



Merry Christmas

AND

HAPPY NEW YEAR



Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren

anlässlich der 116. Generalversammlung 2026 von Swissavant

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

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

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

Namens und im Auftrag des Vorstandes

Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant

Demandes d'inscription à l'ordre du jour

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

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

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

Au nom du comité et par mandat de celui-ci

Christoph Rotermund, Directeur de Swissavant

Invito alla presentazione di richieste da iscrivere

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

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

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

In nome e su incarico del comitato direttivo

Christoph Rotermund, Amministratore Swissavant



Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital

Inhalt/Contenu

4



22



31



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

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

8 **Bowling statt Unterricht:** Referentenanlass von Swissavant

Finis les cours, direction le bowling: Fête pour les intervenants

10 Frühbucherrabatt –

Hardware+

Jetzt für die Messe **Hardware 2027** anmelden!

12 Pensionskasse – **Rente, Kapitalbezug oder Mischform?**

16 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

20 PK Merlion: **Extraverzinsung für 2025**

CP Merlion: **Rendement supplémentaire pour 2025**

22 Festtagswünsche unserer Partner

Meilleurs vœux de nos partenaires pour les fêtes de fin d'année

28 Produkte

Produits

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:

Gebö Druck AG, Stallikonstrasse 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

STIMME AUS DER BRANCHE | VOIX DE LA BRANCHE



«Die Branche modernisiert sich zum Vorteil aller!»

Seit März 2025 trägt er die Landesverantwortung für die Stanley Works (Europe) GmbH: Giuseppe Provenzano – Branchenkenner und selbst kein Unbekannter in der Branche. Er attestierte ihr Kompetenz, regionale Verwurzelung und aktive Weiterentwicklung: «Darum bin ich für unseren Fachhandel zuversichtlich!»

«La branche se modernise dans l'intérêt de toutes et tous!»

Depuis mars 2025, il est responsable national de Stanley Works (Europe) GmbH: Giuseppe Provenzano, connaisseur et connu du secteur. Il atteste de ses compétences, de son ancrage régional et de son développement proactif: «C'est pourquoi je suis confiant pour notre commerce spécialisé!»



Die Landesverantwortung für ein etabliertes Markenportfolio übernimmt man nicht einfach so. Was hat Giuseppe Provenzano zu diesem Schritt bewogen? Wie sieht er den Eisenwarenhandel? Wohin soll die Reise gehen? Die *perspective* hat nachgefragt.

Herr Provenzano, Ihr Amtsvorgänger hat den Schweizer Markt für Elektrowerkzeuge über drei Jahrzehnte aktiv mitgestaltet: Sie treten in grosse Fussstapfen. Mit welchen Überlegungen?

Zunächst fasziniert mich die vielfältige Markenwelt von Stanley Black&Decker. Dabei haben die Hauptmarken DeWalt und Stanley eine besondere Strahlkraft. Sie werden von vielen ergänzenden Sortimenten begleitet. Unser Konzern deckt somit zu weiten Teilen den Bedarf an handwerklichen Gerätschaften – für Profis genauso wie für Endkonsumenten. Die Sortimente, Kunden und Handelsbeziehungen bieten zusammen mit der Innovationskraft des Konzerns ein enormes Potenzial.

Pas facile d'assumer la responsabilité nationale d'un portefeuille de marques bien établi. Qu'est-ce qui a incité Giuseppe Provenzano à prendre cette décision? Quel est son regard sur le commerce d'articles de quincaillerie? Quelle est la destination? L'équipe de *perspective* s'est renseignée.

Monsieur Provenzano, votre prédécesseur a contribué de manière décisive à façonner le marché suisse des outils électriques pendant plus de trois décennies: vous reprenez le flambeau d'un géant. Quelles sont vos réflexions?

Tout d'abord, je suis fasciné par la diversité de l'univers des marques de Stanley Black&Decker. Les marques principales DeWalt et Stanley ont un rayonnement particulier et profitent de nombreux assortiments complémentaires. Notre groupe couvre ainsi une grande partie des besoins en équipements artisanaux, tant pour le public professionnel que pour les consommatrices et consommateurs finaux. L'assortiment, la clientèle, les relations commerciales ainsi que la force d'innovation du groupe offrent un énorme potentiel.





Andere Motive?

Neben der Markenvielfalt interessiert mich die Multi-Channel-Strategie. Wir sollten die Kanäle weniger in Konkurrenz als in Ergänzung bewirtschaften. Jeder Kanal hat seine Stärken. Mehrere Marken und Kanäle zu betreuen fordert und fasziniert mich zugleich.

Ist die Nachfolge von Guido Bizzozero nicht auch eine Herausforderung?

(Lacht) Ja, klar! Er hat ein super Team aufgebaut. Aber einfach «weiter wie bisher» wäre gleichwohl riskant. Denn alles ist im Wandel, nichts ist sakrosankt. Wir müssen die Rahmenbedingungen und den Markt ständig beobachten und uns immer wieder neu positionieren. Dies, obwohl unsere beiden Hauptmarken zusammen mit dem Fachhandel in langer Tradition gross geworden sind.

Wie sehen Sie diesen Fachhandel 2025/2026? Seine Stärken, seine Unzulänglichkeiten?

Er hat sein Potenzial in Fachkompetenz, Kundenorientierung und in den regionalen Kundenbeziehungen. Dazu im umfangreichen Sortiment und in der Servicebereitschaft. Mit der Digitalisierung könnte es aus meiner Sicht schneller gehen, speziell in kleineren Firmen. Und der Fachkräftemangel ist zunächst ein gesamtgesellschaftliches Thema. Damit sind wir aber nicht «aus dem Schneider», die Branche sollte aus eigener Kraft mehr leisten. Denn so sichert sie die Fach- und Beratungskompetenz als kollektive USP. Das greift ineinander, das heisst Zukunft.

Avez-vous d'autres sources de motivation?

Outre la diversité des marques, je m'intéresse à la stratégie multicanal. Nous devrions adopter une stratégie davantage orientée sur la complémentarité que sur la concurrence entre les canaux. Chaque canal a ses points forts. Je trouve stimulant et fascinant de m'occuper de plusieurs marques et canaux à la fois.

La succession de Guido Bizzozero n'est-elle pas un défi?

(Rires) Oui, bien sûr! Il a bâti une super équipe. Mais m'inscrire dans la continuité serait quand même risqué. En effet, tout évolue tout le temps. Nous devons constamment surveiller les conditions-cadres et le marché et nous repositionner sans cesse. Et ce, alors que nos deux marques principales se sont développées dans une longue tradition avec le commerce spécialisé.

Quel regard portez-vous sur ce commerce spécialisé en 2025/2026? Ses points forts, ses défauts?

Il affiche un vrai potentiel en termes de compétences techniques, d'orientation clientèle et de relations locales avec la clientèle. Tout comme notre vaste assortiment et la disponibilité du service. De mon point de vue, la numérisation pourrait aller plus vite, surtout dans les petites entreprises. Et la pénurie de main-d'œuvre qualifiée est en premier lieu un problème qui touche l'ensemble de la société. Pour autant, nous ne sommes pas «sur le coup», la branche devrait en faire plus par ses propres moyens. En effet, elle garantirait ainsi l'expertise professionnelle et de conseil en tant que proposition de valeur collective. Ces éléments mis ensemble nous permettent d'affronter l'avenir.

«Wir beliefern nur den Handel – Direktverkäufe sind kein Thema!»



«Nous ne livrons qu'au commerce – les ventes directes ne sont pas à l'ordre du jour!»

Zur Person

Giuseppe Provenzano (54) ist Country Manager Schweiz bei der Stanley Works (Europe) GmbH in Urdorf und für die Hauptmarken DeWalt und Stanley sowie für Black&Decker und Facom verantwortlich. Sein Berufsleben hat er mit einer kaufmännischen Grundausbildung begonnen; er gehört seit 25 Jahren zur Branche. Neben diversen Weiterbildungen in Marketing und Verkauf sammelte der eidg. dipl. Verkaufsleiter Erfahrungen im technischen Grosshandel, in der Dienstleistung, im Bereich Automotive sowie in Industrie und im Handelsgeschäft. Deshalb sagt Provenzano von sich: «Ich bin ein Allrounder im Handel und Vertrieb, im B2B- wie auch im Endkundengeschäft. Dieses umfassende Verständnis möchte ich einbringen.»

Auf besondere Merkmale von DeWalt und Stanley in der Schweiz angesprochen, erwähnt Provenzano den Reparaturservice in der Schweiz: «Die Rofo AG in Kleinbösingen (FR) repariert alle Stanley Black&Decker-Geräte in der Regel innert 24 Stunden. Das gibt dem Fachhandel Schlagkraft.» Darüber hinaus betont er die Marken- und Produktvielfalt im Konzern, die praktisch jede handwerkliche Zielgruppe abdeckt. Und er weist auf das diversifizierte Lager-Logistik-Konzept hin: «Wir sichern unsere Lieferbereitschaft mit vielen Partnern und mehreren eigenen Produktionswerken und Lagern in Europa. Damit sind wir für Pannen in der Lieferkette gut gewappnet.»

Biographie

Giuseppe Provenzano (54 ans) est Country Manager Suisse chez Stanley Works (Europe) GmbH à Urdorf et responsable des marques principales DeWalt et Stanley ainsi que de Black&Decker et Facom. Il a commencé sa carrière par une formation d'employé de commerce; il connaît la branche depuis 25 ans. En plus de diverses formations continues en marketing et en vente, le Chef de vente DF a acquis de l'expérience dans le commerce de gros technique, les services, l'automobile, l'industrie ainsi que dans le commerce. C'est pourquoi il se décrit ainsi: «Je suis polyvalent dans le commerce et la distribution, dans le segment B2B comme dans celui de la clientèle finale. Je souhaite apporter cette vision globale.»

Interrogé sur les caractéristiques particulières de DeWalt et Stanley en Suisse, Giuseppe Provenzano évoque le service de réparation en Suisse: «Rofo AG de Petit-Basens (FR) répare généralement tous les appareils Stanley Black&Decker dans les 24 heures. Cela donne une force de frappe au commerce spécialisé.» En outre, il souligne la diversité des marques et des produits au sein du groupe, qui couvre pratiquement tous les groupes cibles de l'artisanat. Il relève aussi le concept de logistique d'entreposage diversifié: «Nous assurons notre capacité de livraison avec de nombreux partenaires et plusieurs usines de production et entrepôts en Europe. Nous sommes ainsi bien armés pour faire face aux défaillances le long de la chaîne d'approvisionnement.»



STIMME AUS DER BRANCHE | VOIX DE LA BRANCHE

**Erhalt der Branchenkompetenz: Wo sehen Sie Möglichkeiten?**

Wir kooperieren bestmöglich mit den Ausbildungsstätten und mit den Fachgeschäften. Die Lehrbetriebe ihrerseits sollten das Employer Branding und die lokale Präsenz pflegen. Außerdem müssen wir die Kanäle der Jungen gekonnt bewirtschaften: Influencer und Social Media heißen die Schlüsselwörter. Unsererseits versuchen wir, das Geschäft unserer Handelspartner weiterzuentwickeln. Nicht nur über Umsätze, sondern auch mit unserem Marktauftritt, mit Kompetenz und mit Dienstleistung am Endkunden. Unsere im Fachhandel ausgebildeten Berater kennen die Realität am POS und geben ihre Erfahrungen gerne weiter, auch über die reine Anwendung hinaus.

Sie setzen in der Summe auf drei K: Kompetenz – Kooperation – Kommunikation. Wir wünschen Ihnen und der Branche noch drei K dazu: Konstanz, Kontinuität und Konjunktur! – Danke für das Gespräch.

Maintien des compétences sectorielles: quelles sont les possibilités?

Nous coopérons au mieux avec les centres de formation et les magasins spécialisés. De leur côté, les entreprises formatrices devraient entretenir leur marque employeur et une présence locale. En outre, nous devons maîtriser les canaux adaptés aux jeunes: les influenceurs et les réseaux sociaux sont la clé. De notre côté, nous essayons de développer l'activité de nos partenaires commerciaux. Non seulement à travers le chiffre d'affaires, mais aussi à travers notre présence sur le marché, notre compétence et notre service à la clientèle finale. Notre équipe de conseillères et conseillers formée dans le commerce spécialisé connaît la réalité au point de vente et est heureuse de partager son expérience, même au-delà de la simple utilisation.

Vous misez sur trois C: compétence, coopération, communication. Nous vous souhaitons, ainsi qu'à la branche, trois C de plus: constance, continuité et conjoncture! Merci pour cet entretien.



Der Tunnelevent im Versuchsstollen Hagerbach unweit von Flums (SG), anlässlich des 100-jährigen Jubiläums von DeWalt im 2024.

L'événement du tunnel dans le tunnel d'essai Hagerbach près de Flums (SG), à l'occasion du 100^e anniversaire de DeWalt en 2024.

Blick in die Zukunft

«Die Branche wird moderner – zum Glück!» Für Giuseppe Provenzano stehen digitalisierte Prozesse im Vordergrund. Er sähe sie gern noch rascher und einheitlich umgesetzt, in kleineren Partnerunternehmungen besonders. Daneben rückt er Umwelt und Nachhaltigkeit ins Zentrum: «Der Markt will Zero-Emission, reparierbare Produkte und rezyklierbare Materialien.» Die Antwort von DeWalt heißt «Powershift», um bisher emissionsstarke, schwere Geräte umweltfreundlich betreiben zu können.

Wie vielerorts bereitet der Fachkräftemangel auch in Urdorf Sorgen: «Eisenwaren sind offenbar zu wenig attraktiv. Wir müssen unsere vielfältige und spannende Berufswelt besser verkaufen.» Provenzano fordert die Kooperation mit Ausbildungsstätten und schlägt flexible Arbeitszeitmodelle, fokussierte Weiterbildungsprogramme und aktives Mentoring vor, um echte Talente zu entwickeln. «Wir sollten die langfristigen Entwicklungsmöglichkeiten in unserer Branche als Anreiz gut ausspielen.»

Regard vers l'avenir

«Le secteur se modernise, heureusement!» Pour Giuseppe Provenzano, les processus numérisés sont au premier plan. Il voudrait une mise en œuvre encore plus rapide et uniforme, en particulier dans les petites entreprises partenaires. Parallèlement, il met l'environnement et le développement durable au centre de ses préoccupations: «Le marché veut zéro émission, des produits réparables et des matériaux recyclables.» La réponse de DeWalt? «Powershift»: pour exploiter des appareils lourds, jusqu'à présent générateurs d'émissions, de façon écologique.

Comme dans beaucoup d'endroits, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée préoccupe aussi à Urdorf: «Manifestement, la quincaillerie n'est pas assez attrayante. Nous devons mieux vendre notre univers professionnel diversifié et passionnant.» Giuseppe Provenzano encourage la coopération avec des centres de formation et propose des modèles de temps de travail flexibles, des programmes de formation continue ciblés et un mentorat proactif pour développer de véritables talents. «Nous devrions mettre à profit les possibilités de développement à long terme dans notre secteur comme source d'incitation.»





«Der stationäre Handel MUSS Fachkompetenz und Servicebereitschaft pflegen. Davon hängen wir alle ab.»

Branchen und Verbände: Die Jungen gemeinsam begeistern

Der Mangel an Nachwuchs im gesamten Handwerk – nicht nur im Fachhandel – beschäftigt Giuseppe Provenzano. «Wir sollten alle zusammen mehr tun, um die Jugend für manuelle Berufe zu begeistern.

Ich denke an branchen- und verbandsübergreifende Kooperationen, um das gewerbliche Handwerk allgemein attraktiv zu machen. Baumeister, Schreiner, Zimmerleute, Gipser, Maler, Elektriker, Schlosser, Autogewerbe... Sie sollten die Jungen zunächst für das Handwerk per se zu begeistern suchen und nicht nur das eigene Gewerk bewerben. «Wir könnten die gemeinsamen Interessenfelder miteinander bearbeiten. Mit 'wir' meine ich Handelsverbände wie Swissavant und die gewerblichen Endkundenverbände. Miteinander für das Handwerk statt Wettbewerb um junge Menschen! Das würde ich uns für eine gemeinsame Zukunft wünschen.»

«Le commerce de détail traditionnel DOIT cultiver la compétence technique et la volonté de servir. Nous en dépendons tous.»

Branches et associations: coopérer pour enthousiasmer les jeunes

Giuseppe Provenzano est préoccupé par le manque de relève dans l'ensemble de l'artisanat, et pas seulement dans le commerce spécialisé. «Ensemble, nous devrions en faire plus pour susciter l'enthousiasme des jeunes pour les métiers manuels.

Je pense à des coopérations intersectorielles et associatives pour rendre l'artisanat commercial attrayant en général. Construction, menuiserie, charpente, plâtrerie, peinture, électricité, serrurerie et branche automobile...

Ces métiers doivent d'abord de susciter l'enthousiasme des jeunes pour l'artisanat en général et pas seulement pour un seul secteur en particulier. «Nous pourrions travailler ensemble sur les intérêts communs. Par «nous», j'entends les associations commerciales telles que Swissavant et les associations professionnelles de clients finaux. Travaillons ensemble pour l'artisanat plutôt que de se faire concurrence pour les jeunes! C'est ce que je souhaiterais pour notre avenir commun.»

«Mit Impulsen zur Digitalisierung, Unterstützung bei der Nachwuchsgewinnung, innovativen Messeformaten und aktiver Vernetzung kann der Verband die Branche stärken und weiterentwickeln.»

«Avec des impulsions en matière de numérisation, un soutien à la recherche de nouveaux talents, des formats de salon innovants et une mise en réseau active, l'association peut renforcer et développer le secteur.»



Foto: arneit fotografik

Interessierte Jugendliche anlässlich des Lernendenwettbewerbes an der Messe Hardware 2025 in Luzern.

Des jeunes intéressés lors du concours des apprenants à la foire Hardware 2025 à Lucerne.

Bowling statt Unterricht: Swissavant feiert die Menschen hinter der Berufsbildung

Wenn der 6. Nationale Bildungstag endet, geht es bei Swissavant erst richtig los. Am 30. September 2025 lud der Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt erstmals unter der Leitung von Fabian Wyss zum Referentenanschluss – einem Dankeschön an all jene, die tagtäglich dafür sorgen, dass in den Ausbildungs- und Prüfungsbranchen «Eisenwaren», «Haushalt», «Farben» und «Elektrofach» Fachwissen lebendig bleibt.

Finis les cours, direction le bowling: Swissavant met à l'honneur celles et ceux qui s'occupent de la formation professionnelle

Quand la 6^e Journée nationale de la formation touche à sa fin, chez Swissavant, la fête ne fait que commencer. Le 30 septembre 2025, l'Association économique Artisanat et Ménage a convié pour la première fois, sous la houlette de Fabian Wyss, ses formatrices et formateurs à un événement spécial: un merci à toutes celles et ceux qui font vivre au quotidien le savoir-faire des secteurs de la formation et des examens, «quincaillerie», «ménage», «peinture» et «électro-ménager».



Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung Swissavant, begrüßte zu Beginn alle anwesenden Teilnehmenden und bedankte sich im Namen aller Lernenden und Swissavant für das grossartige Engagement im Rahmen der überbetrieblichen Kurse (üK): «Ohne euch geht es nicht!».

Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle chez Swissavant, a d'abord souhaité la bienvenue aux participants présents et les a remerciés au nom des apprentis et de Swissavant pour leur formidable engagement dans le cadre des cours interentreprises (CIE): «Sans vous, rien n'est possible!».

Ein Auftakt mit Schwung

Noch auf dem Messegelände meldete sich Brant Commeyne, Lernender im dritten Lehrjahr, zu Wort. Mit jugendlicher Gelassenheit gab er den Startschuss für den Abend und lotste die Teilnehmenden zum Reisecar. Das Ziel: Emmenbrücke, Blue Cinema Maxx – dort, wo normalerweise Filme für Spannung sorgen, diesmal aber Bowlingkugeln für Action. Nach einer kurzen, herzlichen Begrüssung durch Fabian Wyss, der den Kursleitenden und Referierenden für ihren Einsatz dankte, übernahm das Blue Cinema-Team. Ein paar Worte zu Technik und Regeln – und schon rollten die ersten Kugeln. Die Stimmung: locker, lebendig, voller Vorfreude.

Un coup d'envoi plein d'élan

Brant Commeyne, apprenti de troisième année, a pris la parole sur le site du salon. C'est avec une sérénité juvénile qu'il a donné le coup d'envoi de la soirée et a guidé le groupe vers le car. Destination: Emmenbrücke, Blue Cinema Maxx – là où, d'habitude, les films créent du suspense, mais cette fois-ci ce sont les boules de bowling.

Après un accueil bref et chaleureux de Fabian Wyss, qui a remercié les responsables de cours et les intervenants pour leur engagement, l'équipe du Blue Cinema a repris la main. Quelques mots sur la technique et les règles – et les premières boules étaient déjà lancées. L'ambiance était décontractée, dynamique, pleine d'enthousiasme.



Wettkampfgeist inklusive

Rund 45 Minuten später hatten alle ihren Rhythmus gefunden – Zeit für einen kleinen Wettbewerb. Plötzlich wurde jeder Wurf mit feiernd verfolgt, Jubelrufe hallten durch die Bahn. Am Ende setzte sich Philippe Vogt (e + h Services AG) durch und holte sich den Tagessieg. Francesco Zurzolo (Zarges GmbH) sicherte sich den zweiten Platz, dicht gefolgt von Kevin Santos (Favre SA) auf Rang drei. Egal ob Bowlingprofis oder Neulinge – der Nachmittag schweisszte zusammen. Hier traf Fachkompetenz auf Teamgeist, und mittendrin entstanden neue Kontakte, die auch nach dem Anlass bestehen bleiben dürften.

«Strike!»

Daniel Hausammann, Geschäftsführer der Widmer AG und langjähriger üK-Referent für die Bereiche «schweissen, löten, Druckluft und Kompressoren».



Esprit de compétition inclus

Environ 45 minutes plus tard, tout le monde avait trouvé son rythme – c'est l'heure d'un petit concours. Soudain, chaque lancer était suivi avec enthousiasme et des cris de joie résonnaient dans toute la salle. Au final, Philippe Vogt (e + h Services AG) s'est imposé et a remporté la victoire du jour. Francesco Zurzolo (Zarges GmbH) a décroché la deuxième place, suivi de près par Kevin Santos (Favre SA) sur la troisième place du podium. Pros du bowling ou débutants – l'après-midi a soudé le groupe. Expertise et esprit d'équipe se sont rencontrés, et de nouveaux contacts se sont créés, qui devraient durer bien au-delà de l'événement.

«Strike!»

Daniel Hausammann, directeur de Widmer AG et intervenant de longue date pour des cours interentreprises dans les domaines «soudage, brasage, air comprimé et compresseurs».

Das Blue Cinema Maxx mit seinem Team sorgte im modernen Bowlingcenter für die angenehme Atmosphäre gefärbt im Stil von Swissavant.

Ein Abend voller Gespräche

Zurück in Luzern wartete im Restaurant Militärgarten ein mehrgängiges Menü, das den sportlichen Teil perfekt abrundete. Bei guten Gesprächen und entspannter Atmosphäre lassen die Teilnehmenden den Tag ausklingen – ein Moment, der zeigte, wie wertvoll Begegnungen jenseits des Unterrichtsalltags sind.

Viel Anerkennung – und ein Blick hinter die Kulissen

Der Anlass kam hervorragend an. Besonders gelobt wurden die Leichtigkeit des Treffens und die Gelegenheit, sich fernab von Kursräumen auszutauschen. Solche Momente seien, so viele Teilnehmende, ein entscheidender Baustein für eine lebendige, starke Berufsbildung.

Dass alles so reibungslos verlief, war kein Zufall:

Brant Commeyne, der Lernende hinter der Organisation, koordinierte den Anlass von der ersten Idee bis zur Menüwahl im Restaurant. Sein Ziel: eine offene, einladende Atmosphäre schaffen – und genau das ist ihm gelungen.



Le Blue Cinema Maxx et son équipe ont assuré une ambiance agréable dans leur bowling moderne, habillé aux couleurs de Swissavant.

Une soirée riche en discussions

De retour à Lucerne, le restaurant Militärgarten proposait un menu en plusieurs services, idéal pour conclure la partie sportive. Dans une atmosphère conviviale, autour de bonnes discussions, chacun a pu terminer la journée en douceur – un moment qui montre bien combien les rencontres en dehors du quotidien des cours comptent vraiment.

Beaucoup de reconnaissance – et un coup d'œil dans les coulisses

L'événement a rencontré un franc succès. Les participants ont particulièrement apprécié la simplicité de l'événement et la possibilité d'échanger loin des salles de cours. Ces moments-là, pour bon nombre d'entre eux, sont essentiels pour une formation professionnelle vivante et solide.

Si tout s'est déroulé aussi harmonieusement, ce n'est pas un hasard:

Brant Commeyne, l'apprenti aux commandes de l'organisation, a tout coordonné, de l'idée initiale au choix du menu. Son objectif: créer une atmosphère ouverte et accueillante – défi relevé.

10. bis 12. Januar 2027

Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Jetzt für die
Hardware 2027
anmelden!

hardware-luzern.ch

Früh-
bucherrabatt
bis 28. Februar
2026

Patronat

swissavant

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

Veranstalterin

M

MESSE
LUZERN



ANGEBOTE UND PREISE

Präsentieren Sie sich in den Farben Ihres Unternehmens



Davon profitieren Sie:

- Messeauftritt als Herzstück: An der Hardware stehen Sie und Ihre Produkte im Zentrum.
- Nahe bei Ihrer Zielgruppe – vor, während und nach der Hardware.
- Effiziente Kundenbindung und neue Kontakte: Ihr Netzwerk wächst an der Hardware.
- Zusammenspiel von analogen und digitalen Kanälen.

Individualstand

Standfläche Hallen

ab CHF 225.00 pro m²

bis 28. Februar 2026

ab CHF 240.00 pro m²

ab 1. März 2026

Modulstand

Profitieren Sie von der Möglichkeit, an der Hardware mit wenig Aufwand einen komplett eingerichteten Modulstand zu bestellen.

Modulstand «Concept»

CHF 205.– pro m² (exkl. Standmiete)

Modulstand «Smart»

CHF 225.– pro m² (exkl. Standmiete)

Modulstand «Style»

CHF 320.– pro m² (exkl. Standmiete)

**Jetzt anmelden und vom
Frühbucherrabatt profitieren!**



Hier geht's direkt
zur Anmeldung!

«Tiefe Umwandlungssätze befeuern Kapitalbezüge»

Eine aktuelle repräsentative Studie zu den Schweizer Pensionskassen von Swisscanto (2024) hat die Frage der unterschiedlichen Quoten von Kapitalbezügen zum Zeitpunkt der Pensionierung in Bezug auf die jeweilige Branche untersucht. Die Studienergebnisse betreffend «Kapitalbezug und Branche» beim Eintritt in den dritten Lebensabschnitt sind das Resultat einer schweizweiten Kundenbefragung von über 10 000 Kundinnen und Kunden.

Der durchschnittliche Schweizer Neupensionierte entscheidet sich demzufolge zu 38% für den Kapitalbezug, während 39% der Versicherten sich beim Eintritt in die Pension für eine Rente entschieden haben, und so eine Mischform von «Rente/Kapitalbezug» letztlich von 23% bevorzugt wird.



Bild: Brian A Jackson, shutterstock.com

Christoph Rotermund
 Präsident der PK Merlion

Risikoaverse Beamte

Die Antwort auf die Frage des Kapitalbezugs ist mit Blick auf die Studienergebnisse offenkundig auch eine Frage des Berufsstandes: Während sich beispielsweise lediglich 21% aus der öffentlichen Verwaltung für den «reinen Kapitalbezug» entscheiden, sind es gerade doppelt so viele Kapitalbezüger und damit 42%, wenn der berufliche Hintergrund mit der Finanzbranche zusammenhängt.

So verwundert es denn auch nicht, wenn lediglich 28% der ehemaligen Finanzleute sich für eine «reine Rente» entscheiden, und die vergleichbare Rentenquote bei den ehemaligen Beamten und Beamten mit 49% um drei Viertel höher zu liegen kommt. Interessant und erwähnenswert dabei ist, dass die Mischform von «Rente/Kapitalbezug» in beiden Wirtschaftssektoren dann wiederum mit jeweils 30% identisch ist und im Vergleich zum Schweizer Durchschnitt die Mischform um gut ein Drittel höher liegt. Warum dem so ist, beantworten die Studienergebnisse nicht.

«Finger weg!»

Losgelöst von den Studienergebnissen ist in diesem Zusammenhang stets mit Nachdruck darauf hinzuweisen, dass der Entscheid beim Eintritt in den Ruhestand hinsichtlich «Rente», «Kapitalbezug» oder «Mischform» ein einmaliger und darüber hinaus nicht revierbarer Entscheid bis zum definitiven, unausweichlichen Lebensende ist. Angesichts dieser vorsorgerechtlichen Ausgangslage ist der Entscheid unter Einbezug aller wichtigen Faktoren sorgfältig vorzubereiten. So gesehen lassen sich auch die Studienergebnisse zum Kapitalbezug nachvollziehbar erklären,

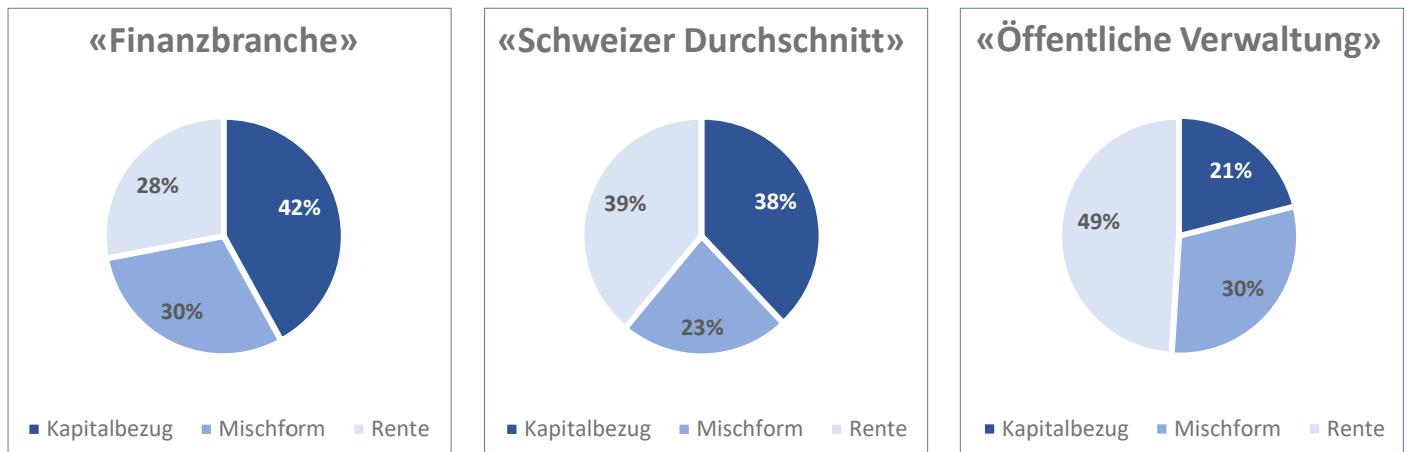


wenn finanzkundige Pensionäre sich tendenziell für den Kapitalbezug entscheiden, währenddessen sich die ehemaligen Beamten oder Beamte sicherheitsorientiert und damit eher für die «reine Rente» entscheiden.

Das Motto ist damit klar und wird von den vorgelegten Studienergebnissen, wenn nicht unterstützt, so doch erhärtet: Wer sich als zukünftiger Pensionär selber in Finanzanlagen nicht auskennt und auf ein regelmässiges Einkommen, sprich «Rente», angewiesen ist,

entscheidet sich gegen den «reinen Kapitalbezug». Oder kurz und bündig: Finger weg vom Kapitalbezug! Und noch etwas: Eine gänzlich schlechte Vorsorgeidee ist es, beim Eintritt in den Ruhestand, den «reinen Kapitalbezug» mitunter und zugunsten der eigenen Kinder auszulösen. – Wer sich das eine oder andere in den finanziellen Angelegenheiten bei der eigenen Vorsorge aber zutraut, und die Lebensweisheit «In der Regel liegt die Wahrheit in der Mitte.» lebt, kann sich durchaus zum Schweizer Durchschnitt zählen und sich für

einen Mix zwischen «Rente» und «Kapitalbezug» entscheiden. Immerhin sind es im Durchschnitt rund 23 % aller Pensionärinnen und Pensionäre, die sich für diese Variante entscheiden.



In der wichtigen Vorsorgefrage zwischen **«Rente»**, **«Kapital»** oder **«Mischform»** beim Eintritt in das Rentenalter, welche alle zukünftigen Pensionärinnen oder Pensionäre beantworten müssen, liegt der Schweizer Durchschnitt offenkundig zwischen den zwei untersuchten Wirtschaftssektoren **«Finanzbranche»** und **«Öffentliche Verwaltung»**.

Es gilt griffig formuliert: Wer in seinem Berufsleben mehr mit finanziellen Angelegenheiten oder Anlagethemen beschäftigt war, entscheidet sich tendenziell eher für den «reinen Kapitalbezug». Damit ist auch klar, dass die Pensionärinnen und Pensionäre aus der Finanzbranche den «reinen Kapitalbezug» favorisieren.

Facts and Figures

1. **Der Entscheid über Rente, Kapitalbezug oder Mischform ist eine einmalige, nicht revidierbare Weichenstellung – sorgfältige Vorbereitung ist essenziell!**
2. **Je stärker Finanzkompetenz und Anlageerfahrung, desto eher wählt man den reinen Kapitalbezug.**
3. **Wer sich auf Sicherheit verlässt oder weniger Know-how in Finanzfragen hat, bevorzugt tendenziell die Rente oder eine Mischform statt eines reinen Kapitalbezugs.**
4. **Branchenunterschiede prägen die Entscheidungen: Finanzexperten neigen zum Kapitalbezug, Beamte häufiger zur Rente.**
5. **Rund 23 % aller Schweizer Pensionäre wählen eine Mischform – suchen also für die eigene Vorsorge gezielt «die Mitte».**

►► ... FORTSETZUNG


 Christoph Rotermund
 Präsident der PK Merlion

«Vom Mass der goldenen Mitte»

Wer am Ende seines eigenen Berufslebens sich mit der zugegebenermaßen nicht einfachen Vorsorgefrage «Rente oder Kapital?» beschäftigt, findet für seine nicht revidierbare Antwort vielleicht Rat und Tat beim griechischen Universalgelehrten Aristoteles (* 384 v. Chr., † 322 v. Chr.), der für seine philosophischen Gedanken zur «Mesotes» (Mitte) berühmt ist. Mit den Gedanken von Aristoteles liegt nämlich das rechte Mass, die sogenannte goldene Mitte, zwischen den zwei Lastern «Übermass und Mangel», wobei den Gedanken folgend jetzt die hohe Kunst und damit das tugendhafte Handeln darin besteht, den idealen Ausgleich – je nach gegebener Situation – durch Vernunft und Erfahrung zu bestimmen.

Nun konkret auf die komplexe Vorsorgefrage «Rente oder Kapital?» angewendet, würde dies heißen, dass die goldene Mitte beispiels-

weise mit dem **Mut als Tugend** zwischen den zwei Extremen **Feigheit** (Mangel an Mut und damit «Rentenbezug») und **Tollkühnheit** (Übermass an Mut und damit «Kapitalbezug») liegt. – Ein Schelm, der an dieser Stelle nun Böses dabei denkt und die Pensionärinnen und Pensionäre aus der Finanzbranche generell als tollkühne Glücksritter bezeichneten würde!

Losgelöst von den philosophischen Gedanken Aristoteles zeigen die Studienergebnisse zur einmal aufkommenden Vorsorgefrage «Rente oder Kapital?» aber klar repräsentativ auf, wie stark das fachliche Finanzwissen und das persönliche Berufsleben, die Entscheidungen rund um «Rente», «Kapitalbezug» oder «Mischformen» beeinflussen.

Wer sich nun gut mit Geldanlagen auskennt, potenziell bessere Renditen anstrebt oder

Anlagerisiken besser einschätzen kann, tendiert nicht einfach unüberlegt und tollkühn zum «Kapitalbezug». Und umgekehrt gilt ebenso: Nur weil Beamten und Beamte beim Eintritt in den Ruhestand typischerweise die «Rente» bevorzugen, besteht diese Berufsgattung nicht aus lauter Angsthasen!

Für die eigene Entscheidungsfindung braucht es aber in jedem Falle eine solide Vorsorgeplanung und individuelle Risikobewertung für den dritten Lebensabschnitt, denn der Kapitalbezug ist eine einmalige, nicht revidierbare Weichenstellung. Und nur wer so bei seiner eigenen Vorsorgeplanung beim Eintritt in den Ruhestand vorgeht, wird die goldene Mitte der persönlichen Vorsorge finden – mit oder ohne den philosophischen Gedanken des griechischen Universalgelehrten Aristoteles!





Für Sie ist es Freude. Für uns eine Dienstleistung.

Wo Sie Kunde sind, erwarten Sie heute einiges an Dienstleistungsqualität – schliesslich haben Sie Ihre Ansprüche. Aber denken Sie auch bei einer Vorsorgeeinrichtung an Kundenorientierung und erfolgreiche Zusammenarbeit? Wir schon. **Zusammen stark.**

www.pk-merlion.ch

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

Zukunft heute.

Merlion
PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

INTERNATIONALE EISENWARENMESSE KÖLN 2026:

Trends und Neuheiten der Hartwarenbranche

Die Eisenwarenmesse in Köln bietet eine weltweit einzigartige Gelegenheit, Innovationen der Hartwarenbranche zu entdecken. Vom **3. bis zum 6. März 2026** werden über 2600 internationale Aussteller aus 48 Ländern zahlreiche Neuheiten in den Kölner Messehallen präsentieren. Handelsunternehmen und Einkaufende aus aller Welt erhalten dann einen umfassenden Überblick über aktuelle Trends sowie die neuesten Produkte – von Werkzeugen und Zubehör über Bau-, Heimwerker- und Industriebedarf bis hin zu Be- schlägen, Befestigungs- und Verbindungstechnik. Ein Ausblick auf die zentralen Themen und Neuheiten zeigt, welche Markt- und Branchentrends die Messe prägen werden.



Sichere Sache:

Verbesserte Risikovermeidung

Sicherheit ist die Basis aller Produkte der Hartwarenbranche. Aktuelle Werkzeugserien verbinden daher Benutzerkomfort mit erhöhten Sicherheitsstandards. Bei neuen und bewährten Arbeitsgeräten verbessert cleveres Design den sicheren Gebrauch – sei es bei Klemmzangen mit neuem Pumpmechanismus, Spaten mit verstärktem Tritt oder bei Teleskop-Leitern mit vergrößerter Standfläche. Für das Bewegen schwerer Möbel stehen zudem

neue Hebevorrichtungen und Schwerlast-Aufhänger bereit. Auf der sicheren Seite ist man ausserdem mit 3D-Alarm-Sensorik und neuem Bluetooth-Standard für Schlosser und Türöffner.

Gesündere Geräte:

Mehr Ergonomie und Gesundheitsschutz

Gesundheit ist ein Megatrend – das gilt auch für die Hartwarenbranche. Viele Werkzeuge erhalten daher ein ergonomisches Upgrade für die leichtere Anwendung. Beispiele sind

Zangen und Biegewerkzeuge, die für weniger Kraftaufwand und eine schonende Körperlaltung optimiert wurden. Mehr Gesundheitsschutz bieten auch lärmreduzierte Rührwerke für Beton und Mörtel oder Arbeitskleidung mit verbessertem UV-Schutz. Gesunder Arbeiten lässt sich ausserdem mit ungiftigen Baustoffen, die ohne gefährliche Inhalte auskommen und damit einfacher entsorgt werden können.

Kompakte Klasse:

Produkte im Kleinformat

Eine optimierte Anwendung ermöglichen auch neue Kompaktversionen bewährter Werkzeuge und Geräte. Entscheidender Vorteil ist deren geringes Gewicht, das ein längeres ermüdungsfreies Arbeiten ermöglicht, zum Beispiel beim Sägen, Schweißen oder Abisolieren. Reduzierte Produktformen eignen sich zudem für kleinere Hände und den Einsatz in engeren Arbeitsbereichen. Dort machen auch kompakte Handstaubsauger und Hochdruckreiniger eine gute Figur, die im Kleinformat grosse Leistung bringen. Die effiziente Energieversorgung liefern dabei handliche Batteriestationen. Nachhaltiger Nebeneffekt solcher Produkte: Kleinere Form bedeutet weniger Material und weniger Platz beim Transport, so dass weniger CO₂-Emissionen entstehen.

Längere Lebensdauer:

Recycling und Abfallvermeidung

Umweltschonende Lösungen sind weiterhin stark nachgefragt. Das zeigt sich unter anderem in der vermehrten Verwendung von recyceltem Kunststoff aus Post-Consumer-Abfällen für Werkzeugteile und Werkzeugkoffer. Wenig oder gar keinen Kunststoff enthalten neue Kartuschen oder Verpackungen für Nägel und Schrauben, die aus recycelbarem Papier bestehen.

Eine Wiederverwendung finden auch gebrauchte Garne und Stoffe in aktuellen Kollektionen von Arbeitskleidung. Für Abfallvermeidung sorgt zudem die Veredelung von Werkzeug-Zubehör wie Schleifbändern und Sägeblättern für deren längere Lebensdauer.

Wandelbare Werkzeuge:

Vielseitigkeit in der Anwendung

Wenn eins in der Baubranche beständig ist, dann der Wandel. Regelmässig kommen neue Materialien und Baustoffe auf den Markt. Moderne Werkzeuge können sich daher anpassen. Das gelingt unter anderem mit innovativen Wechselsystemen für Klingen, Rührwerke oder Bohraufsätze. Ebenso flexibel sind kabellose Ladegeräte für eine Vielfalt an professionellen Anwendungen. Neue Vielseitigkeit versprechen auch Ultraschall-Reinigungsgeräte, die komplexe Maschinen ebenso säubern wie empfindliche Elektronik oder grosse Baumaschinen.

Frische Farben:

Gestaltung mit Trendbewusstsein

Einen Einfluss auf die Neuheiten der Hartwarenbranche haben schliesslich auch Mode- und Einrichtungstrends. Werkzeuge sind heute zum Beispiel von natürlichen Farben inspiriert. Im Trend liegen auch schwarze Oberflächen, um die Exklusivität der Produkte oder

ihre moderne Ästhetik zu betonen. Auf der anderen Seite ergänzen frische Farbtöne die ansonsten eher gedeckte Farbwelt von Geräten und Zubehör. So kommt ein Hammer heute auch mal in leuchtendem Pink daher – ein modisches Statement und zugleich ein Vorteil bei der Suche nach dem Werkzeug auf der Baustelle.

Mehr Trends und Neuheiten der Hartwarenbranche gibt es vom 3. bis zum 6. März 2026 in Köln zu sehen. Die INTERNATIONALE EISENWARENMESSE wird dann wieder die ganze Vielfalt an Innovationen vorstellen, damit das Arbeiten auf der Baustelle oder beim Heimwerken noch sicherer, gesünder und nachhaltiger wird.

www.eisenwarenmesse.de



growing forward: spoga+gafa stellt konzeptionelle Weiterentwicklungen vor

Die spoga+gafa, führende Fachmesse für Gartenlifestyle und BBQ, präsentiert sich vom 22. bis 24. Juni 2026 in Köln mit einem überarbeiteten Konzept. Unter dem Titel «growing forward» bündelt die Messe ihre Neuerungen, mit denen sie auf die dynamischen Marktentwicklungen, das veränderte Konsumverhalten und die Anforderungen an moderne Fachmessen reagiert. Das Konzept entstand in enger Zusammenarbeit mit der Branche.

Neue Themenwelten und Erlebnisräume

Die bewährten Schwerpunkte Living (Dekoration & Möbel), Creation&Care (Ausstattung und Technik für die Gartengestaltung, Pflanzen und Pflanzenpflege) und BBQ bleiben zentrale Säulen der spoga+gafa. Ergänzt werden sie ab 2026 um neue Bereiche, die aktuelle Markttrends aufgreifen und zusätzliche Zielgruppen ansprechen.

- **Outdoor Adventure**
- **Object.Europe – 100 % Design. 100 % Selected.**
- **Flavour Market**
- **Garden Sourcing Hub**

Auf der Website der Messe oder dem unten abgebildeten QR-Code erhalten Sie detaillierte Informationen zu den neuen Bereichen.
www.spogagafa.de



growing forward: spoga+gafa présente ses évolutions conceptuelles

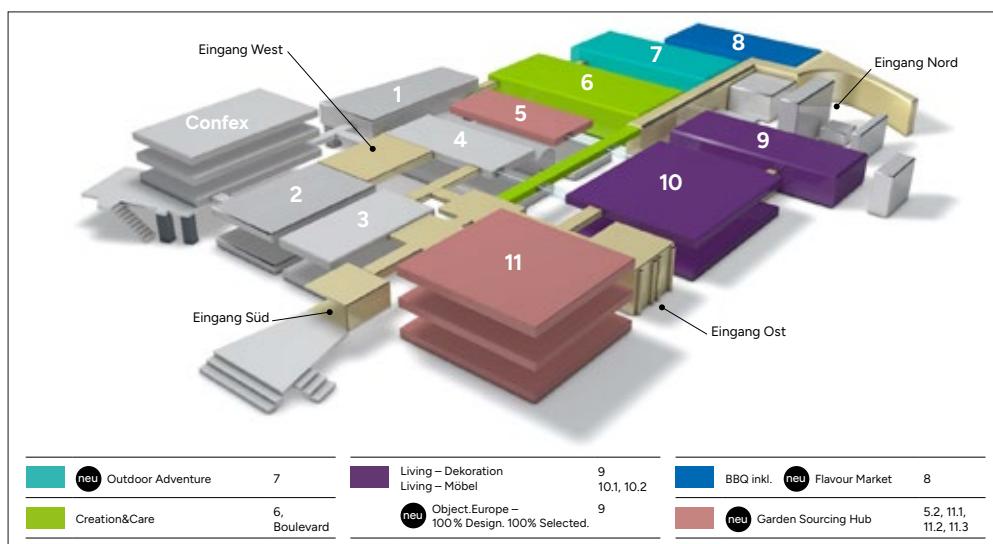
Le concept de spoga+gafa, salon de référence du lifestyle au jardin et du barbecue, qui se tient à Cologne du 22 au 24 juin 2026, a été repensé. Sous l'intitulé «growing forward», spoga+gafa regroupe les innovations avec lesquelles il répond aux développements dynamiques du marché, aux changements de comportement des consommateurs et aux exigences des salons spécialisés d'aujourd'hui. Le concept a été défini en étroite collaboration avec la branche.

Nouveaux univers thématiques et espaces d'exposition

Les temps forts de l'offre Living (décoration & mobilier), Creation & Care (aménagement de jardins et techniques correspondantes, plantes et entretien) et BBQ (barbecues) restent les piliers de la présentation. Celle-ci sera complétée en 2026 par de nouveaux segments illustrant les tendances actuelles du marché et ciblant des groupes supplémentaires.

- **Outdoor Adventure**
- **Object.Europe – 100 % Design. 100 % Selected.**
- **Flavour Market**
- **Garden Sourcing Hub**

Vous trouverez des informations détaillées sur les nouveaux domaines sur le site web de la foire ou sur le code QR ci-dessous (en anglais).
www.spogagafa.com



Der Hallenplan der spoga+gafa 2026 mit den 4 neuen Bereichen.

Le plan des salles de la spoga+gafa 2026 avec les 4 nouveaux domaines.

Schweizer Unternehmen befürchten Anstieg der Cyberkriminalität

Hackerangriffe sind nach wie vor das dominante Risiko für Schweizer Unternehmen. Laut einer Studie der Hochschule Luzern (HSLU) rechnen mehr als acht von zehn Unternehmen (81,6%) für 2026 mit einem deutlichen Anstieg von Cyberangriffen.

Die befragten Unternehmen befürchten nicht nur finanzielle Verluste, sondern auch Imageschäden bei Investoren, Kunden und der Öffentlichkeit.

Viele Firmen erkennen die Gefahren, die mit dem zunehmenden Einsatz von KI verbunden sind. Fast 45% von ihnen schätzen diese Risiken als «eher hoch» ein, 18,5% als «hoch» und 5,6% als «sehr hoch». Im Gegensatz dazu betrachten weniger als ein Viertel (24,1%) der Unternehmen diese Risiken als «eher tief» und 3,7% als «tief».

Diese Ergebnisse spiegeln die Realität wider, da mehr als 40% der Befragten angeben, bereits Opfer von KI-generierten Betrugsversuchen geworden zu sein. Dabei erleichtern die neuen generativen Technologien die Erstellung gefälschter Profile oder die Fälschung von Zahlungsbelegen.

Eine grosse Anzahl der Befragten ist jedoch der Meinung, dass KI auch eine Rolle in der Cyberabwehr spielen kann. Fast 45% der Unternehmen betrachten sie als Chance oder sogar als klare Lösung, um Risiken der Wirtschaftskriminalität zu minimieren und Vorfälle schneller aufzudecken.

Laut den Autoren der Studie besteht nach wie vor ein eklatanter Mangel an Wissen über bestehende und neue Cyber-Bedrohungen, von dem jedes zweite Schweizer Unternehmen betroffen ist. Mehr als ein Drittel (32,7%) verfügt zudem über keinerlei Risikomanagementstrukturen.

Neben Cyberkriminalität stehen Betrug (67,3%), Geldwäsche (53,1%) und Verstösse im Zusammenhang mit Betreibungen und Konkursen (49%) an der Spitze der von Schweizer Unternehmen am meisten gefürchteten Delikte.

Mit nachstehendem Link oder dem unten abgebildeten QR-Code gelangen Sie direkt zur Studie.

<https://www.hslu.ch/de-ch/hochschule-luzern/ueber-uns/medien/medienmitteilungen/2025/10/31/crime-studie/>



Les entreprises suisses craignent une hausse de la cybercriminalité

Le piratage informatique reste de loin la première préoccupation des employeurs helvétiques. Selon une étude de la Haute école de Lucerne (HSLU), plus de huit sociétés sur dix (81,6%) prévoient une augmentation significative des cyberattaques pour 2026.

Les entreprises interrogées redoutent non seulement les pertes financières, mais aussi les dégâts d'image auprès des investisseurs, de la clientèle et du public.



Beaucoup d'employeurs reconnaissent des dangers liés à une utilisation accrue de l'IA. Près de 45% d'entre eux estiment ces risques comme «plutôt élevés», 18,5% comme «élevés» et 5,6% comme «très élevés». À l'inverse, moins d'un quart (24,1%) des entreprises les considèrent comme «plutôt faibles», et 3,7% comme «faibles».

Des résultats qui reflètent une réalité, puisque plus de 40% des répondants déclarent avoir déjà fait l'objet de tentatives de fraude perpétrées à l'aide de l'IA. Les nouvelles technologies génératives facilitent en effet la création de faux profils ou la falsification de justificatifs de paiement.

Un grand nombre de participants à l'étude estiment néanmoins que l'IA a un rôle à jouer en matière de cyberdéfense. Près de 45% des entreprises la considèrent comme une opportunité, voire une solution claire pour minimiser les risques de criminalité économique et pour détecter plus rapidement les incidents.

Selon les auteurs de l'étude, le manque de connaissances en matière de menaces informatiques existantes et futures reste criant, et concerne une société suisse sur deux. Plus d'un tiers (32,7%) ne dispose en outre d'aucune structure de gestion des risques.

Au-delà de la cybercriminalité, les fraudes (67,3%), le blanchiment d'argent (53,1%), et les infractions liées à l'exécution des dettes et à la faillite (49%) figurent en tête des délits les plus redoutés par les entreprises helvétiques.

Vous pouvez accéder directement à l'étude en cliquant sur le lien ci-dessous ou en scannant le code QR ci-dessous seulement en allemand).
<https://www.hslu.ch/de-ch/hochschule-luzern/ueber-uns/medien/medienmitteilungen/2025/10/31/crime-studie/>



Wieder eine beachtliche Extraverzinsung im 2025!

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

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

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

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

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

www.pk-merlion.ch

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

EXTRAVERZINSUNG!



RÉMUNÉRATION SUPPLÉMENTAIRE!

De nouveau un rendement supplémentaire considérable en 2025!

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

Les entreprises affiliées, et donc tous les assurés, recevront **un taux d'intérêt de 4 %** sur leur avoir de vieillesse individuel 2025.

(Le taux d'intérêt min. légal est actuellement de 1,25%).

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

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

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

www.pk-merlion.ch

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



H. Maeder AG
8050 Zürich
www.maeder.ch



Messe Luzern AG
6005 Luzern
www.messeluzern.ch



Frohe Festtage!

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

Mit den besten Wünschen fürs 2026.

* * *

Joyeuses Fêtes!

Nous remercions nos clients et partenaires pour leur confiance, leur présentons nos meilleurs vœux et espérons que notre agréable coopération se poursuivra en 2026.

ALLCHEMET



BOSCH
Technik fürs Leben



Tambourstr. 1
8833 Samstagern
+41 79 355 02 13
www.dh-soft.ch
info@dh-soft.ch



ebnat

FESTOOL

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



i-effects
Reactive eCommerce

KÄRCHER



SFS stärkt Marktposition im europäischen Handelsgeschäft

Die SFS Group baut ihr Handelsgeschäft weiter aus: Die Hoffmann SE, Teil der SFS Group, übernimmt die drei langjährigen Partnerunternehmen Götde, Oltrogge und Perschmann. Mit den Akquisitionen will SFS die Marktpräsenz in Europa festigen und zusätzliche Synergien nutzen. Der Vollzug wird – vorbehaltlich der fusionsrechtlichen Freigabe – bis Ende März 2026 erwartet.

Strategischer Ausbau einer etablierten Partnerschaft

Hoffmann und die drei Unternehmen arbeiten seit über 30 Jahren eng zusammen und profitieren bereits heute von gemeinsamen Sortimenten und Strukturen. Die Integration lokaler Warenlager in die LogisticCity in Nürnberg (DE) verdeutlicht diese enge Zusammenarbeit. Nach der Übernahme der Hoffmann Group im Jahr 2022 setzt SFS damit den Internationalisierungskurs im Vertrieb konsequent fort.

Bündelung von Kompetenzen

Der Werkzeughandel in Europa steht unter zunehmendem Wettbewerbsdruck und steigenden Kundenerwartungen. Durch die Übernahme bündelt SFS im Segment Distribution & Logistics die Kräfte der beteiligten Unternehmen und erreicht Effizienz- und Kompetenzvorteile. Neben den drei deutschen Firmen gehören auch die polnische Perschmann sowie die Götde SRL in Belgien zum Verbund. Insgesamt erwirtschaften die Partner 2025 rund 270 Mio. EUR Drittumsatz und beschäftigen etwa 450 Mitarbeitende – was SFS einen zusätzlichen Umsatz von rund 130 Mio. EUR bringt.



LogisticCity Nürnberg (DE)

SFS renforce sa position sur le marché européen du commerce

SFS Group poursuit son développement dans le domaine du commerce: Hoffmann SE, qui fait partie de SFS Group, acquiert les trois entreprises partenaires de longue date Götde, Oltrogge et Perschmann. Avec ces acquisitions, SFS entend consolider sa présence sur le marché européen et exploiter des synergies supplémentaires. L'opération devrait être finalisée d'ici la fin du mois de mars 2026, sous réserve de l'approbation des autorités de la concurrence.

Renforcement stratégique d'un partenariat établi

Hoffmann et les trois entreprises travaillent en étroite collaboration depuis plus de 30 ans et bénéficient déjà de la complémentarité de leurs gammes de produits et de leurs structures. L'intégration des entrepôts locaux dans la LogisticCity de Nuremberg (DE) illustre cette collaboration étroite. Avec l'acquisition de Hoffmann Group en 2022, SFS poursuit ainsi sa trajectoire d'internationalisation dans le domaine de la distribution.

Concentration des compétences

Le commerce d'outillage en Europe est soumis à une pression croissante de la concurrence et à des attentes accrues de la part des clients. Avec cette acquisition, SFS concentre les forces des entreprises concernées dans le segment Distribution & Logistics et réalise des gains d'efficacité et de compétences. Outre les trois entreprises allemandes, la société belge Götde SRL et la société polonaise Perschmann font également partie du groupe. Ensemble, les partenaires réalisent un chiffre d'affaires de 270 millions d'euros en 2025 et emploient environ 450 personnes, ce qui représente un chiffre d'affaires supplémentaire de 130 millions d'euros pour SFS.

Stärkung der Marktposition

Mit der Akquisition baut die Hoffmann Group ihre Rolle als führende Anbieterin für indirekte Bedarfe in der industriellen Fertigung weiter aus. Synergien in Leistungsangebot, Supply Chain und Organisation sollen schrittweise realisiert werden. Die Integration erfolgt über mehrere Jahre, wobei die bestehenden Standorte und Führungsteams erhalten bleiben. Ziel bleibt, den Kundennutzen nachhaltig zu steigern.

www.sfs.com/ch

Renforcement de la position sur le marché

Avec cette acquisition, Hoffmann Group renforce encore sa position de fournisseur leader dans le domaine des besoins indirects de l'industrie manufacturière. Les synergies en termes d'offre de prestations, de chaîne d'approvisionnement et d'organisation doivent être réalisées progressivement. L'intégration s'étalera sur plusieurs années et les sites et les équipes de direction existants seront conservés. L'objectif reste de renforcer durablement la valeur ajoutée pour les clients.

www.sfs.com/ch/en

Schweizer Konzern setzt auf Service und Verlässlichkeit

Die dormakaba Group aus Rümlang (ZH) stärkt ihr Modernisierungs- und Serviceangebot mit der Übernahme der deutschen MetaMatic GmbH. Der Schweizer Anbieter von Sicherheits- und Zutrittslösungen reagiert damit auf die steigende Nachfrage nach Nachrüstungen und zuverlässiger Wartung automatischer Türsysteme. Der Modernisierungsmarkt wächst deutlich schneller als der Neubau – ein Trend, der in Gewerbe, Haushalt und öffentlichen Einrichtungen klar spürbar ist.

«Wir heissen MetaMatic willkommen. Die Akquisition stärkt unser Servicegeschäft und eröffnet Chancen für zusätzliche Marktanteile», sagt CEO Till Reuter.

Erfahrenes Spezialunternehmen für automatische Türsysteme

MetaMatic, mit Sitz in Schwelm nahe der deutschen dormakaba-Zentrale in Ennepetal, wurde 2002 gegründet und beschäftigt rund zehn Mitarbeitende. Die Firma verfügt über langjährige Erfahrung bei komplexen Modernisierungsprojekten für automatische Türsysteme. Neben der Nachrüstung alter Anlagen sind auch Neuinstalltionen, Wartung und Reparatur Teil des Leistungsprofils. Dank dieser technischen Expertise ergänzt MetaMatic das bestehende Serviceangebot von dormakaba ideal.

Strategische Bedeutung des Zukaufs

Für dormakaba steht der Ausbau des Service- und Modernisierungsgeschäfts im Vordergrund. Der Fokus liegt auf einem Marktsegment, das in den vergangenen Jahren stark gewachsen ist: Bestehende Gebäude und Zutrittsysteme müssen umfassender gewartet, modernisiert oder auf aktuelle Sicherheits- und Effizienzstandards gebracht werden. Dies gilt nicht nur für Grossprojekte, sondern auch für kleinere gewerbliche und private Anwendungen, die zunehmend von automatisierten Lösungen profitieren.

Positive Effekte bereits ab Tag 1

CEO Till Reuter betonte in der Mitteilung, dass dormakaba durch den Zusammenschluss sein Servicegeschäft in Deutschland weiter stärkt und zugleich zusätzliche Marktanteile erschliessen will. Die Übernahme solle bereits vom ersten Tag an einen positiven Beitrag zum Gewinn je Aktie (EPS) der Gruppe leisten. Über die finanziellen Rahmenbedingungen haben beide Seiten Stillschweigen vereinbart.

www.dormakabagroup.com



Le groupe suisse mise sur le service et la fiabilité

Le groupe dormakaba, basé à Rümlang (ZH), renforce son offre de modernisation et de service en reprenant la société allemande MetaMatic GmbH. Le fournisseur suisse de solutions de sécurité et d'accès réagit ainsi à la demande croissante de modernisation et de maintenance fiable des systèmes de portes automatiques. Le marché de la modernisation croît nettement plus vite que celui de la construction – une tendance clairement perceptible dans les secteurs commercial, résidentiel et public.

«Nous accueillons MetaMatic à bras ouverts. Cette acquisition renforce notre activité de service et nous ouvre des opportunités pour accroître nos parts de marché», déclare le CEO Till Reuter.

Une entreprise spécialisée expérimentée dans les systèmes de portes automatiques MetaMatic, dont le siège est à Schwelm, près du siège dormakaba d'Ennepetal en Allemagne, a été fondée en 2002 et emploie une dizaine de collaborateurs. L'entreprise dispose d'une longue expérience dans les projets de modernisation complexes des systèmes de portes automatiques. Outre la modernisation des installations existantes, elle propose également de nouvelles installations ainsi que des services de maintenance et de réparation. Grâce à son expertise technique, MetaMatic complète idéalement l'offre de service existante de dormakaba.

L'acquisition revêt une importance stratégique

Pour dormakaba, l'expansion de l'activité de service et de modernisation est une priorité. L'accent est mis sur un segment de marché qui a connu une forte croissance au cours des dernières années: les bâtiments et systèmes d'accès existants doivent être davantage entretenus, modernisés ou adaptés aux normes actuelles de sécurité et d'efficacité. Cela vaut non seulement pour les grands projets, mais aussi pour les applications commerciales et résidentielles plus petites, qui bénéficient de plus en plus des solutions automatisées.

Des effets positifs dès le premier jour

Dans le communiqué, le CEO Till Reuter a souligné que l'acquisition renforcerait l'activité de service de dormakaba en Allemagne et lui permettrait de conquérir de nouvelles parts de marché. L'acquisition devrait contribuer positivement au bénéfice par action (EPS) du groupe dès le premier jour. Les deux parties ont convenu de ne pas communiquer les détails financiers de l'opération.

www.dormakabagroup.com

Debrunner Koenig stärkt Präsenz in der Ostschweiz

Per 1. Januar 2026 übernimmt die Debrunner Koenig Gruppe den Betrieb der Locher Bewehrungen AG in St. Gallen. Mit dieser Nachfolgelösung sichern beide Unternehmen die regionale Verankerung und erhöhen zugleich die Leistungsfähigkeit im Bereich Bewehrungen. Kundinnen und Kunden profitieren künftig von einem erweiterten Angebot sowie einer gestärkten Servicekompetenz.

Ausbau des Dienstleistungsportfolios

Die schweizweit tätige Debrunner Koenig Gruppe ist seit vielen Jahren fest in der Bewehrungsbranche verankert. Mit der Betriebsübernahme in der Ostschweiz baut sie ihr Angebot für Baumeister und Ingenieure gezielt aus. Die Integration ermöglicht eine engere Vernetzung von Beratung, Produktion und Lieferung – ein wesentlicher Vorteil für Projekte im Hoch- und Tiefbau.

Sowohl die Locher Bewehrungen AG als auch Debrunner Koenig verfügen über langjährige Erfahrung in der Bewehrungstechnik. «Wir verbinden die regionale Nähe und die kunden-spezifischen Lösungskompetenzen beider Unternehmen», erklärt Mitja Schulz, CEO der Debrunner Koenig Gruppe. Die Übernahme sichere Kontinuität und verbessere gleichzeitig die Leistungsfähigkeit im Geschäftsbereich Bewehrungen.



Tief in der Region verwurzelt

Die Locher Bewehrungen AG ist seit Jahrzehnten ein regionaler Ansprechpartner für Bewehrungsstähle und Bewehrungstechnik. Durch die Eingliederung in die Debrunner Koenig Gruppe bleibt dieses Know-how erhalten und wird in ein schweizweit vernetztes System eingebettet. Kundinnen und Kunden profitieren damit weiterhin von der regionalen Expertise – ergänzt durch die Ressourcen eines landesweit vertretenen Unternehmens.

www.dkg.ch

Debrunner Koenig renforce sa présence dans la Suisse orientale

À partir du 1^{er} janvier 2026, le groupe Debrunner Koenig reprendra l'exploitation de Locher Bewehrungen AG à Saint-Gall. Cette solution de succession permet aux deux entreprises de consolider leur ancrage régional et d'accroître leur capacité de prestation dans le domaine des armatures. Les clients bénéficieront d'une offre élargie et d'une compétence de service renforcée.

Renforcement du portefeuille de prestations

Le groupe Debrunner Koenig, actif à l'échelle nationale, est implanté depuis de nombreuses années dans le domaine des armatures. Avec la reprise de l'exploitation dans la Suisse orientale, il élargit son offre destinée aux maîtres d'œuvre et aux ingénieurs. Cette intégration permet de renforcer les liens entre conseil, production et livraison – un avantage décisif pour les projets de génie civil.

Locher Bewehrungen AG et Debrunner Koenig ont toutes deux une longue expérience dans le domaine des armatures. «Nous combinons la proximité régionale et les compétences de nos deux entreprises en matière de solutions sur mesure», explique Mitja Schulz, CEO du groupe Debrunner Koenig. Cette reprise garantit la continuité tout en renforçant la capacité de prestation dans le domaine des armatures.

Profondément ancré dans la région

Locher Bewehrungen AG est depuis des décennies un interlocuteur régional de référence pour les aciers d'armature et les techniques d'armature. Cette expertise est préservée grâce à l'intégration dans le groupe Debrunner Koenig et est intégrée à un système nationalement interconnecté. Les clients bénéficient ainsi de l'expertise régionale, complétée par les ressources d'une entreprise représentée dans toute la Suisse.

<https://www.dkg.ch/dkg/fr/>

GEZE präsentiert zentrale Nachhaltigkeitsergebnisse

GEZE verbindet Technik und Verantwortung: langlebige Produkte, geschlossene Materialkreisläufe, ein effizientes Energiemanagement und eine verantwortungsvolle Beschaffung. Der Nachhaltigkeitsbericht 2023/2024 zeigt, wie das Unternehmen Zirkularität, Umwelt und Klima entlang klarer Ziele vorantreibt.

Strategische Verankerung der Nachhaltigkeit

GEZE verankert Nachhaltigkeit in den Bereichen People, Planet und Product und strebt bis 2045 Treibhausgasneutralität an. Im Zentrum stehen zirkuläres Wirtschaften, Klima- und Umweltschutz sowie regionale Verantwortung. Dazu gehören langlebige, wartungsfreundliche Produkte, die Material- und Energiebedarf senken. Ausgediente Komponenten wie Türschliesser werden gesammelt und fachgerecht verwertet.

Ressourcenschonende Kreisläufe

Ein wichtiger Bestandteil ist das deutschlandweite Mehrwegsystem: Über 160 000 Umlaufverpackungen führten 2024 rund 750 Tonnen Material zurück in den Kreislauf und senkten das Abfallaufkommen um fünf Prozent. Die Recyclingquote bleibt mit rund 96 Prozent hoch.

Energieeffizienz im Fokus

GEZE setzt auf erneuerbare Stromquellen, Solarenergie und effiziente Wärmeerzeugung am Standort Leonberg (DE). Ein kontinuierliches Energiemonitoring verbessert die Verbrauchssteuerung, wodurch die Energieintensität auf 12,77 MWh pro Mitarbeitendem sank.

Wichtige Kennzahlen aus dem Bericht auf einen Blick:

- 100 % Ökostrom und Ökogas in Deutschland
- 96 % Recycling-Trennqualität
- 12,77 MWh Energieintensität pro Mitarbeitendem
- 1000 Liter rückgewonnenes Öl jährlich
- 160 000 Mehrwegverpackungen im Umlaufsystem
- 750 Tonnen Verpackungen 2024 rückgeführt
- 80 % des Einkaufsvolumens werden risikobasiert geprüft

www.geze.ch



GEZE présente ses principaux résultats en matière de durabilité

GEZE combine technologie et responsabilité: produits durables, cycles fermés pour les matériaux, gestion énergétique efficace et approvisionnement responsable. Le rapport de durabilité 2023/2024 montre comment l'entreprise promeut la circularité, l'environnement et le climat en fonction d'objectifs clairs.

Engagement stratégique en faveur de la durabilité

GEZE ancre la durabilité dans les domaines People, Planet et Product et vise la neutralité des gaz à effet de serre d'ici 2045. Au cœur de cette démarche: l'économie circulaire, la protection du climat et de l'environnement ainsi que la responsabilité régionale. Cela comprend des produits durables et faciles à réparer qui réduisent la consommation de matériaux et d'énergie. Les composants usagés tels que les verrous de porte sont collectés et recyclés dans les règles de l'art.

Des cycles économies en ressources

Un élément important est le système de recyclage à l'échelle de toute l'Allemagne: en 2024, plus de 160 000 emballages réutilisables ont permis de réintroduire dans le cycle de production environ 750 tonnes de matériaux et de réduire de 5 % la quantité de déchets. Le taux de recyclage reste élevé, à environ 96 %.

L'efficacité énergétique au premier plan

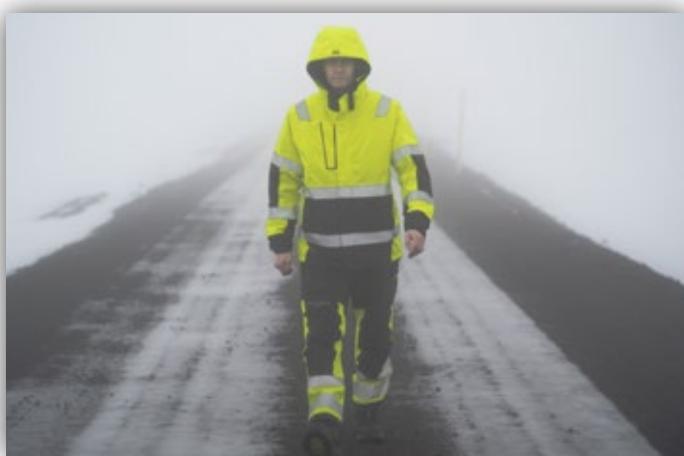
GEZE mise sur les sources d'énergie renouvelables, l'énergie solaire et la production efficace de chaleur sur le site de Leonberg (DE). Un suivi continu de l'énergie permet d'améliorer la gestion de la consommation, réduisant l'intensité énergétique à 12,77 MWh par collaborateur.

Principaux chiffres clés du rapport:

- 100 % d'électricité et de gaz écologiques en Allemagne
- 96 % de qualité de tri pour le recyclage
- 12,77 MWh d'intensité énergétique par collaborateur
- 1000 litres d'huile recyclée par an
- 160 000 emballages réutilisables réintégrés dans le circuit de recyclage
- 750 tonnes d'emballages réintroduits en 2024
- 80 % du volume d'achat contrôlé sur la base des risques

www.geze.ch/fr

Alna 2.0 – HiVis-Schutz für jeden Wintertag



Sicherheit, Sichtbarkeit und Komfort sind entscheidend für alle, die unter schwierigen Bedingungen und bei jedem Wetter draussen arbeiten. Dank knapp 150 Jahre Erfahrung und den harschen Wetterbedingungen in der norwegischen Heimat vereint die HiVis-Kollektion von Helly Hansen Workwear maximale Warnschutzfunktion, bis ins letzte Detail durchdachten Tragekomfort und langlebige Materialien. Nicht ohne Grund vertrauen Professionals weltweit auf Schutzkleidung aus Norwegen.

Diese Prinzipien wurden konsequent in der **Alna 2.0 Winter Jacket** umgesetzt. Robust, wind- und wasserdicht dank **Helly Tech® Performance Membran**, schützt sie zuverlässig vor Kälte und Nässe, während reflektierende Transferdruck-Reflexstreifen für maximale Sichtbarkeit sorgen. Ergonomische Schnitte und Stretch-Einsätze bieten uneingeschränkte Bewegungsfreiheit, die **Life Pocket™ Technologie** verlängert die Akkulaufzeit elektronischer Geräte – selbst bei Minustemperaturen. Die lässige Passform macht die Jacke zum idealen Begleiter im Arbeitsalltag.

Um den Bedürfnissen aller Fachkräfte gerecht zu werden, bietet Helly Hansen die Jacke auch in einer frauenspezifischen Passform an. Diese kombiniert hohen Tragekomfort mit optimaler Bewegungsfreiheit, ergänzt durch reflektierende Elemente, die auch hier maximale Sichtbarkeit bei unterschiedlichsten Lichtverhältnissen gewährleisten.

«Die **Alna 2.0 Kollektion** zeigt, dass Arbeitsschutz nicht nur sicher, sondern auch komfortabel und modern sein kann», sagt Jenny Horn, Product Managerin bei Helly Hansen Workwear.

Alna 2.0 – für Profis, die sichtbar, geschützt und beweglich bleiben.

Erhältlich im Fachhandel und online unter hhworkwear.com



Alna 2.0 – Protection haute visibilité pour chaque jour d'hiver

Sécurité, visibilité et confort sont essentiels pour toutes celles et tous ceux qui travaillent à l'extérieur dans des conditions difficiles et par tous les temps. Forte de près de 150 ans d'expérience et confrontée aux conditions météorologiques extrêmes de sa patrie norvégienne, la collection haute visibilité de Helly Hansen Workwear allie protection maximale, confort minutieusement étudié et matériaux durables. Ce n'est pas un hasard si des professionnels du monde entier font confiance aux vêtements de protection venus de Norvège.



Ces principes se retrouvent au cœur de la **Alna 2.0 Winter Jacket**. Robuste, coupe-vent et imperméable grâce à la membrane **Helly Tech® Performance**, elle protège efficacement du froid et de l'humidité, tandis que les bandes réfléchissantes appliquées garantissent une visibilité optimale. Les coupes ergonomiques et les inserts extensibles assurent une liberté de mouvement totale, tandis que la technologie **Life Pocket™** prolonge la fonctionnalité des appareils électroniques – même par températures négatives. Sa coupe décontractée en fait le compagnon idéal du quotidien professionnel.

Afin de répondre aux besoins de toutes les professionnelles et de tous les professionnels, Helly Hansen propose également la veste dans une coupe féminine. Celle-ci associe un haut niveau de confort à une grande liberté de mouvement, complétée par des éléments réfléchissants qui assurent, eux aussi, une visibilité maximale dans des conditions de luminosité variées.

«La **collection Alna 2.0** montre que l'équipement de protection peut être sûr, confortable et moderne», explique Jenny Horn, Product Manager chez Helly Hansen Workwear.

Alna 2.0 – pour les professionnels qui veulent rester visibles, protégés et mobiles.

Disponible en magasin spécialisé et en ligne sur hhworkwear.com.

NEU

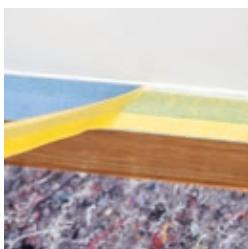


tesa® PROFESSIONAL

Spart euch die Doppelverklebung!

Schneller fertig: mit dem neuen
tesa® 4460 2in1 Präzisionskrepp

- Zwei Lagen tesa® Präzisionskrepp 4344 und 4440 für eine scharfe Farbkante
- Keine Doppelverklebung nötig: Ideal für Acryl-Versiegelungen und filmbildende Farben oder Lacke
- UV-Beständigkeit von bis zu 6 Monaten
- Einreißbar per Hand oder Spachtel



Oberes Klebeband
abziehen



Farbe auftragen



Unteres Klebeband
abziehen

Anbringen, Füllstoff oder
Dichtmasse auftragen

Alle Vorteile im Überblick:
einfach QR-Code scannen



tesa.ch

Neuer Laser-Entfernungsmesser von STANLEY

Der neue FATMAX Laser-Entfernungsmesser wurde für Handwerker und Profis entwickelt, die Reichweite, Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit fordern. Das kompakte Gerät bietet eine Messreichweite von 60 Metern und gewährleistet eine präzise und effiziente Leistung.

Der neu entwickelte, ergonomische Seitenknopf des Entfernungsmessers ist so positioniert, dass er mit dem Daumen natürlich erreicht werden kann. Dies ermöglicht eine intuitive Handhabung und gibt den Anwendern die volle Kontrolle über das Gerät. Zudem verfügt er gemäss Hersteller über eine klare und einfache Benutzeroberfläche, was die Bedienung sehr benutzerfreundlich macht.

Ob beim Messen einer Strecke oder beim Berechnen von Flächen, Volumen oder indirekten Höhen im Pythagoras-Modus – der Laser-Entfernungsmesser bietet vielfältige Messoptionen, die eine breite Palette an Anforderungen abdeckt und bietet eine Genauigkeit von $\pm 1,5$ mm auf 10 Meter.

Das Gerät wird mit 2 AA Alkaline-Batterien betrieben, die eine kontinuierliche Laufzeit von bis zu acht Stunden bieten. Der Laser-Entfernungsmesser ist mit der IP54-Schutzklasse ausgestattet und ist damit vor dem Eindringen von Staub und Feuchtigkeit geschützt.

www.stanleyworks.ch

Produktmerkmale:

- Abstandsmessung – Misst den Abstand vom Gerät zu einem festen Punkt
- Kontinuierliche Messung – Verfolgt den minimalen und maximalen Abstand, während sich das Gerät bewegt
- Flächenberechnung – Führt zwei Messungen durch, um die Fläche eines Raumes, z. B. eines Zimmers, zu berechnen
- Volumenberechnung – Führt drei Messungen durch, um das Volumen eines Raumes zu ermitteln
- Wandfläche – Nimmt zusätzliche Wand Messungen vor, um die Fläche von verbundenen Wänden zu bestimmen
- Indirekte Höhe – Misst die Höhe einer Wand von einer festen Position aus
- Indirekte Höhe und Winkel – Bestimmt den Winkel und die Wandhöhe einer Messung von einer festen Position aus
- Absteckungsmodus – Misst und markiert identische Abstände
- Addieren/Subtrahieren – Addiert und subtrahiert Messwerte, um eine laufende Summe zu erhalten

Nouveau télémètre laser de STANLEY

Le nouveau télémètre laser FATMAX a été conçu pour les bricoleurs et les professionnels qui exigent une portée, une vitesse et une fiabilité maximales. Cet appareil compact offre une portée de mesure de 60 mètres et garantit une performance précise et efficace.



Le nouveau bouton latéral ergonomique du télémètre laser a été positionné de manière à être naturellement accessible avec le pouce. Cela permet une utilisation intuitive et donne aux utilisateurs un contrôle total de l'appareil. Il est également doté d'une interface utilisateur claire et simple, selon le fabricant, ce qui le rend très facile à utiliser. Que ce soit pour mesurer une distance ou pour calculer des surfaces, des volumes ou des hauteurs indirectes en mode Pythagore, le télémètre laser offre de nombreuses options de mesure qui couvrent un large éventail de besoins et fournit une précision de $\pm 1,5$ mm sur 10 mètres.

L'appareil fonctionne avec 2 piles alcalines AA qui offrent une autonomie de 8 heures. Le télémètre laser est doté d'une protection IP54 et est ainsi protégé contre toute pénétration de poussière ou d'humidité.

www.stanleyworks.ch

Les fonctions du produit:

- Mesure de distance – Mesure la distance entre l'appareil et un point fixe
- Mesure continue – Suit la distance minimale et maximale pendant que l'appareil se déplace
- Calcul de surface – Réalise deux mesures pour calculer la surface d'une pièce
- Volume (calcul de volume) – Effectue trois mesures pour déterminer le volume d'un espace
- Surface murale – Ajoute des mesures supplémentaires sur les murs pour calculer la surface de murs adjacents
- Hauteur indirekte – Mesure la hauteur d'un mur depuis une position fixe
- Hauteur et angle indirects – Détermine l'angle et la hauteur d'un mur depuis une position fixe
- Mode jalonnement – Mesure et marque rapidement des distances identiques
- Addition/Soustraction – Additionne et soustrait des valeurs mesurées pour obtenir un cumul



Perfekt, wenn es eng wird

Die Bodenreinigung auf stark verstellten Flächen mühelos erledigen – das gelingt ab sofort mit dem K-Mop 46 von Kärcher.

Die aufrecht designete, handgeführte Scheuersaugmaschine ist so wendig wie ein Wischmopp, bietet eine sehr gute Reinigungsleistung und reduziert beim Arbeiten den Kraftaufwand für den Anwender. Dank des höhenverstellbaren Handgriffs können Reinigungskräfte den K-Mop passend zu ihrer Körpergrösse einstellen, sodass mit dem richtigen Reinigungswinkel gearbeitet werden kann.

Das Bedienkonzept ist intuitiv und sprachfrei angelegt, sodass die Handhabung sehr leicht fällt. Bei den Kunststoffbauteilen ohne Zubehör liegt der Rezyklatanteil bei 28 %.

Da der K-Mop über eine Arbeitsbreite von 46 cm verfügt, wird effizientes Arbeiten bei hoher Flächenleistung möglich. Zudem ist ein Arbeitslicht verfügbar, womit sich dunklere Arbeitsbereiche zum Beispiel in Waschräumen oder unter Tischen ausleuchten lassen.

Während des Reinigens fliesst das Wasser vom 4 l fassenden Frischwassertank, von oben am Stiel nach unten in den Schmutzwassertank an der Maschine, so dass das Gewicht mit der Zeit weiter abnimmt.

Die Tanks können einfach aus dem Gerät genommen, komplett entleert und gespült werden. Dank der Restentleerung trocknen die Tankinnenwände besonders gut ab, was bei strengen Hygienevorgaben beispielsweise im Gesundheitswesen wichtig ist.

Zum sicheren Befüllen – etwa an einem Waschbecken – verfügt der Frischwassertank sowohl über eine Öffnung als auch einen Befüllschlauch. Reinigungsmittel kann an einer Halterung befestigt, mitgeführt und bei Bedarf zudosiert werden.

Der K-Mop wird mit den 36 V-Akkus aus dem Kärcher Battery Universe betrieben.

www.kaercher.ch

Das Bedienkonzept ist intuitiv und sprachfrei angelegt, sodass die Handhabung sehr leicht fällt.



Son concept d'utilisation est intuitif et dépourvu de commande vocale, ce qui facilite grandement la prise en main.

Parfaite pour les espaces exigus

Nettoyer sans effort les sols sur les surfaces très encombrées: voilà ce que permet dorénavant la K-Mop 46 de Kärcher.

Cette autolaveuse aspirante à guidage manuel au design vertical est aussi maniable qu'une serpillière, offre une excellente puissance de nettoyage et réduit l'effort physique pour l'utilisateur pendant le travail. Autre plus en matière d'ergonomie. Grâce à sa poignée réglable en hauteur, les agents d'entretien peuvent ajuster la K-Mop en fonction de leur taille ce qui leur permet de travailler avec l'angle de nettoyage approprié.

Son concept d'utilisation est intuitif et dépourvu de commande vocale, ce qui facilite grandement la prise en main. En ce qui concerne les composants en plastique, la part de matières recyclées est de 28 %.

Étant donné que la K-Mop dispose d'une largeur de travail de 46 cm, elle permet un travail efficace avec un rendement surfacique élevé. De plus, un éclairage de travail est disponible pour éclairer les zones de travail sombres, par exemple dans les salles d'eau ou sous les tables.



Pendant le nettoyage, l'eau se déplace du réservoir d'eau propre d'une capacité de 4 l, situé en haut du manche, vers le bas, jusqu'au réservoir d'eau sale de la machine, le poids diminuant ainsi au fur et à mesure.

Les réservoirs se retirent facilement de l'appareil pour les vider complètement et les rincer. Grâce au vidage intégral, les parois internes du réservoir bénéficient d'un excellent séchage – un aspect important en cas de consignes d'hygiène strictes comme dans le secteur de la santé. Pour un remplissage sécurisé, par exemple au lavabo, le réservoir d'eau propre dispose d'un orifice ainsi que d'un flexible de remplissage. Le détergent peut être emporté en étant fixé sur un support puis ajouté au besoin.

La K-Mop est alimentée par les batteries de 36 V issues du Kärcher Battery Universe.

www.kaercher.ch



Akku-Kettensäge für den professionellen Einsatz

Mit der 18-Volt-Akku-Kettensäge M18 F2CHS50-802 erweitert Milwaukee sein Sortiment an leistungsstarken, kabellosen Lösungen für den professionellen Einsatz. Die Kettensäge wurde speziell für anspruchsvolle Anwendungen im Garten- und Landschaftsbau, in Kommunalbetrieben sowie im Forstbereich entwickelt. Sie kombiniert die Vorteile moderner Lithium-Ionen-Akkutechnologie mit der Leistung benzinbetriebener Geräte.

Hohe Leistung für anspruchsvolle Aufgaben

Gemäss Hersteller erreicht die neue Maschine mit ihrer Kettengeschwindigkeit von 14,3 m/s eine Schnittgeschwindigkeit in Hartholz, die mit 60 cm³-Benzin-Kettensägen vergleichbar ist. Der bürstenlose Motor liefert ein maximales Drehmoment von 9,5 Nm und hält die Geschwindigkeit auch unter hoher Last aufrecht, ohne dass das Gerät blockiert. Mit einer Leistung von bis zu 5,8 PS und einem 50 cm langen Schwert eignet sich die Kettensäge für grössere Fäll- und Rückschnittarbeiten.



Optimierte Kontrolle und Ergonomie

Dank des stufenlosen Geschwindigkeitsreglers hat der Anwender die volle Kontrolle über die Leistungsabgabe. Zwei wählbare Modi ermöglichen es, je nach Anforderung zwischen maximaler Leistung oder verlängerter Laufzeit zu entscheiden. Ein doppelter metallischer Krallenanschlag sorgt für eine grössere Hebelwirkung beim Schneiden. Zudem erleichtert ein gut sichtbares Visier die Durchführung präziser Fällschnitte.

Einfache Wartung und umweltfreundlicher Betrieb

Die automatische Kettenschmierung erleichtert die Wartung. Der verlustfreie Ölbehälter lässt sich einfach befüllen und der Füllstand unkompliziert kontrollieren. Mit einem Gewicht von 9,0 kg inklusive zwei M18 FORGE-Akkus mit 8,0 Ah bleibt die Kettensäge handlich. Im Vergleich zu benzinbetriebenen Modellen reduziert die Akku-Technologie nicht nur Lärm und Vibrationen, sondern vermeidet auch Emissionen und das Risiko, mit gefährlichen Flüssigkeiten zu arbeiten.

www.milwaukeetool.ch

Betrieben wird die Kettensäge mit zwei M18-FORGE-Akkus, die mit einer neuen Generation an Pouch-Zellen ausgestattet sind.

Tronçonneuse à batterie pour les professionnels

Avec la tronçonneuse à batterie M18 F2CHS50-802 18 V, Milwaukee élargit sa gamme de solutions sans fil puissantes pour les professionnels. La tronçonneuse a été spécialement conçue pour les applications exigeantes dans les domaines du jardinage, de l'aménagement paysager, des services municipaux et de la sylviculture. Elle combine les avantages de la technologie moderne des batteries lithium-ion avec la puissance des outils à essence.

Puissance élevée pour les tâches exigeantes

Selon le fabricant, la nouvelle machine atteint une vitesse de coupe de 14,3 m/s dans le bois dur: une performance comparable à la vitesse de coupe des tronçonneuses à essence de 60 cm³. Le moteur sans balais fournit un couple maximal de 9,5 Nm et maintient une vitesse constante, même sous une charge élevée, sans que l'appareil ne se bloque. Avec une puissance allant jusqu'à 5,8 CV et une lame de 50 cm, la tronçonneuse convient aux travaux de coupe et de taille de grande envergure.

Contrôle et ergonomie optimisés

Grâce à la commande de vitesse à variation continue, l'utilisateur a un contrôle total sur la puissance délivrée. Deux modes sélectionnables permettent de choisir entre une puissance maximale ou une autonomie prolongée en fonction des besoins. Une double griffe métallique offre un effet de levier accru lors de la coupe. De plus, une visière à bonne visibilité facilite des abattages précis.

Entretien facile et fonctionnement écologique

La lubrification automatique de la chaîne facilite l'entretien. Le réservoir d'huile sans perte est facile à remplir et permet de contrôler facilement le niveau d'huile. Avec un poids de 9,0 kg, y compris deux batteries M18 FORGE de 8,0 Ah, la tronçonneuse reste maniable. Par rapport aux modèles à essence, la technologie de batterie réduit non seulement le bruit et les vibrations, mais évite également les émissions et le risque de travailler avec des liquides dangereux.

www.milwaukeetool.ch



La tronçonneuse est alimentée par deux batteries M18 FORGE équipées d'une nouvelle génération de cellules de type Pouch.

Robust, sicher und durchdacht

Die Werkbank WB 630 ergänzt Aufbewahrungslösungen von Stahlwille und überzeugt mit durchdachten Details.

Mit der neuen Werkbank WB 630 ergänzt Stahlwille seine mobilen Werkstattwagen und Werkbänke um eine stationäre Arbeitsplatzlösung für den täglichen Einsatz in Werkstätten und industriellen Produktionsbereichen. Das Stahlwille-Modell punktet mit einer stabilen, belastbaren Konstruktion, hoher Sicherheit und vielen durchdachten Details.

Die 30 mm starke Arbeitsplatte der Werkbank besteht aus FSC-zertifiziertem Holz und verfügt über eine Breite von 2000 mm sowie eine statische Belastbarkeit von 1000 kg – eine stabile Basis auch für «schwere Jobs». Die Möglichkeit der individuellen Höhenverstellung erlaubt rückenschonendes Arbeiten.

Zur Aufbewahrung von Werkzeug und Material ist die WB 630 mit einer abschliessbaren Schublade mit Vollauszug und kugelgelagerter Führung ausgestattet. Die gelochte Rückwand der Werkbank ermöglicht die Aufnahme von weiterem Zubehör wie Haken oder Halterungen für Spraydosen und Papierrollen. Elektronische Geräte wie Tablets und Smartphones lassen sich direkt an der Werkbank an zwei USB-Anschlüssen betreiben und laden. An der integrierten Dreifach-Steckdose können auch Werkzeugakkus aufgeladen werden.

Noch mehr Möglichkeiten mit Top Box

In Kombination mit der Top Box lässt sich die WB 630 zu einer vollwertigen, individualisierten Workstation ausbauen. Die Box mit vier Schubladen kann links oder rechts unter der Arbeitsfläche montiert und auch jederzeit wieder abgenommen werden, um sie dort aufzustellen, wo Werkzeug benötigt wird. Für Mobilität sorgt dabei der Top Box Caddy, ein Fahrgestell, das als Zubehör angeboten wird.

www.stahlwille.com, www.premiumtools.ag



Das Tool Control System TCS sorgt für Ordnung und spart im Arbeitsalltag wertvolle Zeit.

Le système de gestion des outils TCS permet de ranger les outils et de gagner un temps précieux pendant le travail quotidien.



Der Top Box Caddy, für den stationären sowie mobilen Einsatz.

Le Top Box Caddy, pour une utilisation fixe ou mobile.



Steckdosen und USB-Anschlüsse sind in der Rückwand integriert.

Les prises de courant et les prises USB sont intégrées au panneau arrière.

Robuste, sûr et bien conçue

La table de travail WB 630 complète les solutions de rangement de Stahlwille et séduit par ses détails bien pensés.

Avec la nouvelle table de travail WB 630, Stahlwille ajoute à ses chariots de travail mobiles et à ses tables de travail un poste de travail fixe pour une utilisation quotidienne dans les ateliers et les zones de production industrielles. Le modèle Stahlwille convainc par sa construction robuste et résistante, sa excellente sécurité et de nombreux détails bien pensés.

Le plateau de travail de la table, en bois certifié FSC, d'une épaisseur de 30 mm et d'une largeur de 2000 mm se caractérise par une capacité de charge statique de 1000 kg, ce qui en fait une base stable même pour de «gros travaux». Le réglage individuel de la hauteur permet de travailler sans solliciter le dos.

La WB 630 est équipée d'un tiroir verrouillable à ouverture totale guidé par des roulements à billes pour ranger les outils et le matériel. Le panneau arrière perforé de la table de travail permet de fixer d'autres accessoires tels que des crochets ou des supports pour des bombes de peinture et des rouleaux de papier. Les appareils électroniques tels que les tablettes et les smartphones peuvent être utilisés et chargés directement sur la table de travail grâce à deux prises USB. La triple prise de courant intégrée permet également de recharger les batteries des outils.

Encore plus de possibilités avec la Top Box

En combinaison avec la Top Box, la WB 630 peut être transformée en poste de travail complet et personnalisé. La boîte à quatre tiroirs peut être montée à gauche ou à droite sous le plateau de travail et peut également être retirée à tout moment pour être placée là où les outils sont nécessaires. Le Top Box Caddy, un châssis de transport proposé en accessoire, assure la mobilité.

www.stahlwille.com, www.premiumtools.ag

Sichere Arbeit auf dem Dach

Mit den neuen HYGHTS-Geländersystemen erweitert HYMER-Steigtechnik sein Angebot um modulare Lösungen zur kollektiven Absturzsicherung. Die Systeme sind speziell für Flachdächer konzipiert und sichern dauerhaft und zuverlässig Dächer und Absturzkanten ab.

Anders als persönliche Schutzausrüstung (PSA), die einzelne Personen schützt, bieten Geländersysteme Schutz für alle Anwesenden im Arbeitsbereich – bei voller Bewegungsfreiheit. Vormontierte Baugruppen und ein Klicksystem ermöglichen eine mühelose Installation ohne Eingriff in die Dachhaut.

Die HYGHTS-Systeme basieren auf einem modularen Baukastenkonzept, bei dem sich die einzelnen Komponenten flexibel zu einer passgenauen Lösung für unterschiedliche Dachgegebenheiten kombinieren lassen. Höhenverstellbare Pfosten gleichen Dachneigungen von -5° bis $+30^\circ$ aus, während Ausleger in verschiedenen Längen eine präzise Umsetzung ermöglichen. Die Ballaste bestehen aus 12,5 kg leichtem recycelbarem Kunststoff, sind ergonomisch handhabbar, stapelbar und platzsparend transportierbar.

Online-Planung über den Konfigurator

In Vorbereitung ist die Integration der HYGHTS-Systeme in den 3D-Online-Konfigurator von HYMER-Steigtechnik. Damit können Anwender Dachflächen digital vermessen, Standard- oder Freiformflächen auswählen und ihre Geländersysteme präzise und sicher planen. Nach wenigen Schritten lässt sich das Angebot speichern und direkt online bestellen – inklusive der passenden Komponenten wie Fussleisten, Durchgangssperren oder Geländerteilen um Dachluken.

www.hymer-steigtechnik.de

Travail sécurisé sur le toit

Avec les nouveaux systèmes de garde-corps HYGHTS, HYMER-Steigtechnik élargit son offre de solutions modulaires pour la protection collective contre les chutes. Spécialement conçus pour les toits plats, ces systèmes protègent durablement et de manière fiable les toits et leurs rebords.

Contrairement aux équipements de protection individuelle (EPI) qui protègent les personnes prises isolément, les systèmes de garde-corps protègent tous les occupants de la zone de travail, tout en leur permettant de se déplacer librement. Des modules préassemblés et un système de clissage permettent une installation facile sans endommager la toiture.

Les systèmes HYGHTS sont basés sur un concept modulaire en kit, dans lequel chacun des composants peut être combiné aux autres de manière flexible pour former une solution sur mesure adaptée à différentes configurations de toiture. Les poteaux réglables en hauteur compensent les pentes de toit comprises entre -5° et $+30^\circ$, tandis que les extensions de différentes longueurs permettent une mise en œuvre précise. Les contrepoids sont composés de plastique recyclable léger (12,5 kg), ergonomiques, empilables et faciles à transporter grâce à leur faible encombrement.

Configuration en ligne via le configurateur

L'intégration des systèmes HYGHTS dans le configurateur 3D en ligne de HYMER-Steigtechnik est en cours de préparation. Les utilisateurs peuvent ainsi mesurer numériquement les surfaces de toit, sélectionner des surfaces standard ou de forme libre et planifier leurs systèmes de garde-corps de manière précise et fiable. En quelques étapes, ils peuvent sauvegarder leur configuration et la commander directement en ligne, avec les composants correspondants tels que les plinthes, les barrières de passage ou les éléments de garde-corps autour des lucarnes.

www.hymer-steigtechnik.de



Sicherheit für Dächer und Absturzkanten: Das modulare System schützt mehrere Personen gleichzeitig und lässt sich flexibel an verschiedene Dachgegebenheiten anpassen.

Sécurité pour les toits et leurs rebords: le système modulaire protège plusieurs personnes à la fois et peut être adapté de manière flexible à différentes configurations de toiture.

Innovation trifft System

Neues Zubehör von Festool ab Herbst 2025

Das Unternehmen mit Sitz in Wendlingen (DE) entwickelt Werkzeuge und Zubehör, die perfekt auf die Anforderungen professioneller Handwerker abgestimmt sind – insbesondere in den Bereichen Holzbau, Maler- und Renovierungsarbeiten. Im Mittelpunkt steht der Systemgedanke: Zubehör und Verbrauchsmaterialien sind integraler Bestandteil eines Gesamtkonzepts, das effizientes und komfortables Arbeiten ermöglicht.

Ab Herbst 2025 erweitert Festool sein Sortiment um zahlreiche Neuheiten:

- Systainer³ SYS3 MFT M 112: Eine mobile Werkbank mit MDF-Lochplatte, V-Nut und Haftunterlage – ideal für unterwegs.
- Neue Kreissägeblätter für Akku-Sägen wie HKC 55 K und TSC 55 K mit nur 1,6 mm Schnittbreite für maximale Leistung.
- Granat Net Schleifmittel-Systainer³ in D150 und D225.
- Fräszubehör: Arbeitsplattenschablone APS 900/3 für 635 mm Tiefe und neue Kopierringe im Zollmass.
- TOPROCK Bluetooth Lautsprecher jetzt mit USB-C Ladekabel.
- Limitierte Jubiläumsedition: Systainer³ SYS3 S 76 in Blau zum 100-jährigen Firmenjubiläum.

www.festool.ch

Hier ein kleine bebilderte Auswahl der Neuheiten.



L'innovation rencontre le système

Nouveaux accessoires Festool à partir de l'automne 2025

Le fabricant basé à Wendlingen (DE) développe des outils et des accessoires parfaitement adaptés aux exigences des professionnels du bâtiment, notamment dans les domaines de la construction en bois, de la peinture et de la rénovation. L'idée de système est au cœur de la réflexion: les accessoires et les consommables font partie intégrante d'un concept global qui permet un travail efficace et confortable.

À partir de l'automne 2025, Festool élargit sa gamme de produits avec de nombreuses nouveautés:

- Systainer³ SYS3 MFT M 112: un établi mobile avec plaque perforée en MDF, rainure en V et support adhésif, idéal pour les déplacements.
- Nouveaux disques de scie circulaire pour scies électriques sans fil comme HKC 55 K et TSC 55 K avec une largeur de coupe de seulement 1,6 mm pour une puissance maximale.
- Abrasifs Granat Net Systainer³ en D150 et D225.
- Accessoires de fraisage: gabarit de plan de travail APS 900/3 pour 635 mm de profondeur et nouvelles bagues de copiage en pouces.
- Haut-parleur TOPROCK désormais avec câble de chargement USB-C.
- Édition anniversaire limitée: Systainer³ SYS3 S 76 en bleu pour le 100^e anniversaire de l'entreprise.

www.festool.ch

Voici une petite sélection illustrée des nouveautés.

WD-40 mit neuer Verkaufsaktion

Mit attraktiven Zugaben unterstützt das Unternehmen Händler dabei, Produkte wirkungsvoll zu präsentieren und Kunden gezielt anzusprechen. Die Aktion zielt darauf ab, den Absatz zu steigern, die Markenbindung zu stärken und die Sichtbarkeit zu erhöhen.

Drei Prämien – drei starke Impulse für den Fachhandel

WD-40 Handtuch

Ob in der Werkstatt, unterwegs oder nach einem langen Arbeitstag – das hochwertige Handtuch überzeugt durch weiche, saugfähige Qualität und schnelles Trocknen. Es ist robust im täglichen Einsatz und zugleich ideal für entspannte Momente nach Feierabend.

WD-40 Modellauto

Ein Must-have für Fans und Sammler: der detailgetreue VW-Bus im Massstab 1:25 im ikonischen WD-40-Design. Das Modell steht für die langjährige Markenwelt und setzt ein nostalgisches Highlight auf jedem Schreibtisch oder Werkstattregal.

WD-40 Dosenhalter

Exklusiv für diese Aktion entwickelt, kombiniert der magnetische Dosenhalter praktische Funktion mit markantem Markenauftritt. Er hält WD-40-Dosen sicher an jeder metallischen Oberfläche und sorgt für Ordnung sowie sofortigen Zugriff im Arbeitsalltag.

Markenstärke als Verkaufsförderung nutzen

Die kostenfreien Prämien fungieren als bewährtes Rausverkaufsmittel, unterstützen Handelspartner beim Abverkauf und steigern gleichzeitig die Sichtbarkeit der Marke am Point of Sale.

Weitere Informationen erhalten Händler direkt über ihren WD-40 Key Account Manager.
www.wd40.ch

WD-40 lance une nouvelle opération promotionnelle

Grâce à des offres attractives, l'entreprise soutient les distributeurs dans la présentation efficace de ses produits et l'approche ciblée de leurs clients. Il s'agit d'augmenter les ventes, de renforcer l'image de la marque et d'améliorer la visibilité.



Trois primes – trois puissants arguments pour le commerce spécialisé

Serviette WD-40

Que ce soit dans l'atelier, en déplacement ou après une longue journée de travail, cette serviette de qualité séduit par sa douceur, son pouvoir absorbant et sa rapidité de séchage. Elle est robuste au quotidien et idéale pour les moments de détente après le travail.

Modèle réduit de voiture WD-40

Un must pour les fans et les collectionneurs: le bus VW fidèlement reproduit à l'échelle 1:25 dans le design emblématique WD-40. Ce modèle représente l'univers de la marque depuis de nombreuses années et sera un véritable accroche-regard sur chaque bureau ou étagère d'atelier.

Support pour canettes WD-40

Conçu exclusivement pour cette opération, ce support magnétique combine fonctionnalité et présence de marque. Il permet de fixer solidement des canettes WD-40 sur toute surface métallique et de ranger les produits en toute sécurité tout en les gardant à portée de main.

La force de la marque pour stimuler les ventes

Ces cadeaux sont des moyens éprouvés de stimuler les ventes, de soutenir les distributeurs dans leurs efforts et d'améliorer la visibilité de la marque au point de vente.

Les distributeurs peuvent obtenir de plus amples informations auprès de leur Key Account Manager WD-40.

www.wd40.ch

Die Augendusche Aqua Push – eine saubere Sache

Seit über 90 Jahren ist die EKASTU Safety Group erfahrener Hersteller, unter anderem, von Augenspülflaschen, gemäss DIN EN 15154-4. Um das entsprechende Produktpotfolio zu erweitern, entwickelte das Unternehmen die Augendusche mit Wasseranschluss Aqua Push.

Diese entspricht der Produktnorm DIN EN 15154-2 und ist für zahlreiche Bereiche, wie zum Beispiel Industrie, Labore, Universitäten und Schulen ideal geeignet. Aqua Push erlaubt das sorgfältige Ausspülen der Augen, nach einem Augenunfall, als Erste-Hilfe Massnahme.

Die EKASTU Augendusche wird durch einfaches Anschließen, an die vorhandene Kalt-/Trinkwasserleitung, in Betrieb genommen. Aqua Push ist ideal für die Wandmontage geeignet; Das Wandmontage-Set ist im Lieferumfang bereits enthalten. Darüber hinaus ein besonders leicht zu reinigender, flexibler Brauseschlauch mit Knickschutz und genormtem $\frac{1}{2}$ Zoll (ISO 228) Anschluss, sowie ein Hinweisschild für die normgerechte Kennzeichnung der Einrichtung.

Aqua Push zeichnet sich, unter anderem, durch einen ergonomisch geformten Brausekopf, gefertigt aus hochwertigem Medizinmaterial, aus, welcher das zu spülende Auge sanft umschließt und den Lidschlussreflex vermeidet. Ein Staubschutzdeckel schützt die Augendusche vor Verunreinigung. Der gleichmäßig breitstrahlende Wasserstrahl, der Augendusche sorgt für ein effektives aber dennoch schonendes Spülen des kontaminierten Auges.

www.ekastu.li



La douche oculaire Aqua Push – une affaire propre

Depuis plus de 90 ans, EKASTU Safety Group est un fabricant expérimenté, entre autres, de bouteilles de rinçage oculaire, conformes à la norme DIN EN 15154-4. Afin d'élargir sa gamme de produits, l'entreprise a développé la douche oculaire avec raccordement à l'eau Aqua Push.

Celle-ci est conforme à la norme DIN EN 15154-2 et convient parfaitement à de nombreux domaines, tels que l'industrie, les laboratoires, les universités et les écoles. Aqua Push permet de rincer soigneusement les yeux après un accident oculaire, en guise de mesure de premiers secours.

La douche oculaire EKASTU est mise en service par simple raccordement à la conduite d'eau froide/potable existante. Aqua Push est idéal pour un montage mural; le kit de montage mural est inclus dans la livraison. Elle est également équipée d'un tuyau de douche flexible particulièrement facile à nettoyer, avec protection anti-pliure et raccord standardisé $\frac{1}{2}$ pouce (ISO 228), ainsi qu'un panneau d'information pour le marquage conforme aux normes de l'installation.

Aqua Push se caractérise, entre autres, par une pomme de douche ergonomique, fabriquée à partir d'un matériau médical de haute qualité, qui enveloppe délicatement l'œil à rincer et évite le réflexe de fermeture des paupières. Un couvercle anti-poussière protège la douche oculaire contre les impuretés. Le jet d'eau régulier et large de la douche oculaire assure un rinçage efficace mais doux de l'œil contaminé.

www.ekastu.li

Hier könnte IHRE Anzeige stehen.

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



Vielen Dank an unsere Inserenten.

tesa startet grosse Produkt-offensive für das Malersortiment

tesa, internationaler Hersteller von Klebebändern und selbstklebender Produktsolutions, erweitert sein professionelles Sortiment für Maler und Handwerker um mehrere neue Produkte. Im Mittelpunkt stehen drei Innovationen:

Das tesa Professional 4460 2in1 Präzisionskrepp

wird nur einmal aufgebracht, kann aber zweimal verwendet werden. Nach dem Auftragen der ersten Materialschicht wie Putz oder Versiegelung lässt sich die obere Lage mit dem integrierten Fingerlift leicht abziehen. Die zweite Lage kommt zum Vorschein und kann beim Auftragen der nächsten Materialschicht verwendet werden. Mit einer UV-Beständigkeit von bis zu 6 Monaten sorgt das Produkt für präzise Farbkanten und optimale Ergebnisse.

Das tesa Professional 4455 Silikon Präzisionskrepp

ist in der Kombination von Washi-Papier und Silikonbeschichtung ein Newcomer auf dem Markt. Es ermöglicht so die Verklebung auf Silikon und anderen schwer zu beklebenden, schmutzabweisenden Oberflächen und liefert dabei die scharfen Farb- und Lackkanten, die man von einem Präzisionskrepp erwartet.

Das neue selbstklebende Schutzpapier tesa Professional 74922

ist ein Kraftpapier in Profiqualität, das einen wirksamen Schutz vor Farbspritzern und Kratzern auf verschiedenen Oberflächen bietet. Es lässt sich mühelos anbringen, neu positionieren und rückstandslos entfernen – ideal für den effizienten Schutz von Böden, Treppen und Fensterbänken.

www.tesa.com



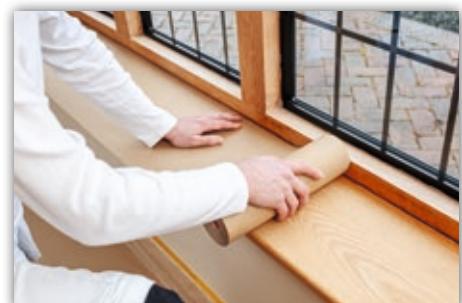
Das doppelagige Klebeband 4460 wird nur einmal aufgebracht, kann aber zweimal verwendet werden.

Le ruban adhésif à deux couches 4460 ne doit être appliqué qu'une seule fois, mais peut être utilisé deux fois.



Das Silicone Precision Mask 4455 ist das erste seiner Art, das zuverlässig auf schmutzabweisenden Oberflächen, Silikon und sogar Anti-Graffiti-Beschichtungen haftet.

Le Silicone Precision Mask 4455 est le premier de son genre à adhérer de manière fiable aux surfaces qui ne se salissent pas, à des supports en silicone et même à des revêtements anti-graffiti.



Das selbstklebende Schutzpapier 74922 sorgt schnell und sauber für Schutz und Abdeckung empfindlicher Flächen.

Le papier de protection adhésif 74922 protège et recouvre rapidement et proprement les surfaces délicates.

tesa lance une grande offensive de produits destinés aux peintres

tesa, fabricant international de rubans adhésifs et de solutions adhésives, ajoute plusieurs nouveaux produits à sa gamme professionnelle pour les peintres et les artisans. Trois innovations sont au cœur de cette offre:

Le ruban de marouflage de précision 2 en 1 tesa Professional 4460

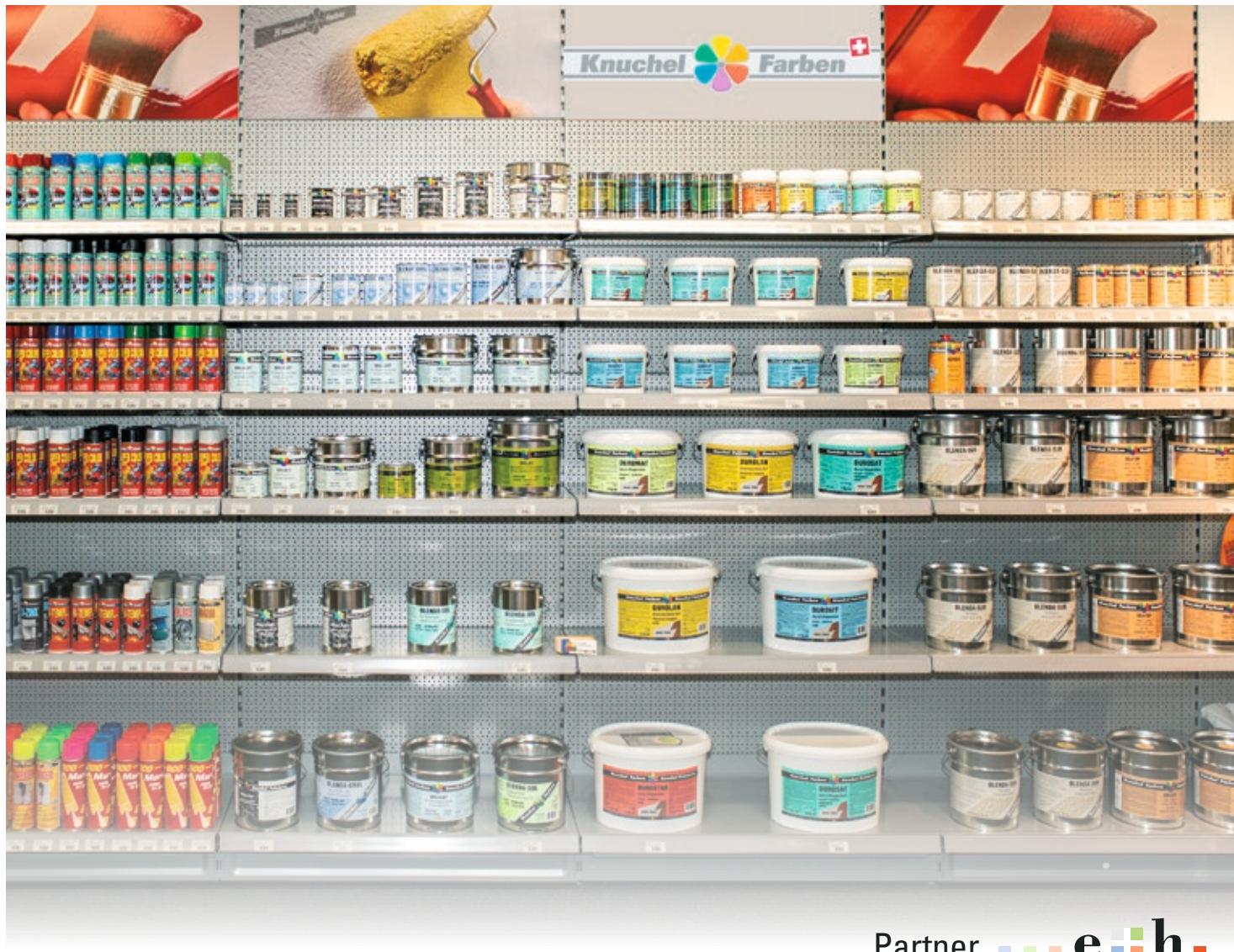
ne doit être appliqué qu'une seule fois, mais peut être utilisé deux fois. Après avoir appliqué la première couche, comme de l'enduit ou du vernis, la couche supérieure peut être retirée facilement à l'aide du doigt intégré. La deuxième couche apparaît et peut être utilisée pour appliquer la couche suivante. Le produit capable de résister aux UV pendant six mois garantit des bords de couleur précis et des résultats optimaux.

Le ruban de marouflage de précision 4455 Silicone tesa Professional est une nouveauté sur le marché, car il combine du papier washi et un revêtement en silicium. Il permet l'adhésion sur du silicium et sur d'autres surfaces difficilement adhérentes et qui repoussent la saleté, tout en offrant les bords de couleur et de peinture précis auxquels on peut s'attendre de la part d'un ruban adhésif de précision.

Le nouveau papier de protection adhésif tesa Professional 74922

est un papier kraft de qualité professionnelle qui protège efficacement diverses surfaces contre les éclaboussures de peinture et les rayures. Il peut être appliqué, réajusté et retiré sans laisser de traces, ce qui en fait le choix idéal pour protéger efficacement les sols, les escaliers et les rebords de fenêtres.

www.tesa.com



Partner 
e+
h
Services AG



Produktionsbetrieb in Wiedlisbach – und dies seit 1910.
Site de production à Wiedlisbach – depuis 1910.

KÄRCHER



LET'S
ROCK
THE
FLOOR.

NEU

Ob Büro, Shop, Werkstatt oder Club – der neue K-Mop 46 rockt den Boden. Wendig wie ein Wischmopp gleitet er über die Flächen und überzeugt mit einfachem Handling, durchdachter Ergonomie, beeindruckender Reinigungsleistung und intuitivem Bedienkonzept. So bietet er die Vielseitigkeit, die für nahezu jeden Einsatzbereich erforderlich ist. Jetzt ins Sortiment aufnehmen. kaercher.ch

