

BOLT™ INDIVIDUELLES KOPFSCHUTZSYSTEM



**PERSONALISIEREN SIE
IHREN HELM**

&

**KOMBINIEREN SIE
MEHRERE ZUBEHÖRE!**



**MIT SICHERHEIT
PRODUKTIV!**

**MEHR
INFORMATIONEN
IM HEFT!**



Für Sie ist es eine Überraschung. Für uns Alltag.

Als Konsument erwarten Sie heute Flexibilität, Einfachheit und Beratung. Als Versicherter unserer Pensionskasse bieten wir Ihnen nicht nur eine individuelle Betreuung, sondern immer mehr als Sie erwarten. Und nichts weniger. **Zusammen versichert.**

www.pk-merlion.ch

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

Zukunft heute.

Merlion

PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital

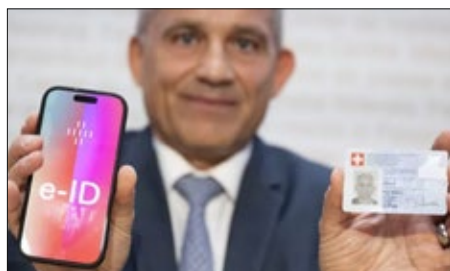


Inhalt/Contenu

4



14



30



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

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

8 Nationaler Bildungstag der Förderstiftung polaris

14 Informationen über die neue e-ID

Informations sur la nouvelle e-ID



16 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

29 Produkte

Produits

37 Die Bücherseite



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



«Starke Marke – starker POS – stabile Preise!»

Sie ist fast so alt wie die 1884 gegründete Victorinox selber – und ein sicherer Wert in der Firmengeschichte: Die Partnerschaft mit dem Fachhandel. – Ab Oktober 2025 wartet Victorinox mit neuen Präsentationsmöbeln und mit frischen Verpackungen auf. Rainer Betschart, verantwortlich für die Märkte Schweiz und Österreich, erklärt dazu: «Verkaufshelfende POS-Gestaltungen sind das Gebot der Stunde!»

«Une marque forte, un point de vente fort et des prix stables!»

Elle est presque aussi ancienne que Victorinox elle-même, fondée en 1884, et reste une valeur sûre dans l'histoire de l'entreprise: la collaboration avec les revendeurs spécialisés. – Dès octobre 2025, Victorinox proposera de nouveaux meubles de présentation ainsi que des emballages revisités. Rainer Betschart, responsable des marchés Suisse et Autriche, explique à ce sujet: «Des concepts de présentation qui font vendre sont à l'ordre du jour!»



Herr Betschart, Victorinox sieht die Unterstützung des Fachhandels seit jeher als Kernaufgabe. Wie und wo lässt sich das im Jahr 2025 konkret erkennen?

(Schmunzelt) Vielfach! Ich denke vorab an unsere schnelle Lieferbereitschaft zu moderaten Porto- und Verpackungskosten. Wir liefern das gesamte Sortiment ab Lager, auch in kleinen Stückzahlen. Wir stärken damit die Schlagkraft und die Wettbewerbsfähigkeit des stationären Handels gegenüber dem Online-Vertrieb. Zusammen mit einer kompetenten Beratung wollen wir den Markt weiterhin erfolgreich gestalten.

Monsieur Betschart, soutenir le commerce spécialisé a toujours été une priorité pour Victorinox. Comment et où cela se traduit-il concrètement en 2025?

(Sourire) De bien des façons! Je pense tout d'abord à notre capacité de livraison rapide, avec des frais de port et d'emballage raisonnables. Nous vous livrons l'ensemble de notre assortiment depuis notre entrepôt, même pour de petites quantités. Nous renforçons ainsi l'efficacité et la compétitivité des magasins physiques face à la vente en ligne. Nous voulons continuer à faire prospérer le marché avec un accompagnement professionnel.



Das ikonische Schweizer Taschenmesser – Neu mit Paketöffner-Klinge.

L'emblématique couteau suisse – désormais doté d'une lame ouvre-colis.



«Der Fachhandel erfindet sich immer wieder neu. Dieser Wandel verläuft schnell und unter hohem Druck. Dafür möchte ich der Branche Eisenwaren und Haushalt Respekt und herzliche Anerkennung aussprechen!»

Die Produkte aus Ibach sind landesweit anzutreffen – auch in abgelegenen Regionen und in kleinsten Verkaufsstellen. Andere Branchenakteure setzen dagegen auf Flagship-Stores und einzelne, umsatzstarke Partnergeschäfte. Ihre Überlegungen dazu?

Wir wollen mit unseren schweizerischen Produkten den gesamten Heimmarkt versorgen. Denn gerade kleinere, vielleicht abgelegene Geschäfte decken oft beträchtliche Einzugsgebiete ab – etwa in Bergtälern oder Randregionen. Sie sind somit unentbehrlich für einen landesweiten Auftritt. Wir unterstützen sie besonders, etwa mit attraktiven Schaufenstern. Und es gibt historische Gründe für unsere Feinvernetzung im Markt: Die Gründerfamilie pflegt mit vielen, auch kleinen Händlern über Generationen enge Beziehungen und persönliche Freundschaften.

Victorinox achtet Traditionen und Denkweisen. Stückzahlen und Rendite stehen nicht überall an erster Stelle. Ein ganzheitlicher Ansatz ...

Ja, und in dieser Gesamtsicht widmen wir uns mit Herzblut auch den kleinen Verkaufsstellen; selbst wenn mit dem neuen Mobiliar keine Umsatzrekorde zu erwarten sind. – Dazu noch ergänzend: Wir pflegen bewusst eine ausgewogene, transparente und langfristig orientierte Preispolitik. Sie gehört in unsere Gesamtsicht auf partnerschaftliche Beziehungen.

Stabil und langfristig – das steht auch für nachhaltige Qualität.

Unsere Taschenmesser sowie die Haushalts- und Berufsmesser haben eine lebenslange Garantie auf Fabrikations- und Materialfehler. Auf Wunsch reparieren wir alle Messer, die seit 1884 unser Haus verlassen haben. Es geht hier um Ressourcen und Nachhaltigkeit, aber auch um Emotionen: Wenn jemand das Messer seines Grossvaters wieder fit haben will, dann machen wir das. Und wenn der Händler diese Reparatur geschickt begleitet, stärkt das die Kundenbindung.

«In langfristig stabilen Geschäftsbeziehungen geht es nicht nur um Beträge, sondern auch um Vertrauen, Transparenz und gegenseitiges Verstehen.»

«Le commerce spécialisé ne cesse de se réinventer. Les changements se succèdent à un rythme soutenu. Je tiens donc à exprimer tout mon respect et ma reconnaissance au secteur de la quincaillerie et des articles ménagers!»

Les produits d'Ibach sont présents dans tout le pays, jusque dans les régions les plus reculées et les plus petits points de vente. D'autres acteurs du secteur misent plutôt sur les flagship stores et sur quelques partenaires à fort chiffre d'affaires. Quelle est votre position à ce sujet?

Nous voulons que nos produits suisses soient disponibles sur l'ensemble du marché national. Car ce sont justement les petits commerces, parfois situés dans des zones isolées, qui desservent souvent de vastes bassins de clientèle, dans les vallées de montagne ou les régions périphériques, par exemple. Ils sont donc indispensables pour pouvoir être présents dans tout le pays. Nous les soutenons tout particulièrement, notamment avec des vitrines attrayantes. Et il y a aussi des raisons historiques à ce maillage fin du marché: la famille fondatrice entretient depuis des générations des liens étroits et amicaux avec de nombreux commerçants, même les plus petits.

Victorinox reste attachée aux traditions et à une certaine philosophie. Le volume et la rentabilité ne passent pas toujours en premier.

Exactement. Et dans cette vision d'ensemble, nous mettons tout notre cœur à l'ouvrage, y compris dans les petits points de vente, même si les nouveaux meubles n'y feront pas exploser les ventes. Et j'ajouterais également: nous adoptons délibérément une politique de prix équilibrée, transparente et axée sur le long terme. Elle s'inscrit pleinement dans notre conception du partenariat.

Stable et durable – c'est aussi cela, la qualité.

Nos couteaux de poche, ainsi que nos couteaux de cuisine et nos couteaux professionnels, sont garantis à vie contre les défauts de fabrication et de matériau. Sur demande, nous réparons tous les couteaux sortis de notre entreprise depuis 1884. Il est ici question de respect des ressources et de durabilité, mais aussi de sentimentalité: si quelqu'un souhaite remettre en état le couteau de son grand-père, nous le ferons avec plaisir. Et si le commerçant accompagne habilement cette réparation, cela renforce la fidélisation du client.

«Dans une relation commerciale stable et durable, l'important va au-delà des chiffres: il faut de la confiance, de la transparence et de la compréhension mutuelle.»



Die grösste Messerschmiede Europas im Herzen der Schweiz – produziert effizient auf modernsten Produktionsanlagen. Die visuelle, händische Sichtkontrolle gehört aber immer noch zum Standard.



La plus grande coutellerie d'Europe, au cœur de la Suisse – une production efficace sur des installations ultramodernes, où le contrôle visuel et manuel reste la norme.

**Zur Person:**

Rainer Betschart hat seine berufliche Laufbahn mit einer Lehre als Sportartikelverkäufer angepackt. Im Anschluss begann er als Postbote bei Victorinox und hat dann im Unternehmen verschiedene Verantwortungen im Verkauf – Innen- und Aussendienst – wahrgenommen. Seit 1994 betreut er als «Head of Sales Consumer Blades» die Märkte Schweiz und Österreich. Dieser Bereich umfasst den Fachhandel, die Supermärkte und Grossflächen sowie sämtliche kleinen Verkaufsstellen (Souvenir-Shops usw.)

À propos:

Rainer Betschart a débuté sa carrière par un apprentissage de vendeur d'articles de sport. Il est ensuite entré chez Victorinox comme facteur. Au fil des ans, il y a occupé diverses fonctions commerciales, aussi bien en interne qu'en externe.

Depuis 1994, il gère les marchés de la Suisse et de l'Autriche en tant que «Head of Sales Consumer Blades». Ce domaine englobe le commerce spécialisé, les supermarchés et les grandes surfaces ainsi que tous les petits points de vente (boutiques de souvenirs, etc.)

«Wir bilden in Ibach rund zehn Lehrberufe aus. Damit nehmen wir gesellschaftliche Verantwortung wahr und sichern uns in Zeiten des Fachkräftemangels den Berufsnachwuchs!»

«Swissness» ist bei Victorinox nicht nur im Logo erkennbar.

Die schweizerische Herkunft unserer Messer ist ein wichtiges Merkmal und Verkaufsargument: Wir sind die grösste Messerschmiede Europas und produzieren im Herzen der Schweiz mit hoher Wertschöpfung für die Schweiz. Materialien und Rohstoffe werden, wenn immer möglich, lokal oder regional bezogen. Einige Zulieferanten sind im nahen europäischen Umfeld domiziliert. Auch hier sind langfristige, teils familiäre Geschäftsbeziehungen oft wichtiger als der preisgünstigste Einkauf irgendwo auf der Welt. Unsere Botschaft bei den Messern ist klipp und klar: «Made in Switzerland by Victorinox». Dazu stehen wir.

Herr Betschart, wir haben ChatGPT nach einer Meinung zum Schweizer Taschenmesser befragt. Zurück kam: «Ein Schweizer Taschenmesser ist kein Werkzeugkasten. Aber es rettet dir den Tag, wenn du im Wald verloren gehst oder eine Flasche Wein findest.» – Einverstanden?

Wir sehen unsere multifunktionalen Taschenmesser zunächst als Vorbereitung auf den praktischen Alltag. Aber genauso als Vorkehrung für unzählige Sondersituationen. Der Slogan «Made to be prepared» trifft eigentlich auf alle unsere Produktkategorien zu, von den Taschenmessern über die Haushalts- und Berufsmesser bis hin zu unseren Uhren und unserem Reisegepäck. Insofern retten Taschenmesser den Tag, gewiss. Sie sind aber auch schon in den Weltraum geflogen und haben Menschenleben retten geholfen.

«Multifunction und Multitasking – im Alltag wie im Sonderfall, im Kleinen wie im Grossen». Wir danken herzlich für das Gespräch.

«A Ibach, nous formons des apprentis dans une dizaine de métiers. C'est une manière pour nous d'assumer notre responsabilité sociale tout en assurant la relève professionnelle dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre qualifiée!»

Chez Victorinox, la «Swissness» ne se limite pas au logo.

L'origine suisse de nos couteaux est un atout important et un véritable argument de vente: nous sommes la plus grande coutellerie d'Europe et produisons au cœur de la Suisse, en générant une forte valeur ajoutée pour le pays. Les matériaux et les matières premières sont, chaque fois que possible, d'origine locale ou régionale. Certains fournisseurs sont implantés à proximité, en Europe. Là encore, la longévité des relations commerciales, parfois transmises de génération en génération, compte souvent plus que le prix le plus bas à l'autre bout du monde. Notre message, pour les couteaux, est clair et sans détour: «Made in Switzerland by Victorinox». C'est notre engagement.

Monsieur Betschart, nous avons demandé à ChatGPT ce qu'il pensait du couteau suisse. Il a répondu: «Un couteau suisse n'est pas une boîte à outils. Mais il peut te sauver la mise si tu te perds en forêt ou si tu tombes sur une bouteille de vin.» – Vous validez?

Nous voyons nos couteaux de poche multifonctions avant tout comme une aide pratique au quotidien. Mais ils servent tout autant de solution pour toutes sortes de situations imprévues. Le slogan «Made to be prepared» s'applique à toutes nos catégories de produits, des couteaux de poche aux couteaux de cuisine et professionnels, en passant par nos montres et nos bagages. Dans ce sens, oui, les couteaux de poche peuvent sauver la mise. Mais ils sont aussi allés dans l'espace et ont aidé à sauver des vies.

«Multifonction et multitâche – au quotidien comme dans les situations exceptionnelles». Nous vous remercions pour cet entretien.

Neue Möbel – neue Verpackungen

Die neuen Verkaufsmöbel werden die Marke «Victorinox» noch besser transportieren. Sie bieten eine verbesserte Produkte-Übersicht und vereinfachen damit den Kaufentscheid. Selbstbedienungs- oder bediente Möbelvarianten sind für die Kundschaft und für das Ladenpersonal gleichermaßen einfach zu benützen. Sie werden den Anforderungen des Ladengeschäfts entsprechend zur Verfügung gestellt. Die neugestaltete Verkaufsarchitektur zielt auf eine noch bessere, selbsterklärende Wirkung. Hierbei spielen die auch im Detailhandel angespannte Personalsituation eine Rolle, ergänzt Rainer Betschart: «Wir wollen unseren Partnern hochwirksame, verkaufshelfende POS-Produkte zur Verfügung stellen.» Die Neuausrüstung der Läden soll vorab in kleineren Geschäften starten. Deren zumeist einheitliche, überschaubare Kern-Sortimente böten die Möglichkeit, Erfahrungen für die Möblierung grosser Stützpunkte zu sammeln. Zudem gebe es in kleineren, auch abgelegenen Geschäften zum Teil unzeitgemässe Einrichtungen, die nun prioritär ersetzt würden.

Klare Information im Fokus

Zusammen mit den neuen Möbeln lanciert Victorinox auch ein neues Verpackungskonzept. Die silbrig-farbenen Schachteln werden von schlichten, weniger aufwändigen Packungen abgelöst, Plastik wo immer möglich reduziert oder vermieden. Dies, ohne die Attraktivität der Verpackung zu schmälern. Die neuen Schachteln und Hüllen haben als Gemeinsamkeit die rote Logo-Box, viel Weissraum sowie minimalistische Bildelemente und Icons. Die Food-Bilder machen die Anwendung der einzelnen Messertypen international verständlich. Produkt und Funktionen werden weitgehend grafisch erklärt und der Beratungsaufwand damit gemindert. Übergeordnetes Ziel ist der weltweit einheitliche Auftritt der Marke «Victorinox».

Und der «Sackhegel» selbst?

Auch er entwickelt sich weiter: Mit Blick auf die Vielzahl verschickter Pakete und Päckli wurde eine neuartige Paketöffner-Klinge entwickelt: Klein, scharf und sicher in der Anwendung.



Die neuen Verpackungen entsprechen dem modernen Zeitgeist – einheitlich, reduziert und wo immer möglich, ohne Plastik.

Nouveaux meubles, nouveaux emballages

Les nouveaux présentoirs mettront encore mieux en valeur la marque «Victorinox». Ils offrent une meilleure vue d'ensemble de la gamme et simplifient ainsi la décision d'achat. Les modèles pour le libre-service ou le service assisté sont faciles à utiliser, tant pour la clientèle que pour le personnel du magasin. Ils sont conçus pour répondre aux besoins du magasin. Cette nouvelle organisation vise à améliorer encore davantage l'intuitivité. La situation tendue liée à la pénurie de main-d'œuvre dans le commerce de détail joue un rôle à cet égard, ajoute Rainer Betschart: «Nous voulons fournir à nos partenaires des produits de PDV très efficaces, qui soutiennent la vente.» Le rééquipement des magasins commencera par les petits magasins. Leurs assortiments principaux, souvent uniformes et simples, permettent d'acquérir de l'expérience avant de passer aux grands points de vente. De plus, certains petits magasins, parfois situés dans des zones isolées, ont encore des installations vieillissantes, qui seront désormais remplacées en priorité.



Une information claire au premier plan

Parallèlement à ces nouveaux meubles, Victorinox lance un nouveau concept d'emballage. Les boîtes argentées seront remplacées par des emballages sobres et plus simples, et le recours au plastique sera réduit au minimum ou éliminé autant que possible, sans pour autant sacrifier l'attrait de l'emballage.

Ces nouvelles boîtes et étuis ont en commun la boîte-logo rouge, beaucoup d'espace blanc ainsi que des éléments visuels et des icônes minimalistes. Les photos des aliments permettent de comprendre facilement l'usage de chaque type de couteau, partout dans le monde. Le produit et les fonctions sont expliqués sous forme d'images, ce qui réduit le besoin de conseil. L'objectif principal est une identité de marque «Victorinox» uniforme dans le monde entier.

Et l'ouvre-colis? Lui aussi évolue: pour s'adapter au volume croissant de colis et de petits paquets, une nouvelle lame a été développée: petite, affûtée et sûre.



De nouveaux emballages dans l'air du temps: uniformes, épurés et, autant que possible, sans plastique.

DIE FÖRDERSTIFTUNG POLARIS ORGANISIERTE DEN 6. NATIONALEN BILDUNGSTAG

KI: Omnipotentes Wundermittel oder übermächtige Bedrohung?

Stand heute: Weder noch. Die Sorge, Künstliche Intelligenz lasse unsere natürliche degenerieren, wird sich kaum eindimensional bewahrheiten. Eher dürfte KI eine neue menschliche Intelligenz wecken; jene Klugheit nämlich, mit der wir sie nutzbringend anzuwenden lernen. – Der Nationale Bildungstag 2025 hat Hemmungen genommen, Neugier geweckt und die mögliche Rolle von KI in der Berufsbildung aufgezeigt.



«Bei aller KI: Die meisten unserer Produkte müssen mit gesundem Menschenverstand verkauft und mit demselben auch angewendet werden. Das wird sich so schnell nicht ändern!»

Christian Fiechter,
Stiftungsratspräsident der Förderstiftung polaris

Am Bildungstag der Förderstiftung polaris gibt es traditionell stets einen doppelten Gewinn: Aktuelle Informationen zur Berufsbildung sowie Ausblicke auf unbekanntes Terrain, in dem wir uns aber bald zurechtfinden werden – werden müssen. So war die Künstliche Intelligenz DAS Thema am diesjährigen Branchenevent vom 30. September in Luzern. Rund 60 Teilnehmende nutzten die Gelegenheit zum bildungsrelevanten Update und fürs Networking.

Jung bleiben – dran bleiben – attraktiv sein
In guter Tradition hiess Stiftungsratspräsident Christian Fiechter die in der Berufsbildung

engagierten Besuchenden willkommen. Er wies dabei auf die digitale Vernetzung der Jugendlichen hin, verbunden mit dem Appell an die Branche, gute Lehrstellen zu offerieren: «Unsere Jungen wissen über Soziale Medien in Windeseile, ob sie in ihrem Betrieb eine gute Ausbildung ermöglichen oder ob sie als billige Hilfskräfte missbraucht werden. Einige Unternehmen finden plötzlich keinen Nachwuchs mehr und können sich das nicht erklären.» Fiechter erkennt denkbare Ursachen dafür in veraltetem Wissen und im unzeitgemässen Umgang mit jungen Menschen. Dies vor allem bei Auszubildenden, die ihre Aufgabe nicht mit Freude erfüllen und sich für den Um-

gang mit Jugendlichen schlicht nicht eigenen: «Sie, die Sie das Bildungsangebot der Förderstiftung annehmen, sind deshalb auf dem richtigen Weg: Dranbleiben, das Gras wachsen hören und die Trends der Jugend rechtzeitig erkennen – das macht unsere Branche attraktiv und hilft, den dringend benötigten Nachwuchs zu finden.»

Berufsbildung: Anspruchsvolle Marktsituation

In seiner Funktion als Leiter Berufsbildung berichtete Fabian Wyss vorab über die aktuelle Entwicklung bei den Lehrverhältnissen.



«Als Pace-Maker in der Berufsbildung wird Swissavant nach der Fusion mit dem Verband Schweizerischer Farbenfachhändler VSF mithelfen, dass sich wieder mehr Junge für eine farbige Zukunft entscheiden.»

Fabian Wyss,
Leiter Berufsbildung Swissavant



Hier hat sich der Aufwärtstrend aus dem letzten Jahr (2024: «Delle behoben!») leider nicht fortgesetzt.

Während im Bereich Eisenwaren immerhin drei Lehrstellen mehr besetzt wurden, haben sich im Sektor Haushalt 30 junge Menschen weniger für eine Lehre im Detailhandel entschieden. Das entspricht einer Klassengrösse. Bei den Farben wurden 7 Lehrverträge weniger unterzeichnet, im Elektro-Fachhandel blieb die Zahl der Lehreintritte stabil. Die Vergleichswerte beziehen sich auf den Durchschnitt der letzten 10 Jahre. – Wyss kommentierte die Situation bei den Farben so: «Als Pace-Maker in der Berufsbildung wird Swissavant nach der Fusion mit dem Verband Schweizerischer Farbenfachhändler VSF mithelfen, dass sich wieder mehr Junge für eine farbige Zukunft entscheiden.»

Die Baisse als Ganzes führt Wyss auf die Schliessung der Migros-Fachmärkte zurück. Den Lernenden des Konzerns wurde als Alternative eine Lehrstelle im Lebensmittel- oder im noch verbleibenden Non-Food-Bereich (Haushalt) des Konzerns angeboten. Das hat die Gesamtzahl der Haushalt-Lehrverträge 2023/2024 angehoben «Dieser Sondereffekt ist nun abgeschlossen und unsere Gesamtzahlen werden sich wieder erholen. Denn zahlreiche Betriebe rekrutieren nur alle zwei Jahre, was eine mittelfristige Stabilisierung auf höherem Niveau erwarten lässt.» Zudem bremse eine stattliche Zahl von Zusatzabschlüssen (Fortsetzung von EBA zu EFZ) den Abschluss frischer Lehrverhältnisse.

Vom üK 4 zum üK 3

Der neue, bisher üK 4 genannte Block («Gestalten von Einkaufserlebnissen» in den Räumlichkeiten der e + h Services AG in Däniken), wurde bereits zweimal durchgeführt. Allerdings bekommt er neu die Bezeichnung üK 3. Warum? Gewisse staatliche Instanzen konnten nicht nachvollziehen, dass eine dreijährige Ausbildung 4 üK's beinhaltet. Deshalb hat man die beiden einführenden Kurse des 1. Lehrjahrs neu mit «üK 1-1» und «üK 1-2» benannt, jenen im zweiten Lehrjahr mit «üK 2» und den Kurs des dritten Lehrjahrs eben mit «üK 3».

«Es chunnt nid schlecht!»

Die von Swissavant anvisierte neue Berufsbildung «E-Commerce», also eine Ausbildung zur Gestaltung digitaler Aspekte und Prozesse im Handel, ist nach wie vor aktuell. Dennoch konnte die Startfreigabe noch nicht erwirkt werden – das Tempo behördlicherseits deckt sich nicht dem von Swissavant angeschlagene-

nen, und schon gar nicht mit dem Tempo, das sich die Wirtschaft auf der Suche nach Talenten und Know-how wünscht: «Eus pressirts demit!», würde die Branche wohl gerne rufen – den staatlichen Organen augenscheinlich aber nicht. Fabian Wyss Leiter Berufsbildung bei Swissavant, resümierte: «Wir haben alles nach Wunsch vorbereitet, wir sind startbereit!» Dieser Start, also der Beginn der Lehre «Fachperson E-Commerce EFZ», ist auf 2028 vorgesehen. Man erwartet derzeit vom SBFI das sog. Vor-Ticket, das zur detaillierten Ausarbeitung der Lehrstrukturen (Bildungserlass, Bildungsverordnung) berechtigt. Der Bescheid dazu steht für Oktober 2025 ins Haus. Eine neue Dachorganisation wird dann die Detailarbeit an die Hand nehmen. Sollte das Vor-Ticket nicht erteilt werden, würde das Projekt eingestellt. Ein dritter Anlauf sei keine Option. Dennoch, auf sein Bauchgefühl hörend, signalisierte Fabian Wyss Zuversicht: «Es chunnt nid schlecht!»



►► ... FORTSETZUNG

Hier einige Stellungnahmen von Teilnehmenden zum Inhalt und zu den Referaten des 6. Nationalen Bildungstages...



Nadia Bischofberger

«Ich bin dankbar!»

«Der Einblick in die aktuellen Trends und Herausforderungen in der Berufsbildung war sehr spannend. Ich freue mich über diese Entwicklungen, aber auch über die vielseitige Unterstützung in diesem Themenbereich. Verband, Schulen, üK und natürlich die Lehrbetriebe wirken zusammen und tragen alle zu diesem wichtigen Thema bei. Der Bildungstag hat mir dieses Zusammenwirken verschiedener Akteure in einer Kollektivleistung wieder bewusst gemacht. Zugleich bot er Gelegenheit zu Austausch unter Gleichgesinnten. Ein grosses, gutes Miteinander, am heutigen Morgen in Luzern genauso wie in einer Gesamtschau auf unsere Berufsbildung!

Im Speziellen hat mir der Tag das Thema KI bewusst gemacht. Ein Megathema, das uns zunächst in der Berufsbildung, aber auch gesamtgesellschaftlich sehr stark beschäftigt. Wir müssen dranbleiben und stets für Neues offen sein. Und wichtig: Wir sollten keine Angst davor haben. Der diesjährige Bildungstag gibt mir Zuversicht und Gewissheit, nicht allein unterwegs zu sein. Insofern kann ich eine Teilnahme nur empfehlen.»

Nadia Bischofberger, Tavora Brands AG, Oberarth

«Wir bleiben dran!»

«Der Bildungstag gibt immer wieder Ein- und Ausblicke. Die Förderstiftung polaris hat uns wiederum zwei spannende Gastreferate geboten. KI ist für mich nun deutlich fassbarer geworden, speziell die Möglichkeiten zur Selbstoptimierung finde ich spannend. Ich bin neugierig geworden und werde aufgrund der heutigen Referate sicher das eine oder andere ausprobieren.

Der vorgestellte nu.Aider als KI-gestützte Lernhilfe ist sicher eine Alternative zu den bestehenden Lern-Plattformen. Wir befassen uns bereits mit dem Thema, auch wenn noch nicht alles klar ist. Wie von Herrn Henzmann erwähnt, stehen wir noch am Anfang der praktischen KI-Entwicklungen. In zwei bis fünf Jahren dürfte alles noch einfacher und anwenderfreundlicher sein. – Ich sehe im KI-gestützten Lernen eine Erleichterung und Ergänzung, nicht aber einen Ersatz für den Berufsbildner oder das persönliche Engagement beim Lernen. Allerdings muss der Datenschutz gewährleistet sein: Hier brauchen wir bestmögliche Verlässlichkeit, damit das neue Tool Akzeptanz und Vertrauen bekommt. – Wir bleiben auf alle Fälle am Thema dran. Der heutige Morgen hat mich darin bestärkt!»

Linda Lüthy, SFS Group Schweiz AG, Rotkreuz



Linda Lüthy



Sven Tomaschett

«Ein spannender Morgen!»

«Es war interessant zu sehen, wohin die Reise geht», meinte Sven Tomaschett im Rückblick auf den Bildungstag. «Gerade in unserer neuen Rolle als Berufsbildner ist es wichtig, die Trends rechtzeitig zu erkennen.»

Für seine Kollegin Ronia Pfister ist nicht nur KI wichtig, sondern auch die Veränderungen in den üK: «Ich glaube, dass der vierte üK, auch wenn er neu mit «Nr. 3» bezeichnet wird, viel bringt. Die schöne Warenpräsentation und das gekonnte Verkaufsgespräch werden den stationären Fachhandel weiter stärken.»

Zum Thema KI in der Berufsbildung lässt Sven Tomaschett dennoch eine gewisse Skepsis erkennen: «Mich beschäftigt zum einen der Datenschutz. Wir sehen immer wieder Probleme und Pannen in diesem Bereich – auch in hochprofessionellen Sektoren und bei Behörden. Zum anderen bin ich nicht sicher, ob sich unsere Jungen von einer KI-gestützten Lernbegleitung wirklich begeistern lassen. Sie sind bereits derart intensiv digital aktiv, dass sie eine zusätzliche digitale (Lern-)Welt möglicherweise nicht mehr interessiert.»

Daraus lässt sich schliessen, dass KI-gestütztes Lernen nicht zwingend für alle Jugendlichen der ideale Weg sein muss: «Wir haben aktuell einen Lernenden, dem ich das nicht zumuten würde. Er braucht mehr persönliche, direkte Betreuung. Insofern sollte die Auswahl der Lernhilfen selektiv angepasst sein.»

Ronia Pfister und Sven Tomaschett, Zinsli Eisenwaren und Haushalt AG, Ilanz



Ronia Pfister

Lernen: Fortan ein (KI)nderspiel?

«Künftig lernen wir anders: Einfacher – persönlicher – wirkungsvoller!» Dies die Prognose von Gian Sacco, COO der NU Technology AG in Zürich. Das Software-Unternehmen betreut die in der Berufsbildung von Swissavant genutzte Lernplattform «nu.education». Er gab einen kurzen Überblick zum Durchbruch von KI in der Gesellschaft: «Vor zwei Jahren herrschte Ordnung und Übersicht, dann kam der KI-Hype, und heute sind wir dabei, das entstandene Chaos richtig zu organisieren.» Mit einer kleinen Mentimeter-Umfrage nahm er im Plenum den Puls zur bisherigen Bedeutung und Anwendung von KI. Die Anwesenden massen der sofortigen Verfügbarkeit von Wissen die grösste Wichtigkeit zu. An zweiter Stelle rangiert die Ausbildung.



«Der nu.Aider ist mehr als nur ein Tool. Er ist ein Lernbegleiter für ein zeitgerechtes Weiterkommen im Leben, im Beruf, in den Detailhandelsbranchen von Swissavant.»

Gian Sacco,
COO von NU Technology AG

Der «Aider» hilft lernen

Um das gegebene Versprechen zu konkretisieren, stelle Sacco den brandneuen «nu.Aider» vor. Ein KI-gestützter Lernbegleiter, der zunächst zuhört und versteht, und der das Lernen für Einzelne wie für Teams und Organisationen neu definiert.

Das neue Tool zeichnet sich durch vier Schwerpunkte aus:

1. Lernen im Dialog, also im lockeren Zwiegespräch statt mit stumpfem Pauken.
2. Die Sofortverfügbarkeit von Wissen, von Simulationen und von Quizfragen.
3. Die Orientierung an Lehrplänen und definierten Skills: Es wird also nicht ins Blaue hinaus, sondern nach vorgegebenen Zielen gelernt. Und als 4. Schwerpunkt bietet der nu.Aider ein persönliches, individuelles Feedback, das die Lernenden weiterbringt.

«Der nu.Aider ist mehr als nur ein Tool. Er ist ein Lernbegleiter für ein zeitgerechtes Weiterkommen im Leben, im Beruf, in den Detailhandelsbranchen von Swissavant.»

Referent Gian Sacco startete eine Live-Demo mit der Erfassung des «Lernenden» Gian Sacco, seinen Wünschen, Gewohnheiten, Schwächen und Präferenzen.

U. a. am Beispiel einer simulierten Reklamation zeigte er dann, wie junge Menschen künftig den Umgang mit anspruchsvollen Kunden lernen werden. Einige Lacher lockerten dabei die insgesamt eindruckliche Vorführung auf. Auslöser waren Missverständnisse der KI-Dame im Dialog mit Gian Sacco, oder auch ihre hartnäckigen Versuche, auf digitalisiertem Schwizerdütsch zu kommunizieren. Ein Slang, wie wir ihn von Menschen aus Deutschland kennen, denen die sprachliche Helvetisierung nur teilweise gelingt. Gian Saccos Leistungen in dieser Kunden-Übung wurden vom nu.Aider in einem Feedback analysiert und mit Verbesserungstipps zurückgemeldet. Hierin dürfte tatsächlich ein guter Lerngewinn liegen – auch wenn sich die KI-Dame penetrant englischer Fachausdrücke bediente.

Ein Passepartout zur sinnvollen KI-Nutzung

Der nu.Aider als KI-Coach dürfte das Lernen als positives Erlebnis ganz neu erfahrbar machen und damit vielen Menschen auf die Sprünge helfen. Gerade auch jungen, die sich entwicklungsbedingt mit Blockaden, innerer Abwehr und Interessensgebieten weit weg vom geforderten Lernstoff herumschlagen. Gemäss Gian Sacco ist der nu.Aider in seiner Art universell. Er wirkt dem nachgewiesenen Phänomen entgegen, dass 70% des Gelernten in einer Woche wieder verlorengeht. «Ob es um Lehrpläne geht, um das On-Boarding neuer Mitarbeitenden oder um Team- und Organisationsentwicklung: Die hochindividuellen Anpassungs- und Vernetzungsmöglichkeiten sowie das personalisierte Feedback holen Menschen überall dort ab, wo sie wachsen und sich entwickeln wollen. Immer, immer wieder und rund um die Uhr!»



Das versammelte Publikum folgte konzentriert und amüsiert den Ausführungen von Gian Sacco.



►► ... FORTSETZUNG

«Was KI heute kann, ist nicht relevant. Entscheidend ist, was sie in wenigen Jahren können wird!»

David Henzmann,
CEO der Beyonder AG



Was ist KI? – Was kann KI?

Im zweiten Fachreferat des Nationalen Bildungstages 2025 machte David Henzmann die Künstliche Intelligenz als solche verstehbar. Das Staunen im Saal war mit Händen greifbar ... – Henzmann ist Gründer und CEO der Beyonder AG in Gebenstorf bei Baden (AG). Ein Unternehmen, das sich der Beratung zu und der Implementierung von KI in der Gesellschaft verschrieben hat.

Intelligenz: Künstlich ja – menschlich nein

«KI wird nicht Menschen ersetzen, sondern mit ihnen mehr Wertschöpfung, mehr Output generieren.» Damit setzte Henzmann ein Signal gegen die Angst vor der KI und ihren quantitativen Auswirkungen auf die Arbeitswelt. Vielmehr gehe es um Zeitersparnis, um die Auslagerung von repetitiven Arbeiten und um die Rationalisierung von Prozessen.

«KI bedeutet die Fähigkeit von Maschinen oder Computern zur Erledigung von Aufgaben, die menschliche Intelligenz erfordern.» Diese Maschinen lernen – und zwar von uns, unseren Fragen und unseren Antworten. KI ist also eigentlich keine eigene, keine kreative Intelligenz, sondern lediglich die Zusammenführung von bestehenden, zuvor erfassten Leistungen menschlicher Intelligenz.

«CORE+» – so stellt sich KI auf uns ein

Henzmann zeigt auf, wie uns KI vorab kennenlernen will, um dann gut zu antworten. Das entsprechende «Core+-Modell» beginnt mit «C», dem «Character», also mit der Rollenbeschreibung oder der Identität. «O» steht hier für «Objective», also für das Ziel der angeforderten KI-Unterstützung. Mit den «Rules» «R» definieren wir Regeln und Grundsätze für eine gelungene Interaktion genauer. «E» steht schliesslich für ein Beispiel («Example»), an dem sich die KI noch besser zur Fragestellung orientieren kann. Das «+» schliesslich steht für einige konkrete Kontrollfragen, die das Verständnis des Chatbots absichern sollen. Und dann kann's losgehen mit der Zusammenarbeit. Henzmann fasst dazu zusammen: **«Das CORE+ Modell verbessert die Ergebnisse aus der KI massiv!»**

Eindrückliche Multifunktionalität

Zusammenfassend gesagt hat das Referat von David Henzmann Einblicke gegeben, zum einen in die Funktions- und «Denk»-Weise der künstlichen Intelligenz. Zum anderen aber – und das hat beeindruckt – wurden die enormen Anwendungsmöglichkeiten von KI in etwa klar. Sicher konnte nicht alles aufgezeigt oder auch nur angesprochen werden. Aber es tun sich hier in der Tat neue Welten auf, die uns bei geschickter Nutzung das Leben erleichtern dürften. Erleichtern, bereichern, entlasten von Routine und Stumpfsinn – und uns bei der Entwicklung unserer Persönlichkeit helfen können.

Eines aber rief Henzmann mehrfach in Erinnerung: «Eigene Erfahrung und kritisches Denken bleiben uns Menschen als Privileg vorbehalten. Und damit verlieren wir auch die Menschlichkeit nicht aus den Augen. Kurz: KI wird uns nicht ersetzen!»



Wem das Glück winkt – üK-Beiträge von Swissavant

Die Teilnahme am Nationalen Bildungstag wurde mit einer kleinen Verlosung unter den anwesenden Firmenvertretenden belohnt. Zu gewinnen waren abgestufte Beiträge an die Ausbildungskosten eines/einer Lernenden (üK-Kostenbeiträge –50 %, –30% und –20%). Die Glücksfee Nadia Bischofberger zog das Los für folgende Firmen:

1. Robert Jost AG, Suhr
2. Zinsli Eisenwaren + Haushalt AG, Ilanz
3. Hasler + Co AG, Winterthur

«Digitale Souveränität ist die Basis für erfolgreiche Unternehmen!»

Erfahren Sie jetzt, warum eine offene und frei zugängliche Branchenplattform als Basis der Branchensouveränität gilt und dem aktiven Unternehmen autonome Entscheidungen und ein nachhaltiges Wachstum ermöglicht.

Die Branche braucht eine stabile, selbstbestimmte wie digitale Infrastruktur mit gemeinsamen Standards, damit dank einer offenen Interoperabilität für alle Unternehmen die erhofften Netzwerkeffekte realisiert werden können.



JETZT kostenlos anfordern!

Der im Oktober 2025 erschienene Geschäftsbericht 2024/2025 der nexMart Schweiz AG zeigt präzise auf, warum die aktiven Unternehmen von einer offenen, frei zugänglichen Branchenplattform profitieren. Dies gilt für unsere Branche im KI-Zeitalter erst recht.

Für Zahlenenthusiasten sind in der Bilanz und Erfolgsrechnung weitere Leckerbissen vorhanden.

nexmart

Simply eBusiness

e-ID: vom Passbüro ins Smartphone – die neue Schweizer Identität!

Was die e-ID bedeutet – wichtige Fragen und Antworten in Kürze. Nach zehn Jahren Vorarbeit ist es endlich geschafft: Die Schweiz führt die elektronische Identität (e-ID) ein. Lange sah es so aus, als ob die Vorlage erneut scheitern würde. Erst mit den Resultaten aus Zürich war dann klar, dass sie mit einer denkbar knappen Mehrheit von 50,39 Prozent oder rund 20000 Stimmen (!) angenommen wurde. Eine hängige Abstimmungsbeschwerde beim Zürcher Regierungsrat wegen angeblicher Einflussnahme der Swisscom könnte den Prozess gegebenenfalls noch verzögern.

e-ID: du Bureau des passeports au smartphone – la nouvelle identité suisse!

Ce qu'il faut savoir sur l'e-ID? – les points essentiels en bref. Après dix ans de travaux préparatoires, c'est enfin chose faite: la Suisse introduit l'identité électronique (e-ID). Longtemps, le projet semblait voué à un nouvel échec. Ce n'est qu'avec les résultats du canton de Zurich que le verdict est tombé: le projet a été approuvé de justesse, avec 50,39%, des voix, soit environ 20000 suffrages d'avance (!). Un recours déposé auprès du Conseil d'Etat zurichois au motif d'une prétendue influence de Swisscom pourrait encore retarder le processus.

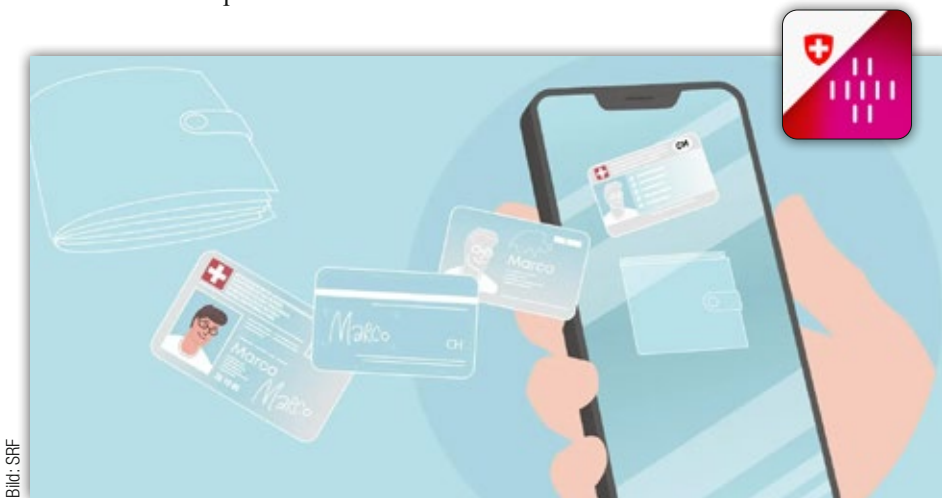


Bild: SRF

SWIYU ist ein Kunstwort und beinhaltet drei Komponenten: **SW** steht für die Schweiz (Switzerland), **I** steht für Ich, Identität und Innovation und **YU** steht für Du (you) und Einigkeit (unity).

SWIYU est un mot inventé qui comprend trois composantes importantes: **SW** signifie Suisse (Switzerland), **I** signifie Moi, identité et innovation et **YU** signifie Toi (you) et unité (unity).

Quelle/Source: eid.admin.ch

Ab wann gibt es die e-ID?

Der Starttermin steht noch nicht fest. Der Bund rechnet frühestens im dritten Quartal 2026 mit der Einführung, also nach dem 1. Juli 2026.

Wie beantrage ich eine e-ID?

Die Beantragung läuft über die App Swiyu (bereits jetzt testweise in den App-Stores verfügbar).

Es gibt nun zwei Möglichkeiten:

- 1. Online-Verfahren:** ID fotografieren, via App hochladen und ein Selfie-Video machen. Das Fedpol speichert dieses Video für fünf Jahre.
- 2. Persönlich im Passbüro:** Identitätsprüfung vor Ort, ohne dass zusätzliche biometrische Daten gespeichert werden.

In beiden Fällen wird die e-ID verschlüsselt direkt und nur auf dem persönlichen Smartphone hinterlegt.

Quand l'e-ID sera-t-elle disponible?

La date de lancement n'a pas encore été fixée. La Confédération table sur une mise en service au plus tôt au troisième trimestre 2026, soit après le 1^{er} juillet 2026.

Comment demander une e-ID?

La demande se fait par l'intermédiaire de l'application Swiyu (déjà disponible à titre de test dans les boutiques d'applications).

Deux options sont possibles:

- 1. Procédure en ligne:** photographier sa pièce d'identité, la téléverser sur l'application et faire une vidéo en mode selfie. Le Fedpol conserve cette vidéo pendant cinq ans.
- 2. Au Bureau des passeports:** vérification de l'identité sur place, sans enregistrement de données biométriques supplémentaires.

Dans les deux cas, l'e-ID est cryptée avant d'être stockée directement et uniquement sur son propre smartphone.

«Die Schweiz wagt mit einem hörbaren Zähneknirschen den digitalen Schritt in eine vernetzte Zukunft und führt offiziell frühestens ab 2026 die neue e-ID ein. Da der elektronische Identitätsausweis freiwillig ist und nur im Inland Anwendung findet, wird es diesem in einer ersten Phase weiterhin an gesellschaftlicher Akzeptanz fehlen...».

Christoph Rotermund,
Geschäftsführer Swissavant –
Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt.



«La Suisse ose, non sans grincer des dents, faire le pas numérique vers un avenir connecté et introduira officiellement la nouvelle e-ID au plus tôt à partir de 2026. Comme la carte d'identité électronique est facultative et n'est utilisée qu'en Suisse, elle peinera sans doute, du moins au début, à s'imposer dans la société...»

Christoph Rotermund
Directeur de Swissavant –
Association économique Artisanat et Ménage

Wofür ist die e-ID gedacht?

Sie dient als sicherer Nachweis der Identität im Internet bei digitalen Prozessen – z. B. bei Kontoeröffnungen, Handy-Abos oder Alterskontrollen beim Onlinekauf von Alkohol oder Tabak.

- Nur nötige Angaben dürfen abgefragt werden (z. B. «über 16 Jahre» statt des exakten Geburtsdatums).
- Jede Freigabe erfolgt bewusst nur durch die Nutzerinnen und Nutzer persönlich.
- Das System garantiert Unverknüpfbarkeit: Weder Behörden noch Unternehmen können nachvollziehen, wo und wofür die e-ID verwendet wurde.

Weitere digitale Dokumente?

Parallel entsteht bereits auch der digitale Ausländerausweis. Über die Swiyu-App sollen später weitere Nachweise und damit staatliche Ausweispapiere oder Dokumente wie Strafregisterauszug, Führerschein oder Krankenkassenkarten abrufbar sein. Auch Konzerttickets oder Diplome könnten in einer zweiten oder dritten Phase folgen.

Politische Nutzung?

Die e-ID schafft schon heute die Grundlage für elektronische Unterschriftensammlungen (E-Collecting). Ein Pilotprojekt läuft, doch ein solcher Schritt würde das politische System stark verändern und es bräuchte ohne Frage neue Gesetze – je nach Stufe eventuell sogar eine eidgenössische Volksabstimmung.

Sicherheit des Systems?

Der Programmcode wird derzeit von rund 120 Entwicklern erstellt und ist öffentlich einsehbar. Externe Sicherheitsprüfungen sowie ein Bug-Bounty-Programm sollen Schwachstellen frühzeitig aufdecken. Fachleute bestätigen, dass aktuelle Standards von Kryptografie und Datenschutz allesamt eingehalten werden.

Verlust der e-ID?

Da die e-ID nur lokal auf dem jeweiligen Gerät gespeichert ist, geht sie beim Verlust oder Wechsel des Smartphones verloren. Ein neues Smartphone: dann muss auch eine neue e-ID beantragt werden – dadurch ist sichergestellt, dass keine Kopie von der persönlichen e-ID in einer Cloud existiert.

À quoi sert l'e-ID?

Elle permet de prouver son identité sur Internet de manière sécurisée dans divers processus numériques, p. ex. pour ouvrir un compte, souscrire un abonnement mobile ou vérifier l'âge lors d'un achat d'alcool ou de tabac en ligne.

- Seules les informations strictement nécessaires peuvent être demandées (p. ex. «plus de 16 ans» plutôt que la date de naissance exacte).
- Chaque partage de données se fait avec l'accord explicite des utilisateurs et utilisatrices.
- Le système garantit la non-traçabilité: ni les autorités ni les entreprises ne peuvent savoir où l'e-ID a été utilisée et pour quelles raisons.

D'autres documents numériques en vue?

Un titre de séjour numérique est déjà en cours de préparation. A terme, l'application Swiyu permettra de consulter d'autres documents et donc des pièces d'identité officielles ou autres preuves, comme un extrait du casier judiciaire, le permis de conduire ou une carte d'assurance maladie. Des billets de concert ou des diplômes pourraient également suivre dans une deuxième ou troisième phase.

Et sur le plan politique?

L'e-ID pose aujourd'hui les bases pour la collecte électronique de signatures. Un projet pilote est en cours, mais une telle mesure impliquerait une transformation profonde du système politique et nécessiterait incontestablement, selon le niveau de changement, de nouvelles lois, voire une votation populaire fédérale.

Et quant est-il de la sécurité du système?

Le code du programme, actuellement élaboré par quelque 120 développeurs et développeuses, est ouvert au public. Des contrôles de sécurité externes ainsi qu'un programme de chasse aux vulnérabilités visent à repérer rapidement les points faibles. Les spécialistes confirment que les normes actuelles en matière de cryptographie et de protection des données sont toutes respectées.

En cas de perte de l'e-ID?

Étant donné que l'e-ID n'est stockée que localement sur le smartphone, il n'est possible de la perdre qu'en égarant son téléphone ou en le changeant.

►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE



Foto: SRF

Freiwilligkeit und Kosten?

Die Nutzung der e-ID bleibt freiwillig; alle Behördendienste gibt es weiterhin analog. Die Entwicklung und der Betrieb kosten den Bund bis 2028 rund 180 Millionen Franken, für die Schweizerinnen und Schweizer bleibt die e-ID kostenlos.

Kinder und Jugendliche?

Eltern können für ihre Kinder eine e-ID beantragen, praktisch benötigt wird sie aber kaum. Jugendliche ab 16 können sie etwa für den Kauf von Alkohol oder Tabak nutzen.

Alterskontrollen im Netz?

Die e-ID könnte künftig auch bei Seiten mit Altersbeschränkung – etwa bei Pornografieportalen – zum Einsatz kommen. Ob und wann Anbieter dazu verpflichtet werden, ist jedoch noch offen.

Gültigkeit als Reisedokument?

Die e-ID ersetzt keinen Pass und keine ID-Karte. Sie ist zunächst ausschliesslich für digitale Anwendungen im Inland vorgesehen.

www.eid.admin.ch/de

En cas d'achat d'un nouveau smartphone, il faut demander une nouvelle e-ID, ce qui garantit qu'aucune copie de l'e-ID personnelle n'est conservée dans un cloud.

Facultatif et coûts?

L'usage de l'e-ID est facultatif: tous les services publics restent accessibles par les voies classiques. Le développement et l'exploitation du système coûteront environ 180 millions de francs à la Confédération d'ici 2028, tandis que l'e-ID sera gratuite pour les Suisses.

Et pour les enfants et adolescents?

Les parents peuvent demander une e-ID pour leurs enfants, même si elle sera rarement nécessaire dans la pratique. Les jeunes dès 16 ans pourront par exemple l'utiliser pour acheter de l'alcool ou du tabac.

Contrôler l'âge en ligne?

A l'avenir, l'e-ID pourrait également être utilisée sur les sites soumis à une limite d'âge, par exemple sur les portails pornographiques. Reste à savoir si et quand ces prestataires seront obligés de le faire.

Et pour voyager?

L'e-ID ne remplace ni le passeport ni la carte d'identité. Dans un premier temps, elle est réservée aux démarches numériques en Suisse.

www.eid.admin.ch/fr



Foto: eid.admin.ch

Folgendes können Sie zukünftig mit der e-ID digital erledigen

Voraussichtlich ab Einführung der e-ID ist folgendes möglich:

- Altersnachweis erbringen
- Bankkonto eröffnen
- Elektronische Signaturen beziehen
- Im Organ- und Gewebespenderegister eintragen
- Mobiltelefonvertrag abschliessen
- Schweizweites Behördenlogin nutzen
- Strafregistrauszug bestellen
- Unternehmen gründen
- usw.

Mögliche zukünftige Nutzungen:

- Betreibungsregistrauszug bestellen
- Volksinitiativen und Referenden elektronisch unterschreiben
- usw.

Avec l'e-ID, vous pourrez effectuer les démarches numériques suivantes

Probablement dès le lancement:

- commander un extrait du casier judiciaire
- conclure un contrat de téléphonie mobile
- fonder une entreprise
- fournir la preuve de son âge
- s'inscrire dans le registre du don d'organes
- obtenir une signature électronique
- ouvrir un compte bancaire
- utiliser un identifiant pour les services publics dans toute la Suisse
- etc.

Peut-être ultérieurement:

- commander un extrait du registre des poursuites
- signer une initiative pop. ou un référendum de façon électronique
- etc.



Neue e-ID: Ein «Ja» mit Zähneknirschen

Nach zehn Jahren Streit, unzähligen Revisionen und einem regelrechten Zitter-Endspurt an der Urne ist nun klar: Die Schweiz erhält in letzter Minute nun doch eine e-ID. Mit einem denkbar knappen Ergebnis von 50,4 % war und ist der nun beschlossene elektronische Identitätsausweis umstritten. Hängig ist aktuell noch eine Abstimmungsbeschwerde beim Zürcher Regierungsrat, die aber die Einführung der e-ID nicht verhindern wird.

Vermutlich gegen Ende 2026 sollen wir den digitalen Ausweis offiziell beantragen können. Der Bund hat bis dahin die Entwicklungskosten von 180 Millionen Franken zu schultern und für die Bürgerinnen und Bürger wird die e-ID kostenlos sein. Ganz so schnell geht's also dann auch nicht.

Beantragen lässt sich die e-ID dann über die App Swiyyu – entweder per Selfie-Video oder eben klassisch im Passbüro – wie es einem gefällt. Gespeichert wird sie verschlüsselt nur auf dem Handy. Geht das Gerät dann mal verloren, ist auch die e-ID weg. Die e-ID ist auch dann erloschen, wenn ein neues Gerät angeschafft wird. Umständlich? Ja oder vielleicht. Aber ohne Frage besser, als wenn die Daten in einer Cloud herumliegen.

Was bringt die nun beschlossene e-ID? Vor allem Sicherheit im Internet: Konto eröffnen, Abo abschliessen oder einfach mal online ein Bier bestellen – künftig kann man zweifelsfrei nachweisen, wer man ist. Und das ohne jedes Mal den ganzen Pass hochzuladen. Dank dem angestrebten «Minimalprinzip» entscheidet man in jedem Falle selbst, welche Daten von der e-ID geteilt werden.

Die e-ID bleibt für alle Bürgerinnen und Bürger freiwillig, kostenlos und in einer ersten Phase nur im Inland anwendbar. Fest steht: Parallel entsteht der digitale Ausländerausweis, später sollen nachgeliegend auch Führerschein, Strafregisterauszug oder Krankenkassenkarten in die App wandern. Ganz nach dem Motto: Wenn schon ein elektronischer Identitätsausweis, dann bitte für alle staatlichen Ausweise oder Dokumente!

Und ja, theoretisch könnte die neue e-ID auch die Türen öffnen für elektronische Unterschriftensammlungen oder strengere Alterskontrollen auf Pornoseiten. Aber bis dahin ist es ein noch weiter Weg – gesellschaftlich, politisch wie technisch und da weiterhin freiwillig, auch persönlich.

Die e-ID ist also kein digitales Wundermittel, aber sie ist ein digitaler Anfang – ein Anfang, der verdeutlicht, dass die Schweiz langsam, aber sicher im digitalen Zeitalter ankommt.

Nouvelle e-ID: un «oui» hésitant

Après dix ans de débats, d'innombrables révisions et un suspense électoral haletant, le verdict est tombé: la Suisse aura bel et bien une e-ID. Avec un résultat très serré, soit 50,4 % des voix, la carte d'identité électronique, qui vient d'être adoptée, a été et reste controversée. Un recours a été déposé auprès du Conseil d'Etat zurichois, sans pour autant empêcher l'introduction de l'e-ID.

Il sera probablement possible de demander officiellement la carte numérique vers la fin de l'année 2026. La Confédération devra d'ici là assumer les coûts de développement à hauteur de 180 millions de francs, tandis que l'e-ID sera gratuite pour la population. En somme, rien ne presse.

Il sera possible de demander l'e-ID sur l'application Swiyyu, en faisant une vidéo en mode selfie, ou simplement au bureau des passeports, comme bon vous semble. Elle est stockée sous forme cryptée uniquement sur le téléphone portable. En cas de perte ou de changement de téléphone, l'e-ID cesse de fonctionner. Un peu contraignant, certes, mais c'est sans aucun doute préférable à un système qui stocke les données dans un cloud.

Quels sont les avantages de l'e-ID qui vient d'être adoptée? Avant tout, à renforcer la sécurité en ligne: ouvrir un compte, souscrire un abonnement ou simplement commander une bière en ligne: à l'avenir, on pourra prouver son identité de manière sécurisée, sans devoir téléverser à chaque fois son passeport. Grâce au «principe de minimisation» visé, chacun garde le contrôle sur les données de l'e-ID qu'il choisit de partager.

L'e-ID reste facultative, gratuite pour la population et, dans un premier temps, limitée à la Suisse. En parallèle, le titre de séjour numérique est déjà en développement. A terme, le permis de conduire, l'extrait du casier judiciaire ou les cartes d'assurance maladie devraient aussi être intégrés à l'application. Bref: quitte à numériser une pièce d'identité électronique, autant le faire pour toutes les pièces d'identité ou documents délivrés par l'Etat!

Et oui, en théorie, la nouvelle e-ID pourrait aussi ouvrir la porte à la collecte électronique de signatures ou à des contrôles d'âge plus stricts sur les sites pornographiques. Mais d'ici là, le chemin est encore long – sur le plan sociétal, politique et technique, et puisque son usage demeure facultatif, aussi personnel.

L'e-ID n'est donc pas un remède numérique miracle, mais c'est un début numérique – un début qui montre que la Suisse entre lentement mais sûrement dans l'ère numérique.

nex solutions for smarter business

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

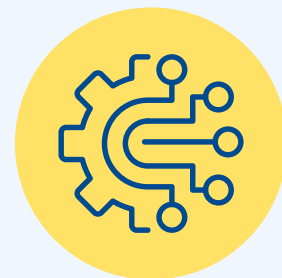


Data Cockpit – More Power for your business

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

Data Engine – Work smarter, not harder

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



Business App – Power up your sales

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

Wir denken voraus

Wie können unsere Kunden mehr Umsatz machen?

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

Wie können unsere Kunden Zeit und Geld sparen?

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

Wie können unsere Kunden mehr verkaufen?

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



Oxford 2.0 – der Allrounder

Wenn Profis über Arbeitskleidung sprechen, geht es längst nicht mehr nur um Schutz und Funktion. Es geht um Bewegungsfreiheit, Atmungsaktivität und Tragekomfort – Tag für Tag, auf jeder Baustelle. Genau das hat Helly Hansen Workwear mit der neuen Oxford 2.0 Kollektion umgesetzt – entwickelt für den zentral-europäischen Raum und getestet von Profis, die wissen, worauf es ankommt.

Oxford 2.0 – le multitalent

Quand les professionnels parlent de vêtements de travail, il ne s'agit plus seulement de protection et de fonctionnalité. Liberté de mouvement, respirabilité et confort tout au long de la journée sont désormais essentiels. C'est exactement ce qu'a réalisé Helly Hansen Workwear avec la nouvelle collection Oxford 2.0 – développé pour la région d'Europe centrale et testée par des professionnels qui savent ce dont ils ont besoin.

Für alle, die im Arbeitsalltag täglich Höchstleistungen erbringen, führt der norwegische Arbeitsbekleidungs-Spezialist Helly Hansen mit der neuen Oxford 2.0 Kollektion eines seiner erfolgreichsten Konzepte konsequent weiter. Grundlage sind fast 150 Jahre Erfahrung, überarbeitete Schnitte, moderne Materialien und clevere Details für hohen Komfort, Funktionalität und Langlebigkeit.

Die Kollektion umfasst Arbeitsjacke, Bundhose, Latzhose und Shorts, gefertigt aus baumwollreichem Gewebe mit CORDURA®-Verstärkungen an besonders beanspruchten Stellen. Stretch-Einsätze und vorgeformte Partien bieten optimale Bewegungsfreiheit, reflektierende Elemente erhöhen die Sicherheit. Das HH Connect™ System ermöglicht durch modulare Taschenlösungen maximale Flexibilität im Arbeitsalltag.

Neu in der Linie: die Oxford Hybrid Insulated Jacket – ideal für kühlere Bedingungen. Sie kombiniert recyceltes Polyester mit PrimaLoft® BLACK Eco-Isolierung und elastischen Einsätzen für Wärme, Beweglichkeit und einen modernen, sportlichen Look.

«Oxford 2.0 steht für Komfort, Funktionalität und Haltbarkeit – Tag für Tag», sagt Jenny Horn, Product Managerin bei Helly Hansen Workwear.

Pour toutes celles et ceux qui donnent le meilleur d'eux-mêmes chaque jour, le spécialiste norvégien des vêtements de travail Helly Hansen fait évoluer l'un de ses concepts les plus performants. Forte de près de 150 ans d'expérience, la collection Oxford 2.0 se distingue par des coupes repensées, des matériaux modernes et des détails ingénieux offrant un confort, une fonctionnalité et une durabilité supérieurs.

La collection comprend une veste de travail, un pantalon, une salopette et un short, fabriqués dans un tissu riche en coton avec des renforts CORDURA® aux zones les plus exposées. Des empiècements extensibles et des coupes préformées assurent une liberté de mouvement optimale, tandis que des éléments réfléchissants renforcent la sécurité. Le système HH Connect™ permet une flexibilité maximale grâce à des poches modulaires adaptables aux besoins du quotidien.

Nouvelle dans la gamme: la veste Oxford Hybrid Insulated, idéale pour les conditions plus fraîches. Elle associe du polyester recyclé à une isolation PrimaLoft® BLACK Eco et des empiècements extensibles pour garantir chaleur, mobilité et style moderne.

«Oxford 2.0 incarne le confort, la fonctionnalité et la durabilité – jour après jour», déclare Jenny Horn, Product Manager chez Helly Hansen Workwear.



Oxford Hybrid Insulated Jacket



Helly Hansen Schweiz AG
Thurgauerstrasse 109 / Haus 9
CH-8152 Glattpark
<https://www.hhworkwear.com>

Oxford 2.0 – für Profis, die sich auf ihre Kleidung verlassen.

Erhältlich ab Frühjahr/Sommer 2026 im Fachhandel und online unter www.hhworkwear.com

Oxford 2.0 – pour les professionnels qui comptent sur leurs vêtements.

Disponible dès le printemps/été 2026 en magasin spécialisé et en ligne sur www.hhworkwear.com



IHR starker Partner, wenn es um persönliche Schutzausrüstung geht !

Arbeitskleidung

Damen / Herren

Gehör - / Gesichtsschutz

Werkzeugaufbewahrung

Sicherheitsschuhe

Werkzeuge

Hultafor
RK

SOLID GEAR
footwear

Snickers
WORKWEAR

Hellberg

CLC
WORK GEAR

W.steps

HULTAFORS GROUP Switzerland AG | Industriestrasse 9 | 5432 Neuenhof | hultaforsgroup.ch

Milwaukee

INDIVIDUELLES KOPFSCHUTZSYSTEM

Personalisieren Sie Ihren Helm oder kombinieren Sie verschiedene Zubehöre – so individuell wie Ihre Anforderung!

BOLT™ 200

FÜR DIE ARBEIT IN DER HÖHE & AM BODEN

BOLT™ 100

FÜR DIE ARBEIT AM BODEN



HELM & ZUBEHÖR KOMBINIEREN
JETZT AUSPROBIEREN!

milwaukeetool.ch
© MILWAUKEETOOLDACH



Wahlfreiheit erfordert fundiertes Wissen

Das achte Raiffeisen Vorsorgebarometer 2025, welches jeweils von den zwei Herausgebern Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, St. Gallen, und der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW), Winterthur, publiziert wird, bestätigt eine langjährige Entwicklung im Schweizer Vorsorgesystem: Das Vertrauen in die 1. und 2. Säule bleibt gering und liegt wieder auf dem Niveau von 2023. Besonders jüngere Personen bringen den beiden Säulen wenig Vertrauen entgegen. Der kurzfristige Vertrauensanstieg im vergangenen Jahr – mutmasslich ausgelöst durch die intensive Debatte rund um die 13. AHV-Rente – ist damit bereits wieder verpufft.

«La liberté de choix exige des connaissances approfondies»

Le huitième Baromètre de la prévoyance Raiffeisen 2025, publié respectivement par les deux éditeurs Raiffeisen Suisse société coopérative, Saint-Gall, et la Haute école des sciences appliquées de Zurich (ZHAW), Winterthur, confirme une évolution à long terme du système de prévoyance suisse: la confiance dans les 1^{er} et 2^e piliers reste faible et se situe à nouveau au niveau de 2023. Les jeunes, en particulier, font peu confiance aux deux piliers. La hausse éphémère du niveau confiance l'année dernière, probablement déclenchée par les débats intenses autour de la 13^e rente AVS, s'est déjà volatilisée.

Die Skepsis gegenüber der 1. und 2. Säule des Altersvorsorgesystems zeigt sich auch deutlich in den grössten Sorgen der Erwerbstätigen. 35 Prozent sehen in der alternden Bevölkerung und den steigenden Gesundheitskosten eine Bedrohung für die Altersvorsorge. Zudem machen sich 36 Prozent der Erwerbstätigen Sorgen, dass die Umwandlungssätze weiter sinken könnten und sie so weniger Rente im Alter haben.

Zweifel an Schweizer Vorsorgesystem

Trotz überdurchschnittlich guter Finanzkennzahlen der 1. und 2. Säule im vergangenen Jahr bleiben grundlegende Zweifel an der Zukunftsfähigkeit der staatlichen und beruflichen Vorsorge bestehen – vor allem angesichts ungelöster Finanzierungsfragen. Vor diesem Hintergrund ist das Engagement in der privaten Vorsorge seit der ersten Erhebung im Jahr 2018 kontinuierlich gestiegen. Heute haben immerhin 78 Prozent der Erwerbstätigen eine Säule 3a. Immer mehr Personen sichern sich also eigenverantwortlich ab, um im Alter den gewohnten Lebensstandard weiterführen zu können.

2. Säule: Komplexität verunsichert

Wie der diesjährige Themenfokus zur 2. Säule verdeutlicht bestehen in der beruflichen Vorsorge erhebliche Wissenslücken. Die komplexe Funktionsweise der Pensionskassen scheint offensichtlich die aktive Auseinandersetzung der Bevölkerung mit der 2. Säule zu hemmen.



Le scepticisme à l'égard des 1^{er} et 2^e piliers du système de retraite apparaît également clairement dans les préoccupations majeures des personnes actives: 35 % voient dans le vieillissement de la population et l'augmentation des coûts de la santé une menace pour la prévoyance vieillissante. En outre, 36 % des personnes actives craignent que les taux de conversion continuent à baisser et que la rente qu'elles percevront à la retraite soit plus faible.

Doutes à l'égard du système de prévoyance suisse

Malgré les indicateurs financiers supérieurs à la moyenne des 1^{er} et 2^e piliers l'année dernière, des doutes fondamentaux subsistent

quant à la viabilité de la prévoyance étatique et professionnelle, surtout au vu des questions de financement non résolues. Dans ce contexte, l'engagement dans la prévoyance privée n'a cessé d'augmenter depuis la première enquête en 2018. Aujourd'hui, 78 % des personnes actives disposent d'un pilier 3a. De plus en plus de personnes s'assurent de manière autonome afin de pouvoir conserver leur niveau de vie habituel une fois qu'elles auront pris leur retraite.

2^e pilier: la complexité inquiète

Comme l'accent thématique mis cette année sur le 2^e pilier le montre, les connaissances en matière de prévoyance professionnelle sont très lacunaires. Le fonctionnement complexe des caisses de pension semble manifestement empêcher la population de se pencher activement sur le 2^e pilier.

Dabei zeigt sich auch eine wachsende Unsicherheit: Jede sechste Person und damit rund 17 Prozent der Erwerbstätigen hat offensichtlich Mühe, sich zwischen Rente und Kapital zu entscheiden. Immer mehr Menschen bevorzugen aufgrund der finanziellen Flexibilität einen Kapitalbezug gegenüber der Rente – doch scheint vielen nicht klar zu sein, welche finanziellen Risiken damit verbunden sind.

Zugleich bieten Pensionskassen immer häufiger Mischformen und neu auch dynamische Rentenmodelle an, die das System dann für den Destinatär noch komplexer machen. Mit den zunehmenden Wahlmöglichkeiten wird auch die individuelle Entscheidung schwieriger. Entsprechend stark ist der Bedarf nach Beratung gestiegen – in den letzten zehn Jahren hat er sich nämlich verdoppelt.

Aufklärung und Beratung sind nötig

Das Vorsorgebarometer 2025 macht deutlich: Wahlfreiheit allein reicht nicht aus, wenn das notwendige Wissen fehlt. Denn es gilt: Nur wer das Schweizer Vorsorgesystem versteht – und dies möglichst schon in jungen Jahren –, kann eine optimal auf die persönliche Situation abgestimmte Lösung finden. Genau hier liegt aber die grosse Herausforderung. Die Komplexität der 2. Säule überfordert viele Erwerbstätige und verhindert so fundierte Entscheidungen – mit möglicherweise gravierenden finanziellen Folgen im Alter.

Eine Neuausrichtung der beruflichen Vorsorge auf die veränderten Erwerbsbiografien – etwa hinsichtlich Teilzeitarbeit oder Ausübung von Mini-Jobs – und auf die Bedürfnisse künftiger Rentnergenerationen, wäre angesichts dieser Kernerkenntnisse des Vorsorgebarometers 2025 dringend geboten. Allerdings fehlt in weiten Teilen der Bevölkerung das erforderliche Wissen, um informierte Abstimmungen zu ermöglichen.

Umso wichtiger sind gezielte Aufklärung und ein breites Beratungsangebot – insbesondere durch die Pensionskassen, den Bund und Bildungsinstitutionen, aber auch durch Banken, Versicherungen und weitere Dienstleister, welche im Schweizer Vorsorgesystem aktiv sind. Gleichzeitig ist auch die Politik gefordert: Bisherige Reformvorschläge waren oft überladen und stark von Einzelinteressen geprägt – ein Umstand, der zur Ablehnung vermutlich ebenso beigetragen hat wie mangelndes Wissen.

Quelle: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft

*Herausgeber: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, St. Gallen
Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW),
Winterthur*

À cela s'ajoute une incertitude croissante: une personne sur six, soit environ 17% de la population active, a manifestement du mal à choisir entre rente et capital. De plus en plus de personnes préfèrent un versement en capital plutôt qu'une rente en raison de la flexibilité financière que cette solution offre, mais beaucoup ne semblent pas comprendre les risques financiers afférents.

Parallèlement, les caisses de pension proposent de plus en plus souvent des formes mixtes et des modèles de rente dynamiques, ce qui rend le système encore plus complexe pour les destinataires, qui éprouvent plus de difficultés à prendre une décision face à l'élargissement des possibilités qui s'offrent à eux. Par conséquent, le besoin de conseil a fortement augmenté: il a en effet doublé au cours des dix dernières années.

Des explications et des conseils sont nécessaires

Le Baromètre de la prévoyance 2025 montre clairement que la liberté de choix ne suffit pas à elle seule si les connaissances nécessaires font défaut. Car le principe est le suivant: ce n'est qu'en comprenant le système de prévoyance suisse, et si possible dès le plus jeune âge, que l'on pourra trouver une solution optimale adaptée à sa situation personnelle. Mais c'est précisément là que réside le bât blesse. De nombreuses personnes actives sont dépassées par la complexité du 2^e et ne parviennent ainsi pas à prendre leurs décisions en connaissance de cause, ce qui pourra avoir des conséquences financières graves lorsqu'elles seront à la retraite.

Au vu des conclusions clés du Baromètre de la prévoyance 2025, il serait urgent de réorienter la prévoyance professionnelle pour mieux prendre en compte les nouveaux parcours professionnels – par exemple en ce qui concerne le travail à temps partiel ou l'exercice de mini-emplois – et les besoins des futures générations de retraités. Toutefois, une grande partie de la population ne dispose pas des connaissances nécessaires pour pouvoir voter en connaissance de cause.

Il est donc d'autant plus important d'informer la population de manière ciblée et de lui proposer une vaste offre de conseil, notamment par le biais des caisses de pension, de la Confédération et des institutions de formation, mais aussi des banques, des assurances et d'autres prestataires actifs dans le système de prévoyance suisse. Dans le même temps, des efforts sont également requis de la part du monde politique: jusqu'à présent, les propositions de réforme étaient souvent trop ambitieuses et fortement marquées par des intérêts individuels – une circonstance qui, tout comme le manque de connaissances, a probablement contribué à leur rejet.

Source: Raiffeisen Suisse société coopérative

*Éditeurs: Raiffeisen Suisse société coopérative, Saint-Gall
Haute école des sciences appliquées de Zurich (ZHAW), Winterthur*

Die Studie kann kostenlos bei Raiffeisen unter folgendem Link angefordert werden.

<https://www.raiffeisen.ch/rch/de/wissen/vorsorgen/vorsorge-publicationen/vorsorgebarometer.html>



L'étude peut être demandée gratuitement à Raiffeisen au lien suivant.

<https://www.raiffeisen.ch/rch/fr/connaissances/prevoyance/publications-prevoyance/barometre-de-la-prevoyance.html>





B2B-Monitor 2025 – Digital Commerce aus Kundensicht – Startschuss für neue quantitative Studie

Der B2B-Monitor von Carpathia liefert aktuelle Einblicke in das Einkaufsverhalten von Unternehmen, die in einem B2B-Einkaufsverhältnis stehen und Produkte für den direkten oder indirekten Wiederverkauf beschaffen. Erstmals wurde damit im Schweizer B2B Digital Commerce eine Erhebung aus Sicht des Einkaufs durchgeführt.

Von David Morant, 28. August 2025

Die Studie gibt Antworten zu Fragen wie:

- Welche Kanäle bevorzugen Einkäuferinnen und Einkäufer für die Produktrecherche, die Bestellung und den Aftersales?
- Welches sind die entscheidenden Kriterien bei der Lieferantenauswahl?
- Welche Funktionen und Services werden erwartet bei den Onlineshops der Lieferanten?
- Erstellt ein System Bestellvorschläge oder erfolgt die Bestellung manuell? Und in welchem Intervall werden Bestellungen getätigt?
- Welche Relevanz hat der Aussendienst entlang des Einkaufsprozesses?

«Der digitale Auftritt eines Unternehmens – insbesondere Website und Webshop – spielt in allen Phasen eine zentrale Rolle: Von der ersten Recherche über die Lieferantenauswahl bis hin zur Bestellung und dem Aftersales.»

Zusätzliche Erkenntnisse und teils signifikante Unterschiede bei den Ergebnissen erbringt die Ergebnisfilterung nach Branchen, Wertschöpfungsstufe, Unternehmensgrösse und Alter der Befragten.

Die Befragung wurde im Zeitraum vom November 2024 bis Januar 2025 durchgeführt und erfolgte als Online-Erhebung. Die *Stichprobengrösse beträgt – sofern nicht anders angegeben – $n = 150$. Von der Umfrage ausgeschlossen wurden Unternehmen, die nur für den Eigenbedarf einkaufen.

Zentrale Erkenntnisse

Die Ergebnisse der Studie zeigen: Eine durchdachte Kombination aus digitalen und persönlichen Touchpoints bleibt im B2B-Einkaufsprozess entscheidend. Der digitale Auftritt eines Unternehmens – insbesondere Website und Webshop – spielt in allen Phasen eine zentrale Rolle: Von der ersten Recherche über die Lieferantenauswahl bis hin zur Bestellung und dem Aftersales.

Gleichzeitig behalten persönliche Kanäle, wie der Aussendienst und das Telefon, ihre Relevanz entlang des Einkaufsprozesses.

So beurteilen 84 % der Teilnehmenden die persönliche Empfehlung bei der Suche neuer Lieferanten und Produkten als relevant oder eher relevant.

Die Kanalpräferenzen variieren nach Altersgruppe: Während beispielsweise bei der Recherche 71 % der Befragten ab 55 Jahren dem Aussendienst eine hohe Bedeutung beimessen, sind es in der Altersgruppe 35–54 «nur» 55 %.

Auch die Unternehmensgrösse, Wertschöpfungsstufe und Branche beeinflussen das Einkaufsverhalten: Je grösser das Unternehmen (Anzahl Mitarbeitende), desto stärker ist der Bestellprozess systemgestützt.

Fachhändler, Integratoren und Installateure präferieren Onlineshops als Bestellkanal, während in der Industrie die Bestellung bevorzugt aus eigenen Systemen erfolgt.

Branchenunterschiede zeigen sich u. a. im Aftersales: Während zwei Drittel der Unternehmen aus der Baubranche und dem Sport-Fachhandel einen persönlichen Aussendienst vor Ort schätzen, sind es in der ICT-Branche nur 30 %.

*Eine Stichprobengrösse von $n = 150$ bedeutet, dass in einer statistischen Untersuchung eine Teilmenge von 150 Elementen (z. B. Personen oder Objekte) aus einer grösseren Grundgesamtheit (der Gesamtpopulation) ausgewählt wurde. Der Buchstabe «n» steht in diesem Kontext für die Anzahl der Einheiten in der Stichprobe, also den Stichprobenumfang.
(Anmerkung der Redaktion)

Den B2B-Monitor 2025 können Sie hier kostenlos herunterladen:
www.carpathia.ch



B2B-Monitor 2025
B2B Digital Commerce aus Kundensicht

Publikationspartner
ALLTRON



10. bis 12. Januar 2027
Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Save the date!

Die Hardware findet vom **10. bis 12. Januar 2027** bei der Messe Luzern statt.



**Bleiben Sie bis
zur Hardware 2027
mit der Branche vernetzt!**

Hardware 365



hardware-luzern.ch

Patronat

SWISSAVANT

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

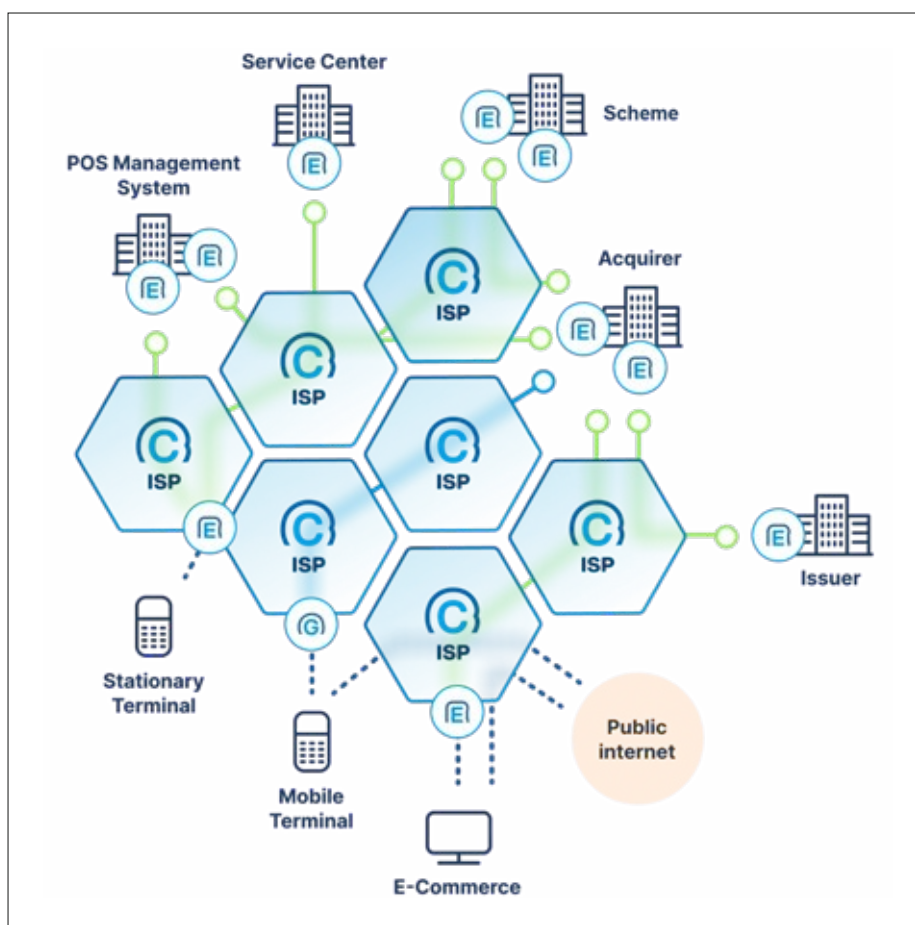
Veranstalterin



**MESSE
LUZERN**

Worldline lanciert Secure EFTPOS Network (SEPN) – Branchenweit erstes SCION-basiertes Netzwerk für sichere bargeldlose Zahlungen

Worldline [Euronext: WLN], ein weltweit führender Anbieter von Zahlungslösungen, präsentiert mit dem Secure EFTPOS Network (SEPN) ein neues, sicheres Netzwerk für den Austausch von bargeldlosen Zahlungsdaten. SEPN basiert auf der SCION-Technologie, die an der ETH Zürich entwickelt wurde, und ermöglicht autorisierten Teilnehmenden, Transaktionsdaten zuverlässig, sicher und unabhängig vom öffentlichen Internet zu übertragen. Das Netzwerk schützt Händler und Finanzinstitute vor Cyberrisiken und stellt stabile, regulatorisch konforme Zahlungsflüsse sicher.



Die Sicherheit bargeldloser Zahlungen gewinnt für Händler, Banken und Partner weltweit zunehmend an Bedeutung, wobei die Anforderungen steigen: Cyberangriffe, DDoS-Attacken, Ausfälle externer Provider und regulatorische Vorgaben verlangen nach robusten, geschützten Netzwerken.

Mit dem Secure EFTPOS Network (SEPN) setzt Worldline einen neuen Standard: Als erster Anbieter in der Schweiz und weltweit implementiert Worldline ein Netzwerk auf Basis der SCION-Technologie.

Mehr Sicherheit und Stabilität für den Zahlungsverkehr

SEPN schützt Unternehmen vor Cyberrisiken, gewährleistet stabile Zahlungsflüsse und stärkt die Cyber-Resilienz im internationalen Zahlungsverkehr. Händler profitieren von unterbrechungsfreien Transaktionen und zusätzlicher Sicherheit für Endkunden.

Von der Vision zur Realität

Das Netzwerk basiert auf der SCION-Technologie (Scalability, Control, and Isolation On Next-Generation Networks), die an der ETH Zürich entwickelt wurde.

SEPN ermöglicht hochsichere, resiliente und regulatorisch konforme Datenkommunikation – unabhängig vom öffentlichen Internet.

Die Entwicklung von SEPN startete in enger Zusammenarbeit mit der SEPN Association, führenden Telekommunikationsanbietern sowie dem Technologiepartner Anapaya Systems. Ende 2024 erfolgte die Markteinführung, seit August 2025 sind die ersten Services – darunter ep2 Point-of-Sales- und ATM-Dienste in der Schweiz – live.

Ziel war es, ein Netzwerk zu schaffen, das selbst bei Ausfällen oder Cyberangriffen stabile Zahlungsflüsse gewährleistet. Die Governance und Aufsicht werden von der non-profit SEPN Association sichergestellt. Die SCION-Technologie ermöglicht eine präzise Steuerung der Datenpfade und trennt kritische Zahlungsinformationen vom Internet, wodurch Performance, Sicherheit und Resilienz erhöht werden.

Erste wichtige Geschäftspartner wie die SBB und COOP haben das Netzwerk bereits auch aufgebaut. Der Managed-Service-Ansatz der Telekommunikationsanbieter erleichtert zudem Unternehmen ohne tiefes technisches Netzwerk-Know-how den Einstieg. Worldline plant, SEPN in den kommenden Monaten auf weitere Branchen und Geschäftspartner auszuweiten. Das Netzwerk stärkt die Cyber-Resilienz des gesamten Zahlungssystems und bietet Unternehmen eine zukunftssichere digitale Infrastruktur für bargeldlose Zahlungen. www.worldline.com



Die Schweizer Berufsbildung ist ein Gewinn für alle.

«Neue Horizonte erleben!»

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

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

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

SFS ehrt erfolgreiche Lernende

26 Lernende aus dem Rheintal und angrenzenden Regionen mit den besten Abschlussprüfungen erhielten am Freitag, 10. Oktober 2025, den SFS-Lernendenpreis.

Der SFS Group liegt die Förderung des Berufsnachwuchses am Herzen. Jedes Jahr zeichnet das Industrieunternehmen aus Heerbrugg (SG) deshalb die Lernenden mit den besten Abschlussprüfungen aus und überreicht ihnen den SFS-Lernendenpreis.

In diesen Genuss kommen Lernende von Firmen beider Appenzell und aus dem Rheintal mit den drei besten Noten, wobei die Bedingung eine Mindestnote von 5,3 ist. Berücksichtigt werden alle Berufsgattungen, die die SFS Group selber ausbildet.

26 Lernende durften dieses Jahr den Preis von Carola Koller, Talent Coach der SFS Group Schweiz AG, und ihrer Kollegin Fabiana Melidoro entgegennehmen. Sie überreichten den jungen Berufsleuten als Motivationsschub für den weiteren beruflichen Weg die inspirierenden Bücher «Wonderful World» von SFS-Pionier Hans Huber und die 2024 erschienene Biografie «Dienen vor verdienen» über Hans Huber von Bernhard Ruetz. Zudem erhielten sie ein Preisgeld von 1000 Franken. In kurzen Interviews gaben die Prämierten danach Einblick in ihre Erfahrungen während der Lehre und in ihre Zukunftsabsichten.

SFS honore des apprentis performants

Vendredi 10 octobre 2025, 26 apprentis de la vallée du Rhin et des régions limitrophes ayant obtenu les meilleurs résultats à leurs examens finaux ont reçu le prix SFS des apprentis.

Le SFS Group attache une grande importance à la promotion de la relève. Chaque année, l'entreprise industrielle d'Heerbrugg (SG) honore les apprentis ayant obtenu les meilleurs résultats à leurs examens finaux et leur remet le prix SFS des apprentis.

Ce prix est décerné aux apprentis des entreprises des deux cantons d'Appenzell et de la vallée du Rhin ayant obtenu les trois meilleures notes, à condition qu'ils aient atteint une note minimale de 5,3. Sont pris en compte tous les métiers que le SFS Group forme lui-même.

26 apprentis ont pu décrocher ce prix vendredi des mains de Carola Koller, Talent Coach de SFS Group Schweiz SA et de sa collègue Fabiana Melidoro. Ces dernières ont remis aux jeunes professionnels les livres inspirants «Wonderful World» de Hans Huber, pionnier du SFS Group, et «Dienen vor verdienen» de Bernhard Ruetz, biographie de Hans Huber parue en 2024, en guise de coup de pouce pour leur carrière professionnelle. Ils ont également été gratifiés d'une prime de 1000 francs. Les lauréats ont ensuite évoqué leurs expériences durant leur apprentissage et leurs projets d'avenir lors de brèves interviews.



Lernende aus dem Rheintal, Herisau, Frauenfeld, Goldach, Urnäsch und Lienz erhalten für ihre beeindruckenden Lehrabschlüsse den SFS-Lernendenpreis.

Des apprentis de la vallée du Rhin, de Herisau, de Frauenfeld, de Goldach, d'Urnäsch et de Lienz reçoivent le prix SFS des apprentis pour leurs impressionnants résultats à l'examen final.

Arbeitsschutz von ABUS

ABUS baut sein Geschäftsfeld im Bereich der persönlichen Schutzausrüstung (PSA) konsequent weiter aus. Mit dem Angebot von Schutzhelmen, Gesichtsschutz, Gehörschutz und Zubehör positioniert sich das Traditionsunternehmen zunehmend als Komplettanbieter für Arbeitsschutzlösungen im industriellen und handwerklichen Umfeld.

Produkte und Innovationen im Fokus

Traditionell bekannt für Schlösser, Sicherheitssysteme und Fahrradhelme, nutzt ABUS seine Material- und Fertigungskompetenz, um in den Bereich der Betriebssicherheit vorzudringen. Dieser Schritt gilt nicht als Neugründung: Bereits heute sind im Segment «Gewerbe» typische Sicherheitslösungen wie Zutrittskontrolle, Videoüberwachung und mechanische Schliesssysteme etabliert. Nun wird der Fokus stärker auf den direkten Schutz der Nutzer gelegt.

ABUS spricht explizit von der Umsetzung modularer Helmlösungen – so lassen sich z. B. Visier, Gehörschutz oder Zusatzmodule schnell adaptieren. Damit kann ein Industrie- oder Kletterhelm bedarfsgerecht ausgerüstet werden, je nach Einsatzprofil.

Dank langjähriger Erfahrung als Velohelm-Partner im Profi-Radrennsport konnte ABUS wertvolle Erkenntnisse und Innovationen auch in die Entwicklung der PSA-Helme einfließen lassen. Besonders der herausragende Tragekomfort und die optimale Belüftung bieten entscheidende Vorteile – gerade bei Helmen, die den ganzen Tag über im Einsatz sind.

Neuer strategischer Fokus

Mit dem Ausbau seines Angebots im Bereich der persönlichen Schutzausrüstung setzt das Unternehmen einen strategisch bedeutsamen Schritt. Für den Fachhandel ergibt sich daraus eine Chance, das Sicherheitssortiment zu vertiefen und integrale Lösungen für Endkunden anzubieten. Entscheidend wird sein, dass man sich mit den technischen Details, Normanforderungen und Kombinationsmöglichkeiten auseinandersetzt – denn PSA verkauft sich nicht «von selbst», sondern über Vertrauen, Kompetenz und massgeschneiderte Lösungen.

www.abus.ch

Sécurité au travail chez ABUS

ABUS continue de développer son activité dans le domaine de l'équipement de protection individuelle (EPI). Avec des casques de protection, des protections faciales, des protections auditives et des accessoires, l'entreprise traditionnelle se positionne de plus en plus comme un fournisseur complet de solutions de sécurité au travail dans les secteurs industriel et artisanal.

Produits et innovations au premier plan

La société ABUS, traditionnellement connue pour ses cadenas, ses systèmes de sécurité et ses casques de vélo, utilise son savoir-faire en matière de matériaux et de fabrication pour s'imposer dans le domaine de la sécurité au travail. ABUS propose déjà des solutions de sécurité typiques dans le segment «Industrie», comme le contrôle d'accès, la vidéosurveillance et les systèmes de fermeture mécaniques. Désormais, l'accent est mis sur la protection directe des utilisateurs.

ABUS parle explicitement de la mise en œuvre de solutions modulaires pour les casques: permettant par exemple d'adapter rapidement la visière, des protections auditives ou des modules supplémentaires. Ainsi, un casque industriel ou d'escalade peut être équipé en fonction des besoins, selon le profil d'utilisation.

Grâce à ses nombreuses années d'expérience en tant que partenaire de casques de vélo dans le cyclisme professionnel, ABUS a pu intégrer des connaissances et des innovations précieuses dans le développement de casques EPI. Le confort de port exceptionnel et la ventilation optimale, en particulier, offrent des avantages décisifs – surtout pour les casques qui sont utilisés toute la journée.

Nouvelle orientation stratégique

En élargissant son offre dans le domaine des équipements de protection individuelle, l'entreprise franchit une étape stratégique importante. Pour les détaillants, cela représente une opportunité de développer leur assortiment de sécurité et de proposer des solutions intégrales aux clients finaux. Il est crucial de se familiariser avec les détails techniques, les normes et les possibilités de combinaison – car les EPI ne se vendent pas «tout seuls», mais sur la base de la confiance, de la compétence et de solutions sur mesure.

www.abus.ch



Neue Metabo Kappsägen mit Schattenschnittlinie

Perfekte Schnitte in jedem Material: Die neuen Metabo Kappsägen KGSV 216 MC und 254 MC heben Sägearbeiten auf das nächste Level. Eine Schattenschnittlinie erleichtert präzises Arbeiten ohne Nachjustieren.

Beide Modelle projizieren mit einer LED eine Schattenschnittlinie des Sägeblatts auf das Werkstück. Anwender*innen sehen sofort, wo das Sägeblatt ansetzt – Nachjustieren der Schnittlinienanzeige entfällt. Das spart Zeit und bringt ein Plus an Genauigkeit für handwerkliche Top-Qualität. Mit ihrer stufenlos regelbaren Drehzahl passen sich die Sägen perfekt an unterschiedliche Materialien wie Holz, Aluminiumprofile oder Kunststoffe an.

Komfortabel genau – KGSV 216 MC

Die brandneue Kappsägen-Generation überzeugt mit ihren kompakten Führungsstangen. Durch eine innovative Anordnung dieser Stangen ragt die Maschine nicht mehr nach hinten – ein grosser Vorteil, wenn es eng zugeht.

Der Säge Tisch ist beidseitig drehbar und die Säge in beide Richtungen bis zu 47 Grad neigbar – ideal für technisch anspruchsvolle Geh-rungs- und Doppelgehrungsschnitte. Die robuste Konstruktion aus Aluminium-Druckguss macht die Maschinen im Alltag langlebig und widerstandsfähig. Der integrierte Softstart schont Gehör und Antrieb, mit dem ergonomischen Einhandgriff sind die Sägen gut und einfach an den Einsatzort zu transportieren. Sauberkeit am Arbeitsplatz ist wichtig, deshalb haben sie zudem einen integrierten Fangtrichter für die effektive Spanabsaugung. Eine ausziehbare Tischverbreiterung und eine Schnellspannklemme runden das Gesamtkonzept ab.

Mehr Leistung, maximale Sicherheit – KGSV 254 MC

Die KGSV 254 MC liefert alle Funktionen der kleineren Schwester KGSV 216 MC – aber statt einem 216-Millimeter-Sägeblatt eines mit 254 mm Durchmesser – und damit mit 92 mm nochmal deutlich mehr Schnitttiefe. Zusätzlich hat sie eine Motorbremse, die das Sägeblatt in Sekundenschnelle zum Stillstand bringt. Das reduziert die Taktzeit und minimiert das Verletzungsrisiko.

Für den flexiblen Einsatz auf der Baustelle oder in der Werkstatt hat Metabo darüber hinaus zwei mobile, ausziehbare Untergestelle in unterschiedlichen Längen im Programm. www.metabo.ch

Nouvelles scies à onglet Metabo avec ligne de coupe ombrée

Des coupes parfaites dans tous les matériaux: les nouvelles scies à onglet Metabo KGSV 216 MC et 254 MC élèvent les travaux de sciage à un niveau supérieur. Une ligne de coupe ombrée facilite le travail précis sans avoir à réajuster.

Les deux modèles projettent une ligne de coupe ombrée du disque de la scie sur la pièce à l'aide d'une LED. Les utilisateurs et utilisatrices peuvent ainsi voir immédiatement où le disque de la scie va couper: il n'est plus nécessaire de réajuster la ligne de coupe. Cela permet de gagner du temps et d'obtenir une précision accrue pour un travail de qualité professionnelle. Avec leur vitesse de rotation réglable en continu, les scies s'adaptent parfaitement à différents matériaux tels que le bois, les profilés en aluminium ou les plastiques.

Précision et confort – KGSV 216 MC

La toute nouvelle génération de scies à onglet séduit par ses barres de guidage compactes. Grâce à une disposition innovante de ces barres, la machine ne dépasse plus vers l'arrière: un grand avantage lorsque l'espace est restreint.

La table de sciage peut pivoter des deux côtés et la scie peut être inclinée dans les deux sens jusqu'à 47 degrés – l'idéal pour les coupes en onglet et les coupes en double onglet techniquement complexes. La conception robuste en aluminium moulé sous pression rend les machines durables et résistantes au quotidien. Le démarrage progressif protège l'audition et le moteur, et les scies peuvent être facilement transportées sur le lieu de travail grâce à leur poignée ergonomique à une main. La propreté sur le lieu de travail est importante, c'est pourquoi elles sont également dotées d'un entonnoir de récupération des copeaux intégré pour un dépoussiérage efficace. Une rallonge coulissante pour la table de sciage et une pince de serrage rapide complètent le concept.

Performance accrue, sécurité maximale – KGSV 254 MC

La KGSV 254 MC offre toutes les fonctionnalités de sa petite sœur, la KGSV 216 MC, mais dispose d'une lame de 254 mm de diamètre au lieu de 216 mm, ce qui lui confère une profondeur de coupe nettement supérieure de 92 mm. Elle dispose également d'un frein moteur qui arrête le disque de scie en quelques secondes. Cela réduit le temps de cycle et minimise le risque de blessure.

Metabo propose également deux châssis mobiles et extensibles de longueurs différentes pour une utilisation flexible sur le chantier ou en atelier. www.metabo.ch



Expert: Neue Top-Leistungs-klasse von Bosch für Profis

Bereits 2021 hat Bosch seine neue Top-Leistungsklasse «Expert» im Zubehörsegment erfolgreich eingeführt und mittlerweile über 2200 Expert-Zubehörprodukte für allerhöchste Ansprüche im Sortiment. An diese Erfolgsgeschichte knüpft Bosch jetzt an und führt die Top-Leistungsklasse Expert auch in den Bereichen Elektrowerkzeuge und Messtechnik ein.

Akkus und Ladegeräte setzen neue Massstäbe

Bosch war der weltweit erste Anbieter, der die Vorteile des sogenannten Tabless-Designs von Akku-Zellen in 18 Volt-Akkus für kabellose Elektrowerkzeuge nutzbar machte. Mit der Einführung der neuen Expert-Akkus und -Ladegeräte baut Bosch seine Vorreiterrolle aus und stellt weiterhin sicher, dass Akkus und Ladegeräte mit allen Geräten des Professional 18 V Systems und der herstellerübergreifenden AmpShare-Allianz kompatibel sind.

Bald lieferbar und klar erkennbar

Ab Januar 2026 sind die ersten 30 Expert Elektrowerkzeuge und Messgeräte erhältlich. Um professionellen Verwendern die Auswahl zu erleichtern, hebt Bosch die Mehrleistung der Expert-Produkte auch äußerlich wahrnehmbar klar hervor. Gleichzeitig wird durch eine präzise Anwen­derführung schnell erkennbar, welches Expert-Gerät die beste Lösung für die jeweilige Anwendung ist, um so dem Verwender eine schnelle und fundierte Kaufentscheidung zu ermöglichen.

Expert im selektiven Vertrieb

Expert-Akkus und -Ladegeräte bilden die Basis des Bosch Professional 18 V Systems und sind deshalb, wie auch das Expert-Zubehörsortiment, über alle gängigen Vertriebskanäle erhältlich.

Bei Expert Elektrowerkzeugen und Messgeräten setzt Bosch dagegen bewusst auf einen **selektiven Vertrieb über qualifizierte Händler**. Mit dieser strategischen Entscheidung bietet das Unternehmen professionellen Verwendern das auf ihre Bedürfnisse ausgerichtete Einkaufserlebnis – und nicht zuletzt umsatzstärkende Vorteile für den qualifizierten Fachhändler.

www.bosch-professional.com

Die kraftvolle Säbelsäge für anspruchsvolle Profi-Anwendungen im EXPERT-Format, mit ergonomischem Handgriff und Kickback-Control, hebt die Unterschiede auch äußerlich gut wahrnehmbar hervor.



Die neue Expert-Serie umfasst vier Akkus mit Kapazitäten von 4,0, 5,5, 8,0 und 15,0 Amperestunden sowie zwei Schnellladegeräte.

Expert: la nouvelle classe de performance supérieure de Bosch

En 2021, Bosch a lancé avec succès sa nouvelle classe de performance supérieure «Expert» dans le segment des accessoires et propose désormais plus de 2200 produits accessoires Expert pour répondre aux exigences les plus élevées. Bosch prolonge cette réussite et présente sa classe de performance supérieure Expert dans les domaines des outils électriques et des techniques de mesure.

Des batteries et des chargeurs qui fixent de nouveaux standards

Bosch a été le premier fournisseur au monde à exploiter les avantages du design sans séparateur des cellules de batterie dans les batteries 18 V pour les outils électriques sans fil. Avec le lancement des nouvelles batteries et chargeurs Expert, Bosch consolide son rôle de précurseur et garantit que les batteries et chargeurs sont compatibles avec tous les appareils du Professional 18 V System et de l'alliance AmpShare, qui regroupe des fabricants de différents secteurs.

Disponible bientôt et clairement visible

Les 30 premiers outils électriques et appareils de mesure Expert seront disponibles à partir de janvier 2026. Pour faciliter le choix des professionnels, Bosch met en évidence la puissance supplémentaire des produits Expert de manière visible. En même temps, une orientation précise de l'utilisateur permet de reconnaître rapidement quel appareil Expert est le mieux adapté à l'application, ce qui permet à l'utilisateur de prendre une décision d'achat rapide et éclairée.

Expert dans la distribution sélective

Les batteries et chargeurs Expert constituent la base du Professional 18 V System de Bosch et sont donc disponibles, comme l'assortiment d'accessoires Expert, via tous les canaux de distribution courants.

En revanche, Bosch a choisi délibérément de distribuer les outils électriques et appareils de mesure Expert par le biais d'un réseau de distribution sélectif composé de revendeurs qualifiés. Ce choix stratégique permet aux professionnels de bénéficier d'une expérience d'achat adaptée

à leurs besoins et offre des avantages commerciaux aux revendeurs qualifiés.
www.bosch-professional.com



La scie sabre puissante pour les applications professionnelles exigeantes dans le format Expert, avec poignée ergonomique et contrôle du rebond, met également en évidence les différences de manière visible.



PB Swiss Tools lanciert SwissGrip Evo

Mit der neuen Schraubenzieher-Linie SwissGrip Evo setzt PB Swiss Tools neue Massstäbe in Griff-Ergonomie, Material-technologie und Nachhaltigkeit.

Entwickelt für Profis, die täglich unter härtesten Bedingungen arbeiten, bietet die jüngste Evolution der SwissGrip-Serie bis zu 25 % mehr Drehmoment – und damit spürbare Vorteile in der Anwendung.

SwissGrip Evo wurde konzipiert für Fachkräfte im Handwerk, in der Fertigung und im industriellen Umfeld, die auf absolute Präzision und Zuverlässigkeit angewiesen sind. Die durchdachte Kombination aus innovativer Konstruktion und nachhaltigen Materialien sorgt für ergonomische Effizienz und anspruchsvolle Dauernutzung.

Das neue Sortiment umfasst 230 Produkte und ist ab 2026 im Fachhandel sowie über die Vertriebspartner weltweit erhältlich. Vorgestellt wird die neue Serie auf internationalen Fachmessen und Branchen-Veranstaltungen.

www.pbswisstools.com

PB Swiss Tools lance SwissGrip Evo

Avec sa nouvelle ligne de tournevis SwissGrip Evo, PB Swiss Tools établit de nouvelles références en matière d'ergonomie de poignée, de technologie des matériaux et de durabilité.

Développée pour les professionnels travaillant quotidiennement dans les conditions les plus exigeantes, la dernière évolution de la série SwissGrip offre jusqu'à 25 % de couple supplémentaire – un avantage tangible à l'usage.

SwissGrip Evo a été conçu pour les artisans, les spécialistes de la fabrication et les professionnels de l'industrie qui exigent une précision et une fiabilité absolues. L'alliance réfléchie d'une conception innovante et de matériaux durables garantit une efficacité ergonomique et une utilisation intensive de haut niveau.

La nouvelle gamme comprend 230 produits et sera disponible dans le commerce de détail à partir de 2026, ainsi que chez les partenaires de distribution dans le monde entier. La nouvelle série sera présentée lors de salons professionnels internationaux et d'événements sectoriels.

www.pbswisstools.com

Neuheit
Nouveauté

SwissGrip Evo

Mehr Grip. Mehr Kraft. Mehr Kontrolle.
Plus d'adhérence. Plus de force.
Plus de contrôle.

Verbesserte Ergonomie
Modifizierte Kreisform: Übertragung hoher Handdrehmomente, liegt perfekt in der Hand, ermüdungsfreies Arbeiten.

Ergonomie améliorée
Forme circulaire modifiée : transfert de couples de serrage manuel élevés, tient parfaitement dans la main, travail sans fatigue.

Neue Materialisierung
Angenehm griffig, beständig gegen Mineralöle und Fette.

Nouveaux matériaux
Maniement agréable, résistants aux huiles minérales et graisses.

3-Komponenten-Griff
Schockabsorbierender und robuster Kern aus recyceltem Material – entwickelt für härteste Einsätze.

Manche trois composants
Noyau antichoc et robuste en matériau recyclé, spécialement développé pour les utilisations les plus difficiles.





Mehr Ordnung auf der Baustelle

Milwaukee erweitert sein PACKOUT-System um einen robusten Trolley-Koffer mit Schublade für einfachen Zugriff und bestmögliche Flexibilität.

Ein entscheidender Vorteil des neuen Trolleys liegt in der Bauform mit grosser Schublade, die jederzeit nach vorn herausgezogen werden kann: Werkzeuge und Zubehör bleiben somit jederzeit erreichbar – auch wenn weitere PACKOUT-Komponenten darüber gestapelt sind. Das erleichtert den Arbeitsalltag deutlich. Das sonst erforderliche Umräumen entfällt und der Zugriff auf das richtige Werkzeug wird beschleunigt.

Die Schublade bietet mit 57 Litern Volumen und bis zu 68 kg Nutzlast viel Platz für umfangreiche Ausstattungen. Mitgelieferte Trennwände und eine herausnehmbare Werkzeugtrage sorgen für Ordnung und Übersicht. Die Trennwände bieten dabei auch die Möglichkeit, die Packout-Seitenhalter, beispielsweise für die Aufnahme von Akkus, innen einzuhängen und diese vor unbefugtem Zugriff zu schützen. Die aussen angebrachten Metallstreben erlauben ebenfalls die Anbringung von Seitenhaltern.

Robuste Bauweise für den Baustelleneinsatz

Die Belastbarkeit des neuen Moduls liegt bei insgesamt 113 kg Traglast, was auch bei voller Bestückung der Schublade und zusätzlicher Aufbauten genügend Spielraum bietet. Die Konstruktion ist dabei so ausgelegt, dass Stabilität, Mobilität und Schutz der Werkzeuge gleichermaßen gewährleistet sind.

Der Trolley-Koffer besteht aus stossfesten Kunststoffen und ist für maximale Langlebigkeit ausgelegt. Metallstreben verstärken die Kofferecken und erhöhen die Stabilität. Grosse Schwerlasträder mit einem Durchmesser von 228 mm sorgen für hohe Mobilität – auch auf unebenem Gelände. Der robuste Doppelholm-Teleskopgriff ist ebenfalls auf dauerhafte Belastung ausgelegt und erleichtert den Transport.

www.milwaukeeeetool.ch

Plus d'ordre sur le chantier

Milwaukee étend son système PACKOUT avec un coffre à roulettes robuste doté d'un tiroir pour un accès facile et une flexibilité optimale.

L'un des principaux avantages du nouveau coffre à roulettes réside dans sa conception avec un grand tiroir qui peut être sorti vers l'avant à tout moment: les outils et accessoires restent ainsi accessibles en permanence, même si d'autres composants PACKOUT sont empilés au-dessus. Cela facilite considérablement le travail quotidien. Il n'est plus nécessaire de déplacer les outils et accessoires et l'accès à l'outil approprié est plus rapide.

Le tiroir offre un volume de 57 litres et une capacité de charge de 68 kg, ce qui permet de ranger des équipements volumineux. Des séparateurs et une grille de rangement amovible sont fournis pour ranger les outils et accessoires en ordre et en toute clarté. Les séparateurs permettent également de ranger à l'intérieur les supports latéraux PACKOUT, par exemple pour les batteries, qui sont ainsi protégées contre l'accès non autorisé. Les barres métalliques fixées à l'extérieur permettent également de fixer des supports latéraux.

Conception robuste pour une utilisation sur chantier

La capacité de charge totale du nouveau module est de 113 kg, ce qui offre suffisamment d'espace même si le tiroir est plein et que des accessoires sont empilés au-dessus. La conception est telle qu'à la fois la stabilité, la mobilité et la protection des outils sont garanties.

Le coffre à roulettes est fabriqué en plastique résistant aux chocs et conçu pour une durabilité maximale. Des barres métalliques renforcent les angles du coffre et améliorent la stabilité. De grandes roues pour charges lourdes, de 228 mm de diamètre, assurent une grande mobilité, même sur un terrain irrégulier. La poignée télescopique robuste à double tige est également conçue pour une utilisation intensive et facilite le transport.

www.milwaukeeeetool.ch



Türdrücker mit verriegelbarer Griffrosette

- Praktische und dezente Verriegelungs-Lösung für Innentüren ohne Schlüsselloch-Bohrung
- Grosse Auswahl an unterschiedlichen Formen
- Durch Gebrauchs-Kategorie Klasse 3 auch im Objektbereich einsetzbar

Bauherren setzen bei der Erstausrüstung moderner Wohnräume vermehrt auf eine reduzierte Gestaltung. Innentüren ohne Schlüsselloch-Bohrung sind dabei besonders beliebt.

Da das traditionelle Abschiessen der Türen mit einem Schlüssel so nicht mehr möglich ist, kommen in Räumen wie Bad, Schlaf- oder Arbeitszimmer oft verriegelbare Griffe zum Einsatz. Ein Nachteil dabei ist die eingeschränkte Auswahl an Griff-Formen. Nicht so bei MiniLock von HOPPE: Die Griffrosetten mit integrierter Verriegelung sind in vielen Serien erhältlich und können zudem mit jedem Schnellstift-Griff-Paar aus dem HOPPE-Sortiment kombiniert werden. Dies ermöglicht eine umfangreiche Auswahl an Griff-Modellen. Da die Technik unabhängig vom Schloss funktioniert, lassen sich die Rosetten auch bei bestehenden Türen ohne Schlüsselloch-Bohrung nachrüsten.

Grosse Auswahl an Griff-Formen

MiniLock ist in vielen attraktiven HOPPE-Serien verfügbar, darunter Klassiker wie Amsterdam und Hamburg und die elegante Keilform der Serie Macau.

Ergänzt wird die Auswahl durch eine Reihe unterschiedlicher Oberflächen. Neben matt gebürstetem Edelstahl, mattem Schwarz und hellen Messingtönen finden sich auch strukturierte Oberflächen in Sandgrau, Sandbraun und Sandschwarz im Sortiment.

www.hoppe.com

Rosace pour poignée de porte avec verrouillage intégré

- Une solution de verrouillage pratique et discrète pour les portes intérieures bec de cane
- Large choix de formes de poignées
- Conforme à la classe 3 de la catégorie d'usage, utilisable également dans les espaces publics

Les maîtres d'ouvrage privilégient de plus en plus dans les logements modernes un aménagement intérieur épuré. Dans ce contexte, les portes intérieures sans percement pour rosace de fonction (bec de cane) rencontrent un fort succès. Il n'est donc pas possible de fermer à clé ces portes de manière traditionnelle. Ce sont donc des poignées verrouillables directement sur la poignée qui sont installées sur ces portes, comme par exemple dans une salle de bain, une chambre ou encore un bureau. Contrairement aux autres systèmes existants, MiniLock intègre le mécanisme de verrouillage directement dans la rosace de béquille. Résultat: une grande variété de formes de poignées disponibles permettant de s'adapter à tous les styles. Toutes les poignées avec carré à montage rapide de HOPPE sont compatibles avec MiniLock. Indépendante du mécanisme de serrure, cette solution convient à toutes les portes sans percement pour «rosace» de fonction (bec de cane) et peut être installée même lors d'une rénovation.

Large choix de poignées et de finitions

MiniLock est disponible dans plusieurs lignes HOPPE au design affirmé, comme les incontournables lignes Amsterdam et Hamburg, ou encore la ligne élégante Macau.

Un large panel de finitions tendances permet de personnaliser l'ensemble: inox mat, noir mat, aspect laiton satiné ou encore des finitions structurées comme le gris sable, le noir structuré ou encore l'aspect corten.

www.hoppe.com



Serie Macau, messingfarben hell satiniert

Ligne Macau, aspect laiton satiné clair

Serie Amsterdam,
Edelstahl matt

Ligne Amsterdam,
inox mat

Serie Austin,
Schwarz matt

Ligne Austin,
noir mat

Sicher arbeiten auf jeder Stufe

HYMER-Steigtechnik präsentiert fahrbare Podesttreppen mit zertifizierter Rutschsicherheit für Industrie und Handwerk.

Die neuen Podesttreppen sind gemäss Hersteller für den professionellen Einsatz in Fertigung, Montage, Lager und Wartung ausgelegt. Sie ersetzen die bisherige Serie und zeichnen sich durch anwenderfreundliche Konstruktion, stabile Ausführung und einfache Handhabung aus. Die Stufen sind in unterschiedlichen Auslegungen verfügbar und gewährleisten eine hohe Sicherheit auch unter anspruchsvollen Arbeitsbedingungen im Industrieumfeld.

Schnell einsatzbereit

Die Podesttreppen werden in vormontierten Baugruppen ausgeliefert und sind mit wenigen Handgriffen aufgestellt. 200 mm tiefe Aluminium-Profilstufen sorgen für sicheren Auf- und Abstieg, das Podest mit 600 × 800 mm Abmessung bietet ausreichend Platz für ergonomisches Arbeiten. Mit 1050 mm Geländerhöhe und wahlweise ein- oder beidseitigem Zugang ist zusätzliche Sicherheit geboten.

Individuell einstellbare Federrollen

Schwenkbare Federrollen sorgen dafür, dass die Treppe stabil steht und sich zugleich leicht verschieben lässt. Ihre Federkraft kann an unterschiedliche Lastbereiche angepasst werden, sodass die Bremse unabhängig vom Gewicht zuverlässig greift.

Hochwertiger Belag für maximale Rutschfestigkeit

Die R13-Stufen sind nach DIN 51130 zertifiziert und erreichen die höchste Klasse für Rutschhemmung.

Die neuen Podesttreppen sind ab Oktober 2025 in der Ausführung R11 erhältlich. Varianten mit R13-Rutschhemmung folgen ab November für Einsatzbereiche mit besonders hohen Sicherheitsanforderungen.
www.hymer-steigtechnik.de



Sécurité au travail garantie à tous les niveaux

HYMER-Steigtechnik présente des escabeaux à marches mobiles caractérisés par une sécurité antidérapante certifiée pour l'industrie et l'artisanat.

Selon le fabricant, les nouveaux escabeaux à marches mobiles sont conçus pour un usage professionnel dans la production, la montage, l'entreposage et la maintenance. Ils remplacent la série précédente et se distinguent par une conception conviviale, une construction robuste et une manipulation facile. Les marches sont disponibles en différentes versions et garantissent une excellente sécurité même dans des conditions de travail difficiles dans l'industrie.

Rapidement opérationnelles

Les escabeaux à marches mobiles sont livrés en modules préassemblés et peuvent être installés en quelques gestes. Des marches en aluminium de 200 mm de profondeur assurent une montée et une descente sûres, tandis que la plateforme de 600 × 800 mm offre suffisamment d'espace pour un travail ergonomique. Avec une hauteur de garde-corps de 1050 mm et un accès possible d'un ou des deux côtés, la sécurité est encore renforcée.

Roues à ressort réglables individuellement

Des roues à ressort pivotantes permettent à l'escabeau de rester stable et facile à déplacer. Leur force de rappel peut être adaptée à différents niveaux de charge, de sorte que le frein fonctionne de manière fiable, quel que soit le poids.

Revêtement de qualité pour une résistance maximale au glissement

Les marches R13 sont certifiées selon la norme DIN 51130 et atteignent la classe la plus élevée de résistance au glissement.

Les nouveaux escabeaux à marches mobiles seront disponibles à partir d'octobre 2025 dans la version R11. Les versions qui se distinguent par une résistance au glissement R13 suivront à partir de novembre pour les applications dont les exigences de sécurité sont particulièrement strictes.

www.hymer-steigtechnik.de

Die neue Podesttreppen-Generation: vormontierte Baugruppen, rutsichere Stufen und individuell einstellbare Federrollen.

La nouvelle génération d'escabeaux à marches mobiles: modules préassemblés, marches antidérapantes et roues à ressort réglables individuellement.

Internationale Eisenwarenmesse Köln 2026: DIY Boulevard bald ausgebucht

Schon rund sechs Monate vor Beginn der internationalen Eisenwarenmesse, die zwischen dem 3. und 6. März 2026 in Köln stattfindet, zeichnet sich ab: Der DIY Boulevard wird auch in seiner kommenden Auflage dank einer grossen Beteiligung seitens der Industrie einer der Besuchermagneten der Messe sein. Bereits jetzt sind fast alle verfügbaren Plätze für Aussteller vergeben. Ein klares Zeichen für die Attraktivität und Relevanz des Formats, das 2016 seine Premiere mit 45 Teilnehmenden feierte und seitdem stetig gewachsen ist. Für 2026 wird erneut eine Rekordbeteiligung auf Seiten der Aussteller erwartet, die aktuell bei 60 Anmeldungen liegt.



Praxisnahes Erfolgsformat

Die Besonderheit des Boulevards in der Halle 11 ist die Präsentation der Produkte im Regalformat, die realitätsnahe Verkaufssituationen aus dem Einzelhandel simuliert. So erhalten die Fachbesuchenden eine kompakte Marktübersicht, wertvolle Inspiration für ihre Sortimente einen direkten Einblick in die Innovations-Highlights der Branche. Integrierte Gesprächsbereiche an jedem Regal sowie der Stand des Herstellerverbands Haus & Garten e. V. (HHG) als Zentrum des DIY Boulevards schaffen zudem ideale Voraussetzungen für Austausch, Networking und Business.

Internationale vernetzt, getragen von starker Zusammenarbeit

Die Teilnahme am DIY Boulevard ist exklusiv Mitgliedsunternehmen des HHG vorbehalten. Für zusätzliche internationale Sichtbarkeit sorgt die Beteiligung des HIMA-Netzwerks, über das 2026 erstmals Mitgliedsunternehmen aus allen Landesverbänden, darunter Aussteller aus Belgien, Frankreich, Grossbritannien, Italien und Spanien auf dem DIY Boulevard vertreten sind. So bietet die Fläche 2026 eine grössere Vielfalt denn je, wovon insbesondere das Fachpublikum profitiert.

Internationale Leitmesse mit Angebotsvielfalt

Die internationale Eisenwarenmesse belegt 2026 erneut sechs Hallen des Kölner Messegeländes und präsentiert eine weltweit einzigartige Angebotsvielfalt. Die Leitmesse der Hartwarenindustrie gilt als internationaler Branchentreffpunkt, auf dem Einkäufer und Händler aus aller Welt die neuesten Produkte und Trends entdecken und Geschäfte anbahnen können.

www.eisenwarenmesse.de

Le salon international de la quincaillerie 2026: le DIY Boulevard bientôt complet

Alors que le salon international de la quincaillerie, qui se déroulera du 3 au 6 mars 2026 à Cologne, n'est que dans six mois environ, on peut déjà dire que le DIY Boulevard sera une nouvelle fois l'un des pôles d'attraction de cette édition grâce à une forte participation du secteur. Presque tous les emplacements disponibles pour les exposants sont déjà réservés. Un signe évident de l'attractivité et de la pertinence de ce format, lancé en 2016 avec 45 participants et qui n'a cessé de croître depuis. Pour 2026, une participation record des exposants est à nouveau attendue, avec actuellement 60 inscriptions.

Une formule gagnante et pratique

La particularité du Boulevard, situé dans le hall 11, est la présentation des produits en rayonnages, simulant des situations de vente réalistes dans le commerce de détail. Les visiteurs professionnels bénéficient ainsi d'une vision condensée du marché, d'une source d'inspiration précieuse pour leurs gammes et d'un aperçu direct des innovations phares du secteur. Des espaces de discussion intégrés à chaque rayonnage ainsi que le stand du syndicat des fabricants «Haus & Garten e. V.» (HHG), qui marque le centre du DIY Boulevard, offrent en outre des conditions idéales pour les échanges, le réseautage et les affaires.

Un réseau international porté par une forte collaboration

La participation au DIY Boulevard est réservée aux membres du HHG. Cependant, la participation du réseau HIMA, qui permettra pour la première fois en 2026 à des membres de tous les syndicats régionaux, dont des exposants de Belgique, de France, du Royaume-Uni, d'Italie et d'Espagne, d'être représentés sur le DIY Boulevard, assure une visibilité internationale supplémentaire. Ainsi, en 2026, l'espace du DIY Boulevard offrira une diversité inédite, au profit notamment du public de professionnels.

Un salon international de référence doté d'une offre variée

En 2026, le salon international de la quincaillerie occupera à nouveau six halls du parc des expositions de Cologne et présentera une offre unique au monde. Ce salon de référence du secteur de la quincaillerie constitue un point de rencontre international pour les acheteurs et les négociants du monde entier, qui y découvrent les dernières nouveautés et y nouent des contacts commerciaux.

www.eisenwarenmesse.de



DIY Boulevard, Halle 11.1


BUCHTIPP
der perspective


Schnellbesteller-Angebot für Leser*innen der *perspective*

Digitale Transformation als Chance

Künstliche Intelligenz verändert die Arbeitswelt in beispiellosem Tempo. Während internationale Konzerne bereits massiv in KI-Technologien investieren, herrscht im Mittelstand, in Behörden und in anderen Organisationen noch grosse Unsicherheit darüber, ob und wie Künstliche Intelligenz am besten genutzt werden kann.

Rafael Bujotzek nimmt in «KI ODER NIE!» die Ängste und Vorbehalte im Zusammenhang mit Künstlicher Intelligenz ernst und liefert gleichzeitig und unbeschwert Hintergrundwissen sowie konkrete Handlungsempfehlungen für eine erfolgreiche digitale Transformation.

Das Buch richtet sich primär an Entscheidungsträger in Unternehmen und anderen Organisationen. Es behandelt sowohl strategische als auch praktische Aspekte der KI-Implementation. Besondere Schwerpunkte liegen auf dem Change Management, dem Umgang mit Mitarbeiterängsten und der praktischen Umsetzung von KI-Projekten.

288 Seiten
Hardcover (Masse: 145×222×25 mm)
ISBN: 978-3-527-51249-2
Erscheinungsdatum: 03.09.2025

Der Autor:

Rafael Bujotzek (Jahrgang 1984) ist studierter Online-Journalist, Unternehmer und Nerd. Als Redakteur und Reporter hat er schon für viele namhafte Medienhäuser in Radio und Fernsehen und auch online gearbeitet. Seit mehr als zwanzig Jahren berät Bujotzek ausserdem mit seinem IT-Unternehmen «glisco internet services» Unternehmen, Verbände und Behörden.

nur noch **27.60 CHF**

anstatt **34.50 CHF**
(20 % Rabatt für Schnellbesteller*)

Bestellcoupon

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

Vorname/Name: _____

Firma: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Bitte gewünschte Anzahl Bücher
«**KI ODER NIE!**» angeben.

_____ Ex.

*Sie erhalten bei Bestellungen bis zum
7. November 2025 **20 % Schnellbestellrabatt**
auf den UVP von 34.50 CHF

Schnellbestellpreis: 27.60 CHF
Normalpreis: 34.50 CHF, zzgl. MwSt



Starker Bedeutungsverlust der Bestelloption «online Market»

Bei einem im Vergleich zum vergangenen Jahr knapp gehaltenen Umsatz auf dem Branchenportal setzte die ganze Branche in Sachen «digitale Transformation» ein weiteres positives Ausrufezeichen: Bei den Schweizer Fachhändlern waren wie im Vorjahr die zwei Bestellkanäle «documents-to-EDI» und «EDI Connect» mit einer prozentualen Bestellquote von 85,5% wiederum die zwei wichtigsten Bestelloptionen. Beide Bestellwege konnten zulasten der anderen Bestelloptionen die «digitale Bedeutung und damit die Akzeptanz» ausbauen.

Königsweg «EDI Connect»

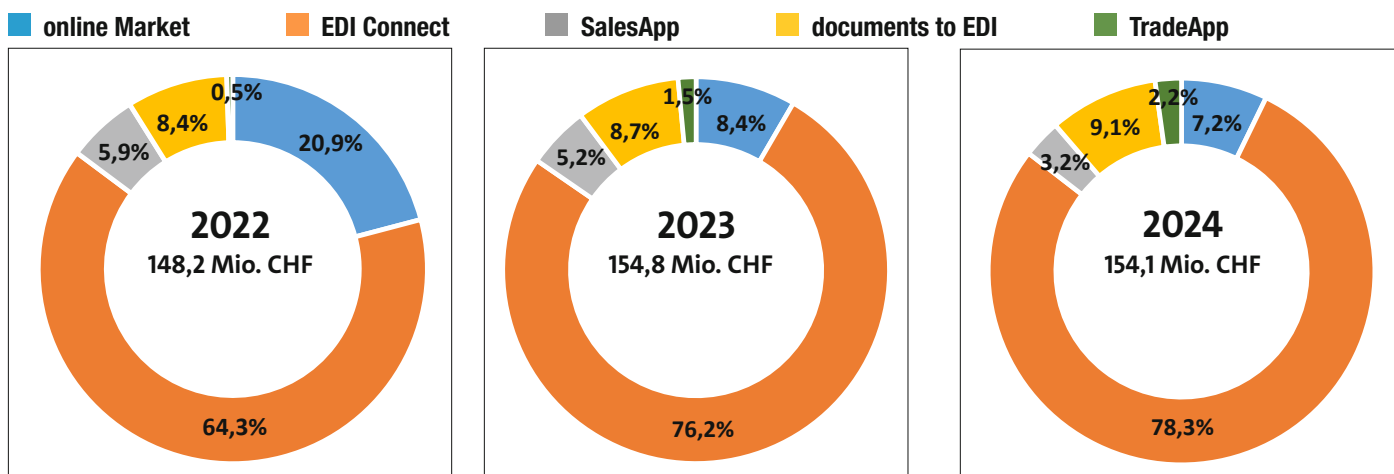
Im Zuge der digitalen Transformation im Jahr 2024 wiederum erfreulich die klare prozentuale Zunahme des Bestellwegs «EDI Connect» von 76,2% (2023) auf neu 78,3% (2024).

Mit einer technologischen Perspektive ist die Bestelloptionen «EDI Connect» dank hoher Digitalisierung auch als Königsweg zu bezeichnen. Auf Dreijahresfrist 2022–2024 hat gemessen am Branchenportalumsatz die Bedeutung dieser Bestelloption nämlich um mehr als ein Fünftel zugenommen.

Und so wie diese Bestelloption weiterhin an Bedeutung zugenommen hat, wird erwartungsgemäss der Bestellkanal «online-market» weiter an Bedeutung verlieren.

Diese Tendenz wird ohne Frage inskünftig auch anhalten und mit einer weiteren Verschiebung hin zu medienbruchfreien Bestellprozessen in unserer Branche kann dieser Trend auch als «Digitalisierungsindikator der Branche» interpretiert werden.

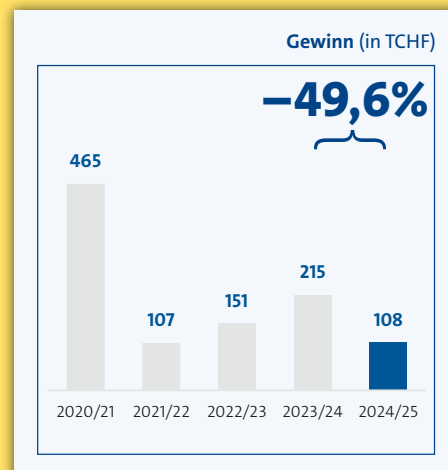
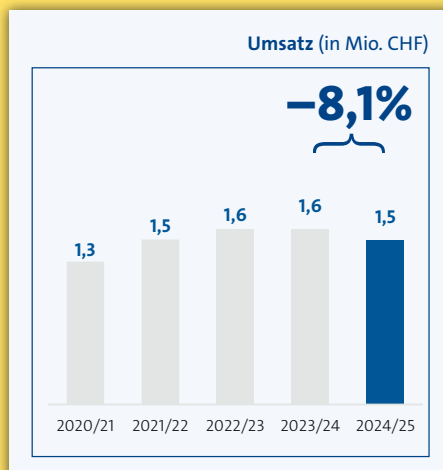
Nachstehend die Entwicklung der Umsatzanteile der verschiedenen Bestellmöglichkeiten 2022–2024.



Spürbarer Rücksetzer bei Umsatz und Gewinn

Im 21. Geschäftsjahr 2025 verzeichnete die nexMart Schweiz AG in einem wirtschaftlich herausfordernden Umfeld einen leichten Umsatz- und einen starken Gewinnrückgang: Im Vergleich zum Vorjahr glitt der Jahresumsatz um 8,1% auf 1,48 Mio. CHF (VJ: 1,61 Mio. CHF) zurück, und der Gewinn halbierte sich in der Folge von 215 TCHF auf 108 TCHF, was einer prozentualen Veränderung von –49,6% entspricht.

Die markante, überproportionale Gewinnreduktion von 362 CHF pro Anteilschein (VJ: 718 CHF) ist letztlich auch einem tieferen Beteiligungs- und Finanzertrag geschuldet, denn in der Summe sind diese zwei Ertragspfeiler auf Vorjahresbasis um über 160 TCHF oder um fast 70% abgeschmolzen.






Weitere Informationen finden Sie im aktuellen Geschäftsbericht 2024/2025 der nexMart Schweiz AG
www.nexmart.swiss



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	●	●		●	●	●		●		

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.

KÄRCHER

TOP-
SELLER

TAKE IT EASY.

Der ultraleichte und leistungsstarke Akku-Rucksacksauger BVL 5/1 Bp ist der erste Sauger, der dank des innovativen EPP-Materials gerade mal 4,6 kg Rückentragengewicht aufweist und dessen Materialeigenschaften gleichzeitig eine besondere Robustheit und Langlebigkeit ermöglichen. Mit einer Leistung von 500 Watt, langer Akkulaufzeit und einem 5 Liter grossen Sammelbehälter ist der Star des Kärcher Battery Universe überall dort erste Wahl, wo enge Platzverhältnisse die Reinigungsarbeiten erschweren. Life is tough enough, take it easy!

kaercher.ch

