de nos revendeurs. C'est pourquoi le contrat nous offre des lignes directrices claires et des possibilités de sanctions. Cela crée des chances équitables pour nos revendeurs spécialisés agréés dans un environnement concurrentiel axé sur la performance. Le plus grand défi a été d'intégrer tous les groupes de produits de manière cohérente, c'est-à-dire non seulement les outils électriques, mais aussi les gammes telles que les équipements pour extérieurs ou les EPI. Cela exige du revendeur un engagement clair envers la marque Milwaukee. Le commerce en ligne est pour la première fois le canal de distribution le plus important dans le segment des outils électriques.»

De manière générale, comment envisagez-vous l'avenir du commerce spécialisé?

«Le commerce spécialisé a toutes les cartes en main, à condition de jouer ses atouts. Aucun autre canal ne peut offrir ce qu'un revendeur spécialisé actif propose en magasin et en ligne: susciter le besoin, s'adresser activement aux clients, fournir des conseils de haut niveau, garantir la disponibilité des stocks, offrir la possibilité de toucher et de tester les produits. Une stratégie en ligne intelligente s'ajoute à cela. Nous en sommes convaincus: les personnes qui travaillent de cette manière bénéficient d'avantages évidents par rapport aux formats purement en ligne. C'est précisément pour cela que nous renforçons notre soutien. Unir les deux mondes permet de rester compétitifs. Il est important que le commerce redéfinisse son rôle. L'époque où l'on attendait qu'un client entre dans le magasin est révolue. Les personnes qui réussissent sont celles qui abordent le marché de manière offensive.»

Quel est votre bilan après environ un an et demi?

«La charge de travail est élevée, mais nous sommes sur la bonne voie. Nous apportons des réponses concrètes aux principaux défis du commerce spécialisé: distribution active, concentration totale sur le commerce spécialisé compétent, protection contre le commerce parallèle, soutien opérationnel et opportunité de conquérir de nouveaux marchés. En bref: les partenaires de Milwaukee bénéficient d'un système qui les renforce, il ne les affaiblit pas.»

www.milwaukeetool.ch



Schlagschrauber für Profis

Metabo bringt mit dem neuen SSW 18 LTX 550 BL einen Schlagschrauber für anspruchsvolle Profis auf den Markt, der mit einem leistungsstarken Brushless-Motor 550 Nm liefert. Der Automatic Power Shift (APS) Modus schützt zuverlässig vor dem Überdrehen beim Verschrauben und verhindert das Herunterfallen von Schrauben/Muttern beim Lösen. Mit zwölf Drehzahl-/Drehmomentstufen eignet sich die Maschine für eine breite Palette von Anwendungen. Alle 18-Volt-Akkus des Cordless Alliance Systems (CAS) sind kompatibel.

Mehr Leistung, mehr Präzision

Der neue Schlagschrauber liefert ein deutlich höheres Drehmoment als sein Vorgänger mit 400 Nm und das trotz einer reduzierten Bauform des Maschinenkopfes. Das Getriebegehäuse aus Druckguss-Aluminium ist kompakt, stossfest und korrosionsfrei. Die Automatic Power Shift-Funktion sorgt dafür, dass die Maschine nach dem ersten Anschlag stoppt, und verhindert somit das Überdrehen der Schraube. Beim Lösen im APS-Modus reduziert der Schrauber die Drehzahl, sobald die Mutter angelöst ist. Herunterfallende Schrauben oder Muttern werden dadurch vermieden, Abläufe werden schneller und die Prozesssicherheit steigt.

Effizienz mit starkem Drehmoment

Der Metabo-Brushless-Motor nutzt den Akkustrom effizient, liefert lange volle Kraft und ist nahezu wartungsfrei. Alle 18-V-CAS-Akkus sind kompatibel – von LiPOWER Akkus mit 4 Ah bis zu LiHDX-Akkus mit 8 Ah Kapazität. Trotzdem ist es bei Schlagschraubern empfehlenswert, einen Akku zu wählen, der viel Strom liefert. Dafür sind der 5,5 LiHD oder der 8,0 LiHDX die beste Wahl.

Der SSW 18 LTX 550 BL bietet bei gleichzeitig geringem Gewicht das höchste Drehmoment seiner Klasse bei Metabo, das mit zwölf Drehzahl- und Drehmomentstufen fein dosierbar ist. Die Maschine lässt sich problemlos mit einer Hand bedienen. Der Sprengring ermöglicht zugleich eine sichere Fixierung, aber auch einen schnellen Wechsel der Stecknuss, welche zusätzlich über die Sicherungsbohrung fixiert werden kann. Der Sicherungsstift hält die Nuss auch bei starker Belastung und in allen Arbeitspositionen zuverlässig fest.

www.metabo.ch

Perceuse-visseuse à percussion pour professionnels

Avec la nouvelle SSW 18 LTX 550 BL, Metabo lance sur le marché une perceuse-visseuse à percussion pour professionnels exigeants, qui délivre 550 Nm de couple grâce à son puissant moteur sans balais. Le mode Automatic Power Shift (APS) protège efficacement contre le serrage excessif lors du vissage et empêche les vis/écrous de tomber lors du desserrage. Avec ses douze niveaux de vitesse/couple, la machine est adaptée à une large gamme d'applications. Toutes les batteries 18 V du Cordless Alliance System (CAS) sont compatibles.

Plus de puissance, plus de précision

La nouvelle perceuse-visseuse à percussion délivre un couple nettement plus élevé que son prédécesseur, à savoir 400 Nm, et ce malgré une réduction de la taille du corps de la machine. Le boîtier de transmission en aluminium moulé sous pression est compact, et résistant aux chocs et à la corrosion. La fonction Automatic Power Shift (APS) fait en sorte que la machine s'arrête après le premier coup, empêchant ainsi le serrage excessif de la vis. Lors du desserrage en mode APS, la perceuse-visseuse réduit la vitesse de rotation dès que la vis est desserrée, ce qui évite la chute des vis/écrous, accélère les opérations et augmente la sécurité des processus.

Efficacité et couple élevé

Le moteur sans balais Metabo utilise l'énergie de la batterie de manière efficace, délivre une puissance maximale pendant longtemps et est pratiquement exempt d'entretien. Toutes les batteries 18 V CAS sont compatibles, des batteries LiPOWER de 4 Ah aux batteries LiHDX de 8 Ah de capacité. Il est toutefois recommandé d'utiliser une batterie délivrant beaucoup de courant pour les perceuses-visseuses à percussion. Les batteries 5,5 LiHD ou 8,0 LiHDX sont ici les plus adaptées.

La SSW 18 LTX 550 BL est à la fois légère et capable de délivrer le couple le plus élevé de sa catégorie chez Metabo, et ce avec douze niveaux de vitesse/couple réglables finement. Le circlip permet à la fois une fixation sûre et un changement rapide de l'embout de vissage, qui peut en outre être fixé à l'aide du trou de sécurité. La goupille de sécurité maintient la douille fermement en place même en cas de forte sollicitation et dans toutes les positions de travail.

www.metabo.ch



Neuer Akku-Exzenterschleifer aus der EXPERT-Linie

Bosch erweitert seine Top-Leistungsklasse um den neuen Akku-Exzenterschleifer EXPERT EXEX18V-150-5, der für höchste Abtragsraten und beste Oberflächenqualität entwickelt wurde.

Akku-Exzenterschleifer mit hoher Exzentrizität und grossem Schleifteller

Der neue Akku-Exzenterschleifer ermöglicht Profis einen signifikant schnelleren Arbeitsfortschritt und zusätzlichen Effizienzschub. Der Kern dieser Leistung ist die Exzentrizität von 5 mm in Kombination mit einem 150-Millimeter-Schleifteller und konstanter Leistungsabgabe unter Last.

Ergonomisches Design trifft auf erstklassige Staubkontrolle

Das ergonomische Design des Akku-Exzenterschleifers ermöglicht eine bequeme Ein- oder Zweihandbedienung. Besonders bei längeren Arbeitseinsätzen ist die Möglichkeit eines Positionswechsels von Vorteil. Die ausgewogene und niedrige Bauweise mit dem Griff nah am Werkstück führt zur optimalen Kontrolle in allen Arbeitspositionen, was zum einen die Ergebnisqualität steigert und zum anderen den Arbeitskomfort erhöht.

Der Multi-Loch-Schleifteller mit innovativen Venturi-Luftkanälen, einer effizienten Staubbox mit HEPA-Filter und integriertem Adapter für die Click & Clean-Schnittstelle, stellt die erstklassige Staubkontrolle sicher. Diese reduziert die Gefahren durch Stäube für den Verwender, schützt das Werkstück vor Kratzern durch feine Staubpartikel und verlängert zudem die Lebensdauer des Schleifblatts.

Der neue Exzenterschleifer ist dank seines benutzerfreundlichen Bedienfelds einfach und intuitiv zu handhaben. Es bietet eine fünfstufige Geschwindigkeitseinstellung, die das präzise Anpassen an das jeweilige Material und die jeweilige Anwendung ermöglicht. Ein übersichtliches LED-Display zeigt zudem den aktuellen Akkuladestand an, sodass der Anwender stets über die verbleibende Laufzeit informiert ist und Arbeitsunterbrechungen auf ein Minimum reduzieren kann.

Das neue Modell ist das ideale Gerät zum Abschleifen von Holz, Farbe und Lack und ist zudem perfekt geeignet für den Zwischen- und Feinschliff von Oberflächen.

Der neue EXPERT-Akku-Exzenterschleifer ist ab Januar 2026 erhältlich.

www.bosch-professional.com

Nouvelle ponceuse excentrique sans fil de la gamme EXPERT

Bosch ajoute à sa gamme hautes performances la nouvelle ponceuse excentrique sans fil EXPERT EXEX18V-150-5, conçue pour des taux d'enlèvement de matière et des finitions de surface optimaux.

Ponceuse excentrique sans fil à grande excentricité et grand plateau de ponçage

La nouvelle ponceuse excentrique sans fil permet aux professionnels d'accélérer considérablement leur travail et d'augmenter leur efficacité. Le cœur de cette performance réside dans l'excentricité de 5 mm combinée à un plateau de ponçage de 150 mm et à une puissance constante sous charge.

Design ergonomique et contrôle de la poussière de premier ordre

Le design ergonomique de la ponceuse excentrique sans fil permet une utilisation à une ou deux mains, ce qui est particulièrement utile lors de longues périodes de travail. La conception équilibrée et la faible hauteur de l'appareil, avec la poignée placée près de la pièce à travailler, assurent un contrôle optimal dans toutes les positions de travail, ce qui améliore la qualité du résultat et le confort.

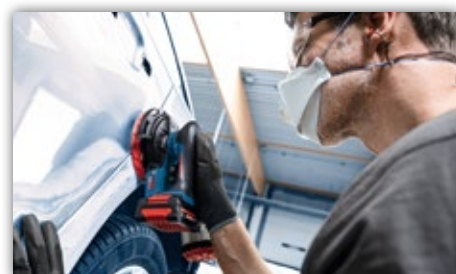
Le plateau de ponçage à trous multiples doté de canaux d'air Venturi innovants, une boîte à poussière efficace avec filtre HEPA et un adaptateur intégré pour l'interface Click & Clean garantit un contrôle de la poussière de premier ordre, ce qui réduit les risques liés à la poussière pour l'utilisateur, protège la pièce à travailler contre les rayures causées par les fines particules de poussière et prolonge la durée de vie du disque.

La nouvelle ponceuse excentrique s'utilise facilement et intuitivement grâce à sa commande conviviale. Elle dispose d'un réglage de vitesse à cinq niveaux permettant d'adapter précisément la vitesse à la matière et à l'application. Un écran LED clair affiche également le niveau de charge de la batterie, permettant à l'utilisateur de connaître la durée de fonctionnement restante et de réduire au minimum les interruptions de travail.

Le nouveau modèle est idéal pour poncer le bois, la peinture et le vernis et convient parfaitement pour le ponçage intermédiaire et fin de surfaces.

La nouvelle ponceuse excentrique sans fil EXPERT sera disponible à partir de janvier 2026.

www.bosch-professional.com





Digitales Rollbandmass mit Laser-Entfernungsmesser

Mit dem METEC kombiniert SOLA erstmals ein digitales 5-Meter-Rollbandmass mit einem Laser-Entfernungsmesser.

Digitales Rollbandmass für kurze Distanzen

Das Rollbandmass zeigt den Messwert in Echtzeit auf dem beleuchteten LCD-Display an. Die Mess-toleranz liegt hier bei $\pm 1,5$ mm. Neben einfachen Längenmessungen sind auch Flächen- und Volumenberechnungen möglich. Die gewünschte Einheit lässt sich bequem über das Display wählen.

Die Skala auf dem Band ist sowohl in Millimeter als auch in Inch angegeben. Eine permanente Bandbremse sorgt für kontrolliertes Handling und verhindert ein Zurückschnellen des Bands. Der Messbezugspunkt kann je nach Bedarf an der Vorder- oder Hinterkante des Geräts gewählt werden.

Laser-Entfernungsmesser für grosse Reichweiten

Der integrierte Laser-Entfernungsmesser eignet sich für Messungen bis zu 20 Meter. Mit einer Genauigkeit von $\pm 2,0$ mm liefert er präzise Ergebnisse. Neben einfachen Längenmessungen sind auch Flächen, Volumen und indirekte Distanzen per Pythagoras-Funktion möglich. Auch hier kann der Messbezugspunkt vorne oder hinten am Gerät gewählt werden.

Messwerte digital erfassen und übertragen

Der METEC überträgt Messdaten kabellos per Bluetooth – entweder in die kostenlose SOLA Measures App auf dem Smartphone oder über den SOLA Data Connector an PC-Programme. Mit der App lassen sich Messwerte direkt in Fotos einfügen: Foto aufnehmen, Länge einzeichnen, messen – der Wert erscheint automatisch im Bild. Alle Daten können gespeichert, weiterverarbeitet oder geteilt werden.

Komfortabel und robust im Einsatz

Das beleuchtete Mehrzeilen-Display garantiert gute Lesbarkeit, auch bei schlechten Lichtverhältnissen. Bis zu 50 Messwerte lassen sich im Speicher ablegen, die Bedienung erfolgt über intuitiv angeordnete Tasten – schnell und effizient.

Das ergonomische Softgrip-Gehäuse liegt sicher in der Hand und schützt das Gerät dank Gummierung vor Stößen. Mit Schutzart IP54 ist der METEC zudem staub- und spritzwassergeschützt. Betrieben mit zwei AAA-Batterien erreicht er eine Laufzeit von bis zu sechs Stunden.

www.sola.at

SOLA Measures App:
Messwerte kabellos übertragen,
direkt in Fotos einfügen und speichern.



Mètre ruban numérique avec télémètre laser

Le METEC de SOLA est le premier mètre ruban numérique à combiner un mètre ruban de cinq mètres avec un télémètre laser.

Mètre ruban numérique pour les courtes distances

Le mètre ruban affiche la valeur mesurée en temps réel sur l'écran LCD rétroéclairé. La marge de tolérance est ici de $\pm 1,5$ mm. Outre les mesures de longueur simples, il est également possible de calculer des surfaces et des volumes. L'unité souhaitée peut être sélectionnée facilement sur l'écran.

Le mètre ruban est gradué en millimètres et en pouces. Une butée de bande permanente permet de manipuler le mètre ruban de manière contrôlée et empêche la bande de se rétracter. Le point de référence de mesure peut être sélectionné à l'avant ou à l'arrière de l'appareil selon les besoins.

Télémètre laser pour les longues distances

Le télémètre laser intégré permet de mesurer jusqu'à 20 mètres. Avec une exactitude à $\pm 2,0$ mm près, il fournit des résultats précis. Outre les mesures de longueur simples, il est également possible de calculer des surfaces, des volumes et des distances indirectes via la fonction Pythagore. Le point de référence de mesure peut également être sélectionné à l'avant ou à l'arrière de l'appareil.

Enregistrement et transmission numériques des valeurs mesurées

Le METEC transmet les données de mesure sans fil via Bluetooth, soit vers l'application gratuite SOLA Measures sur smartphone, soit vers des programmes PC via le logiciel SOLA Data Connector. L'application permet d'intégrer les valeurs mesurées directement dans des photos: prendre une photo, tracer la longueur, mesurer – le résultat apparaît automatiquement sur l'image. Toutes les données peuvent être enregistrées, traitées ou partagées.

Confortable et robuste à l'emploi

L'écran rétroéclairé à plusieurs lignes garantit une bonne lisibilité, même dans des conditions d'éclairage défavorables. Jusqu'à 50 valeurs de mesure peuvent être enregistrées dans la mémoire et l'appareil est contrôlé via des touches intuitives, de manière rapide et efficace.

Le boîtier ergonomique Softgrip tient bien en main et protège l'appareil des chocs grâce à la protection en caoutchouc. Le METEC est également étanche à la poussière et aux éclaboussures d'eau avec son indice de protection IP54. Fonctionnant avec deux piles AAA, il offre une autonomie pouvant atteindre six heures.

www.sola.at



Application SOLA Measures:
transmission sans fil des valeurs mesurées,
intégration directe dans des photos
et enregistrement.

RIDGID stellt seine neue Akku-Rohrreinigungsmaschine vor

Die neueste Ergänzung zum aktuellen Sortiment und die erste akkubetriebene Rohrreinigungsmaschine im RIDGID Rohrreinigungsangebot. Die K-46 SinkSnake bieten dem Anwender eine vielseitige Reinigungskraft, verbunden mit der kabellosen Freiheit und einem benutzerfreundlichen Design.

Der K-46 reinigt Rohrleitungen von 20 bis 76 mm Durchmesser, bis zu einer Länge von 15,2 m. Sie beseitigt hartnäckige Blockaden in Abflussrohren von Waschbecken, Badewannen sowie Urinalen und weist im Einsatz bei engen Bögen oder Siphons eine verbesserte Führung im Rohr vor.

Angetrieben von der RIDGID 18-V-Akkuplatzform bietet die Maschine eine kabellose Freiheit und die Möglichkeit ungebundener Einsätze für die Laufzeit des täglichen professionellen Bedarfs.

Das benutzerfreundliche Design ermöglicht mit dem 360° drehbaren Vorschub ein komfortables Schieben und Zurückziehen der Spirale. Die Verriegelungsfunktion verbessert die Handhabung der Spirale und die geschlossene Trommel schützt vor versehentlichen Beschädigungen oder Verletzungen. Durch die integrierte LED wird der Arbeitsbereich beleuchtet und der Standfuss trägt das Gewicht der Maschine in üblichen Arbeitsumgebungen, um die Ermüdung des Benutzers zu minimieren.

Für die neue K-46 SinkSnake führt der Hersteller ein umfangreiches Sortiment an Spiralen und Werkzeugaufsätzen. Die Maschine bietet im Basisset eine 8 mm x 7,3 m Spirale mit Innenseele und im erweiterten Lieferumfang zusätzlich eine 10 mm x 10,7 m Spirale mit Kupplung sowie Werkzeugen, 18 V 2,5 Ah Akku, Ladegerät und Transportkoffer. www.ridgid.eu/ch/de

RIDGID présente la machine de nettoyage de tuyaux sans fil

Il s'agit du dernier ajout à la gamme actuelle et de la première machine de nettoyage de tuyaux sans fil de la gamme RIDGID. La K-46 SinkSnake offre à l'utilisateur une puissance de nettoyage polyvalente, associée à la liberté du sans fil et à une conception conviviale.

Le K-46 nettoie les tuyaux d'un diamètre de 20 à 76 mm et d'une longueur maximale de 15,2 m. Il élimine les obstructions tenaces dans les tuyaux d'évacuation des lavabos, baignoires et urinoirs et offre un meilleur guidage dans les tuyaux lorsqu'il est utilisé dans des coudes serrés ou des siphons.

Alimentée par la plateforme sans fil 18 V RIDGID, cette machine offre une liberté sans fil et la possibilité d'une utilisation sans contrainte pour répondre aux besoins professionnels quotidiens.

Sa conception conviviale permet de pousser et de retirer facilement le câble grâce à l'avance pivotant à 360°. La fonction de verrouillage améliore la manipulation du câble et le tambour fermé protège contre les dommages accidentels ou les blessures. La LED intégrée éclaire la zone de travail et la béquille supporte le poids de la machine dans les environnements de travail habituels afin de minimiser la fatigue de l'utilisateur.

Pour le nouveau K-46 SinkSnake, le fabricant propose une gamme complète de spirales et d'embouts d'outils. Le kit de base de la machine comprend un furet de 8 mm x 7,3 m avec âme interne et, dans la version étendue, un câble supplémentaire de 10 mm x 10,7 m avec raccord ainsi que des outils, une batterie 18 V 2,5 Ah, un chargeur et une mallette de transport.




www.ridgid.eu/ch/fr



Ihre Lieferanten in der Übersicht

Lieferanten	online Market	EDI Connect	TradeApp	Auftragsbestätigung	Lieferschein	Rechnung	Preisabfrage	Verfügbarkeitsabfrage	retail Connect	data Abo
A. Steffen AG	●	●	●							
ABUS Schweiz AG	●	●	●	●		●				
Aladin AG		●		●		●				
Allchemet AG	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
ASSA ABLOY (Schweiz) AG – KESO	●	●		●						
ASSA ABLOY (Schweiz) AG – MSL	●	●		●						
ASSA ABLOY (Schweiz) AG – PLANET		●		●						
Blaser + Trösch AG	●	●	●	●	●	●		●		●
dormakaba Schweiz AG		●		●		●				
e + h Services AG	●	●	●	●	●	●				
FEIN Suisse AG	●	●	●	●	●	●	●	●		
Festool Schweiz AG	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FHB original GmbH & Co. KG	●	●					●	●		
H. Maeder AG	●	●	●	●			●	●		
Hultafors Group Switzerland AG	●	●		●		●				
Kärcher AG	●	●	●							●
Lamello AG	●	●		●		●	●			
Metabo (Schweiz) AG	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
MUNGO Befestigungstechnik AG	●	●								
PB Swiss Tools AG									●	
Pferd-VSM (Schweiz) AG	●	●		●	●	●	●	●		
Prematic AG	●	●		●	●	●				
Profix AG	●	●	●	●	●	●			●	
Puag AG	●	●	●	●	●	●				
R. Peter AG	●	●								
Robert Bosch AG	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
Robert Rieffel AG	●	●								
ROTHENBERGER (Schweiz) AG	●	●					●	●		
Saint-Gobain Schweiz									●	
sia Abrasives Industries AG	●	●		●		●				
Stanley Works (Europe) GmbH	●	●					●	●		
Steinemann AG	●	●	●							
Techtronic Industries Switzerland AG	●	●					●	●		
UVEX Arbeitsschutz (Schweiz) AG	●	●		●	●	●		●		

Stand: Oktober 2025

Legende	
online Market	 Weltweite Branchenplattform für digitales Bestellwesen mit über 35 Hersteller und mehr als 500 Handelspartner in der Schweiz.
retail Connect	 Weiterleitung der Kunden von der Hersteller-Website zum gewünschten Fachhändler – online und offline.
data Abo	 Die Hersteller verteilen ihre Produktdaten im richtigen Format automatisch, individuell und proaktiv an ihre jeweiligen Handelspartner.



Brush-up your Business

POS-Programm für den Handel

Technische Bürsten von PFERD TOOLS sind leistungsfähige Spezialisten für den Einsatz im Handwerk und in der Industrie.

Das Programm umfasst die gängigsten Formen und Ausführungen von Rund-, Topf-, Pinsel- und Kegelbürsten, auch in einer POS-Einzelverpackung, ideal geeignet für die Präsentation und den Verkauf im Handel.

Eine stabile und funktionale Euro-Lochaufhängung sorgt für die optimale Produktpräsentation an der Verkaufswand. Ein Sichtfenster erlaubt den Blick direkt auf das Werkzeug.

Sprechen Sie noch heute mit Ihrem PFERD-VSM-Berater über das PFERD TOOLS-Bürsten-Programm für den Handel.



ENGINEERED FOR

ACTION



BOSCH

Invented for life

Bosch Professional