

perspective

Februar 2026

Fachzeitschrift Handwerk und Haushalt



PREMIUM BBQs



Händlermeeting
25./26. März 2026
Jetzt reservieren:
ch.events@napoleon.com



Proudly canadian since 1976

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

SAVE THE DATE!



Wir sehen uns am 30. März in Zürich-Flughafen!

Der nationale Branchentag und die Generalversammlung 2026 finden am **Montag, 30. März 2026** im Radisson Blu in Kloten statt.

Rendez-vous le 30 mars à Zurich-Aéroport!

La Journée nationale de la branche et l'assemblée générale auront lieu le **lundi 30 mars 2026** au Radisson Blu à Kloten.

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

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

Wir heissen Sie herzlich willkommen!

Rahmenprogramm und Tagesordnung finden Sie ab **Seite 6** in dieser Ausgabe.



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

- Deux exposés captivants
- Cérémonie de remise des prix de la Fondation polaris
- Délicieux déjeuner
- 116^e Assemblée générale ordinaire
- Fin de journée conviviale avec apéritif d'adieu

Nous vous souhaitons une cordiale bienvenue!

Programme-cadre et ordre du jour consultez les **pages 6** et suivantes de ce numéro.

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



22



28



4 Stimme aus der Branche – Unternehmerin **Lisa Buchecker**

Voix de la branche – **Entrepreneur Lisa Buchecker**

6 **Nationaler Branchentag 2026**

Journée nationale de la branche 2026

10 GV 2026 – Tagesordnung und Anträge

AG 2026 – Ordre du jour et motions

12 «Lernen» ist kein Datentransfer.

«Apprendre» n'est pas un transfert de données.

17 Swissavant – Jahresabschluss 2025: Bilanz gestärkt

20 Ihr Vorsorgeausweis. Einfach erklärt

Votre certificat de prévoyance. Expliqué simplement.

22 Messen 2026

Les foires 2026

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:

Martin Gerisch, Andrea Maag

Freie Mitarbeiter:

Andreas Grünholz, Journalist; Alex Buschor, Fotograf

Bildquellen/Bildrechte:

Wenn nicht anders angegeben: entsprechende Firmen/Hersteller oder Swissavant

Druck:

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

Jahresabonnement:

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

Erscheinungsweise:

12 Ausgaben pro Jahr gemäss Redaktions- und Themenplan



Fachhandel bleibt relevant – Fachwissen ist kein Algorithmus.

Seit Jahrzehnten steht **Lisa Buchecker** für einen Fachhandel, der zuhört, auswählt und Verantwortung übernimmt. Ihr beruflicher Weg zeigt exemplarisch, wie sich der Schweizer Detailhandel verändert hat – und was ihn auch in Zukunft trägt: Kompetenz, Haltung und Nähe zum Kunden.

Le commerce spécialisé reste pertinent; l'expertise ne s'automatise.

Depuis des décennies, Lisa Buchecker défend une vision précise du commerce spécialisé: un commerce qui écoute, qui choisit avec soin et qui assume ses responsabilités. Son parcours professionnel illustre avec clarté les mutations du commerce de détail suisse – et ce qui continuera de faire sa force demain: la compétence, l'engagement et la proximité avec la clientèle.

Getragen hat sie dabei stets die gleiche Motivation: «Die immer interessante und spannende Aufgabe, Kundinnen und Kunden mit dem passenden Produkt zusammenzuführen.» Eine scheinbar einfache Aussage, die in Zeiten von Preisportalen, Direktvertrieb und Digitalisierung an Gewicht gewinnt.

Vom Nischenanbieter zur eigenständigen Sortimentskompetenz

Der Start der cascade ag vor über 30 Jahren war alles andere als einfach. Der Zugang zu Markenprodukten war eingeschränkt, viele Hersteller waren bei Mitbewerbern gelistet und hielten den Gebietsschutz hoch. Die Lösung hiess Nische – und Durchhaltewille. Mit wachsender Bekanntheit und veränderten Rahmenbedingungen durch das Verschwinden stationärer Mitbewerber wandelte sich die Ausgangslage grundlegend.

Strukturbrüche, die bleiben

Rückblickend haben insbesondere zwei Entwicklungen den Handel stark gefordert: die Einführung des Euro mit den damit verbundenen Wechselkursverwerfungen sowie der flächendeckende Einstieg vieler Lieferanten ins B2C-Geschäft. «Dass Produzenten uns heute direkt konkurrenzieren, ist eine unerfreuliche Entwicklung. Insbesondere, wenn sie mit ihrem Auftreten am Markt auch noch die Preisstabilität der eigenen Produkte gefährden.» Beweglichkeit war gefragt – und ist es bis heute.

Informierte Kundschaft braucht Beratung auf Augenhöhe

Das Kundenverhalten hat sich spürbar gewandelt. Wer heute ein Fachgeschäft betritt, ist gut vorbereitet. Beratung bedeutet nicht mehr Information, sondern Einordnung. «Wissen macht den Unterschied.» Genau deshalb sind Warenkenntnisse, Erfahrung und Aktualität zentral. Auffällig – und ermutigend – ist dabei, dass sich Kundin-



Elle a toujours été animée par la même motivation: «Mettre en relation les clientes et les clients avec le produit qui leur convient vraiment est une mission à la fois intéressante et passionnante.» Une affirmation en apparence simple, mais qui prend tout son sens à l'heure des comparateurs de prix, de la vente directe et de la numérisation.

De la niche à une expertise d'assortiment

Lorsque cascade ag voit le jour il y a plus de 30 ans, le contexte était loin d'être favorable. L'accès aux produits de marque est limité: nombre de fabricants sont déjà liés à des concurrents et protègent leurs territoires. La solution: se positionner dans une niche, et persévérer. La montée en notoriété, conjuguée à l'évolution du paysage commercial, notamment avec la disparition de concurrents physiques, a profondément changé les règles du jeu.

Des bouleversements structurels durables

Deux événements spécifiques ont particulièrement marqué le commerce: l'introduction de l'euro, avec ses effets parfois brutaux sur les taux de change, et l'entrée massive de nombreux fournisseurs dans le secteur B2C. «Voir aujourd'hui les producteurs devenir nos concurrents directs est une évolution préoccupante, d'autant plus lorsque leur présence sur le marché fragilise la stabilité des prix de leurs propres produits.» La souplesse était donc de mise – et elle l'est encore aujourd'hui.

Une clientèle informée attend un véritable échange

Le rapport de la clientèle a sensiblement changé. Aujourd'hui, les personnes qui franchissent la porte d'un magasin spécialisé arrivent souvent très bien préparées. Le rôle du conseil n'est plus de transmettre des informations mais de les mettre en perspective. «Le savoir fait la différence.» C'est pourquoi la connaissance des produits, l'expérience et la capacité à se tenir à jour sont essentielles. Un signe tout à fait encourageant: les





nen und Kunden immer häufiger explizit für Beratung bedanken. Ein stilles Kompliment an einen Berufsstand, dessen Leistung nicht mehr selbstverständlich ist.

Digitalisierung als Werkzeug – nicht als Selbstzweck

Digitalisierung begleitet den Alltag, entlastet und eröffnet neue Reichweiten. Gleichzeitig zeigt sie ihre Schattenseiten, etwa bei uneinheitlichen oder schlecht umgesetzten Bestellplattformen der Lieferanten. Entscheidend bleibt die Haltung: «Es liegt an jedem selbst, zu erkennen, wo Digitalisierung hilft – und wo sie schadet.» Der eigene Online-shop hat neue Kundengruppen in der ganzen Schweiz erschlossen, ohne den stationären Kern zu ersetzen.

Ausbildung: Anspruch, Vorbild, Durchhaltewille

Auch die Berufsbildung war über Jahre ein fester Bestandteil des Engagements. Drei Lernende wurden ausgebildet – mit klaren Erwartungen. Fachlichkeit, korrektes Auftreten und Vorbildfunktion standen im Zentrum. «Eine Ausbildung braucht Durchhaltewillen. Nicht in jeder schwierigen Phase sollte gleich alles infrage gestellt werden. Ein Plädoyer für Verlässlichkeit – auf beiden Seiten.»

Übergabe mit Blick auf die Branche

Mit der Übergabe an die muff haushalt ag wurde bewusst auf Kontinuität gesetzt. Drei Standorte, gebündelte Fachkompetenz und hochwertige Sortimente stärken nicht nur das Unternehmen, sondern auch den Handel insgesamt.

Ein Wunsch für die Zukunft

Der Blick nach vorne ist klar: innovative Produkte, fairer Wettbewerb und mehr Rückhalt durch Politik und öffentliche Hand – insbesondere bei Erreichbarkeit und Innenstadtlogistik. Kritisch sieht Buchecker Direktvertrieb ohne Beratung: Hochwertige Produkte brauchen Erklärung, Kontext und Vertrauen.

Was bleibt – ist eine Haltung, die weit über ein einzelnes Geschäft hinausweist.

«Der eigenen Linie treu bleiben, das Ziel im Auge behalten – mit der nötigen Flexibilität.»



Zur Person

Lisa Buchecker ist erfahrene Einzelhändlerin und langjährige Unternehmerin im Bereich hochwertiger Haushalts- und Wohnaccessoires. Sie führte über 30 Jahre das Geschäft CASCADE Edel Haushalt am Bundesplatz in Luzern und war dort für Sortiment, Marken- und Kundenberatung verantwortlich.

In ihrer Tätigkeit legt sie Wert auf Produkte mit hoher Material- und Verarbeitungsqualität sowie fundierte Beratungskompetenz. Sie begleitet ausserdem strategische Übergangs- und Nachfolgeprozesse im Detailhandel.

Frau Buchecker engagiert sich darüber hinaus in lokalen Dialog- und Netzwerkformaten, insbesondere zu Themen rund um nachhaltigen Konsum und lebendige Stadtstrukturen.

clientes et clients sont de plus en plus nombreux à exprimer leur reconnaissance pour les conseils donnés. Un compliment discret à une profession dont la performance n'est plus considérée comme allant de soi.

La numérisation: un levier, pas une fin en soi

La numérisation fait désormais partie du quotidien. Elle le simplifie et ouvre de nouvelles perspectives. Mais elle révèle aussi ses limites, notamment lorsque les plateformes de commande des fournisseurs sont mal conçues ou incohérentes. Tout dépend du regard porté sur ce sujet: «À chacun de savoir où la numérisation est bénéfique et où elle est contre-productive.» La boutique en ligne a permis de séduire une nouvelle clientèle dans toute la Suisse, sans pour autant remplacer le cœur de l'activité en magasin physique.

Formation: exigence et persévérance

La formation professionnelle a longtemps fait partie intégrante de l'engagement. Trois apprentis ont été formés, avec des attentes claires. L'accent était mis sur la maîtrise du métier, le comportement professionnel et l'exemplarité. «Une formation demande de la persévérance. Dans les périodes difficiles, il ne faut pas tout remettre en question. «C'est un appel à la fiabilité – des deux côtés.»

Une transmission pensée pour le secteur

La reprise par muff haushalt ag s'inscrit résolument dans une logique de continuité. Avec trois sites, un regroupement des compétences spécialisées et des assortiments de grande qualité, c'est non seulement l'entreprise qui se renforce, mais aussi le commerce dans son ensemble.

Un souhait pour l'avenir

Le regard vers l'avenir est clair: des produits innovants, une concurrence loyale et un soutien accru de la politique et des pouvoirs publics, notamment en matière d'accessibilité et de logistique des centres-villes. Lisa Buchecker voit d'un œil critique la vente directe sans conseil: les produits de qualité exigent des explications, une mise en contexte et une relation de confiance. Ce qui demeure, c'est une posture qui dépasse largement le cadre d'un seul commerce.

«Rester fidèle à sa ligne, garder l'objectif à l'esprit, tout en sachant s'adapter.»

À propos

Lisa Buchecker est une détaillante expérimentée et une entrepreneuse de longue date dans le domaine des articles ménagers et accessoires d'intérieur haut de gamme. Elle a dirigé pendant plus de 30 ans le magasin CASCADE Edel Haushalt, situé sur la Place fédérale à Lucerne, où elle était responsable de l'assortiment, du choix des marques et du conseil à la clientèle.

Dans son activité, elle accorde une importance particulière à la qualité des matériaux et de la fabrication, ainsi qu'à une expertise approfondie en matière de conseil. Elle accompagne également les processus stratégiques de transition et de succession dans le commerce de détail. Par ailleurs, elle s'engage dans des formats de dialogue et de réseaux locaux, notamment autour des thèmes liés à la consommation durable et à la vitalité des structures urbaines.

Rahmenprogramm am Nationalen Branchentag 2026

Anlässlich der 116. ordentlichen Generalversammlung, von Montag, 30. März 2026, findet vorgängig am Morgen ein Rahmenprogramm zu **topaktuellen Themen** statt. *(Referenten und Themen siehe rechte Seite).*

Programme-cadre de la Journée nationale de la branche 2026

La 116^e assemblée générale ordinaire, le lundi 30 mars 2026, sera précédée le matin d'un programme-cadre centré sur **des sujets d'actualité**. *(Pour les intervenants et les sujets traités, voyez la page ci-contre).*

Zeit Heure	Thema Sujet	Moderation/Referenten Modération/Intervenants
08.30	Begrüßungskaffee Café d'accueil	
09.00	Begrüßung Bienvenue	Christoph Rotermond Geschäftsführer directeur Swissavant
09.10	Das Referat zeigt, wie digitale Innovation im traditionellen Bau- stoff- und technischen Handel gelingt – kundenzentriert, pra- xisnah und konsequent vereinfacht bis hin zu 24/7-Smartstores. Le rapport montre comment l'innovation numérique peut réussir dans le commerce traditionnel des matériaux de construction et de la technique – de manière centrée sur le client, pratique et avec une simplification systématique, jusqu'aux Smartstores 24/7. Diskussion und Fragerunde Débat et questions	Marcel Gebert Product Manager eCommerce
10.00	Kurzpause Brève pause	
10.15	Unvollständige Produktdaten kosten täglich Umsatz. KI ver- edelt Rohdaten zu einheitlichen, verkaufstarken Inhalten – für mehr Sichtbarkeit, Kundenbindung und Wettbewerbsvorteil. Les données de produits incomplètes coûtent de l'argent chaque jour. L'IA transforme les données brutes en conten- us unifiés et performants, pour une meilleure visibilité, une meilleure fidélisation et un avantage concurrentiel. Diskussion und Fragerunde Débat et questions	Roland Wehage Managing Director Kai Pfersich Business Architekt
11.00	Kurzpause Brève pause	
11.10	17. Preisverleihung der Förderstiftung polaris 17 ^e cérémonie de remise des prix de la fondation polaris	
12.20	Mittagessen Déjeuner	
13.50	Beginn der GV Début de l'AG	

Kurzportraits unserer Fachreferenten Brefs portraits de nos intervenants

SWISSAVANT
Nationaler Branchentag
Journée nationale de la branche



Marcel Gebert (39), Product Manager eCommerce – Technische Produkte bei der **Debrunner Acifer AG**, verfügt über einen Hintergrund in Wirtschaftsinformatik und begleitet seit 2015 die digitale Transformation des Unternehmens. Seit 2020 verantwortet er in dieser Funktion die Entwicklung und Betreuung digitaler Kundenlösungen in der Sparte «Technische Produkte». Sein Schwerpunkt liegt auf praxistauglichen digitalen Services für Handwerksbetriebe – vom E-Shop über Bewirtschaftungssysteme bis hin zu innovativen 24/7-Selfservice-Konzepten.

«Nicht Komplexität macht Innovation erfolgreich, sondern Mut zur Einfachheit.»

Marcel Gebert (39 ans), Product Manager eCommerce – Produits techniques chez **Debrunner Acifer SA**, est titulaire d'un diplôme en informatique de gestion et accompagne la transformation numérique de l'entreprise depuis 2015. Depuis 2020, il est responsable du développement et de la gestion des solutions numériques pour les clients dans le domaine des «Produits techniques». Il se concentre sur les services numériques pratiques pour les entreprises artisanales, allant des e-shops aux systèmes de gestion en passant par des concepts innovants de self-service 24/7.

«Ce n'est pas la complexité qui fait le succès de l'innovation, mais le courage de la simplicité.»

Smartstore für Bauprofis: Wie man Innovation in einem traditionellen Umfeld möglich macht

In seinem Referat zeigt Marcel Gebert, wie digitale Innovation im traditionellen Handel umgesetzt wird – am Beispiel der Debrunner Acifer AG.

Im Fokus steht die Transformation klassischer Abholstrukturen zu digitalen Zugangsmodellen, bis hin zum personalfreien 24/7-Smartstore in Winterthur.

Gebert macht deutlich: Entscheidend sind klare Organisation, Vereinfachung und konsequente Nutzerorientierung – nicht technologische Komplexität.

Smartstore pour les professionnels du bâtiment : Comment rendre l'innovation possible dans un environnement traditionnel

Dans sa présentation, Marcel Gebert montre comment l'innovation numérique est mise en œuvre dans le commerce traditionnel – à l'exemple de Debrunner Acifer AG – Produits techniques.

L'accent est mis sur la transformation des structures de retrait classiques en modèles d'accès numériques, jusqu'à l'ouverture d'un Smartstore personnel à Winterthur, ouvert 24h.

Gebert souligne que la clé du succès réside dans une organisation claire, la simplification et une orientation résolument axée sur l'utilisateur – et non dans la complexité technologique.



Kurzportraits unserer Fachreferenten Brefs portraits de nos intervenants

SWISSAVANT
Nationaler Branchentag
Journée nationale de la branche



Roland Wehage ist seit 2021 Teil des **nexMart**-Führungsteams und seit dem vergangenen Jahr Mitglied der geteilten **Geschäftsführung**. In seiner Rolle verantwortet er die Bereiche Operatives und Technik und gestaltet die Weiterentwicklung der digitalen Plattform- und Produktlandschaft massgeblich mit. Der Diplominformatiker verfügt über langjährige Erfahrung in leitenden Funktionen der Softwarebranche, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld.

Roland Wehage fait partie de l'équipe dirigeante de nexMart depuis 2021 et est, depuis l'année dernière, membre de la direction partagée de l'entreprise. Dans son rôle, il est responsable des domaines Opérations et Technologie et contribue de manière déterminante à l'évolution de la plateforme numérique et du portefeuille produits. Diplômé en informatique, il dispose d'une longue expérience dans des fonctions de direction au sein du secteur logiciel, en particulier dans les environnements CRM et ERP.

Bereits früh begleitete Herr Wehage die Modernisierung der nexMart-Online-Plattform und trug entscheidend zu deren erfolgreichem Roll-out bei. Heute liegt sein **Fokus** auf der Skalierung datengetriebener Prozesse, der Verbesserung von Datenqualität und der Automatisierung operativer Abläufe. Seine Vision: Daten als strategischen Erfolgsfaktor zu nutzen, um die Branche effizienter, transparenter und zukunftsfähiger zu machen.

Il a très tôt accompagné la modernisation de la plateforme en ligne de nexMart et a joué un rôle clé dans son déploiement réussi. Aujourd'hui, son **attention** se porte sur la mise à l'échelle de processus basés sur les données, l'amélioration de la qualité de celles-ci, tout comme l'automatisation des opérations. Sa vision: faire des données un facteur stratégique de réussite, afin de rendre la filière plus efficace, plus transparente et plus apte à relever les défis de demain.



Kai Pfersich gestaltet seit 2021 als **Senior Business Architect** bei **nexMart** die Weiterentwicklung zentraler Geschäfts- und Prozessarchitekturen im Produktionsverbundhandel und in der Elektrobranche. Mit über 15 Jahren Erfahrung in der Softwareentwicklung – u. a. als Entwickler, Product Owner, Leiter Softwareentwicklung und Business Development – verbindet er technisches Know-how mit einem klaren Gespür für strategische Produkt- und Business-Innovationen.

Kai Pfersich façonne depuis 2021, en tant que Senior Business Architect chez nexMart, l'évolution des architectures métier et des processus centraux, aussi bien dans le commerce de fournitures industrielles que dans le secteur de l'électrotechnique. Fort de plus de quinze années d'expérience dans le développement logiciel – notamment en tant que développeur, Product Owner, responsable du développement logiciel et du business development – il associe expertise technique et sens aigu de l'innovation stratégique en matière de produits et de modèles commerciaux.

Sein **Schwerpunkt** liegt auf der schnellen Validierung neuer Ideen, dem nutzerzentrierten Design und der Entwicklung datengetriebener Lösungen. Durch seine Leidenschaft für Daten und Architektur treibt Herr Pfersich Projekte voran, die heterogene Systemlandschaften vereinfachen, Datenqualität steigern und echten Mehrwert für Hersteller und Händler schaffen.

Son travail **se concentre** sur la validation rapide de nouvelles idées, le design centré utilisateur et le développement de solutions fondées sur les données. Grâce à sa passion pour les données et l'architecture, M. Pfersich fait progresser des projets visant à simplifier des paysages systèmes hétérogènes, à améliorer la qualité des données et à créer une réelle valeur ajoutée pour fabricants et distributeurs.

Thema – Finden statt Suchen: Verkaufstarke Produktdaten durch KI

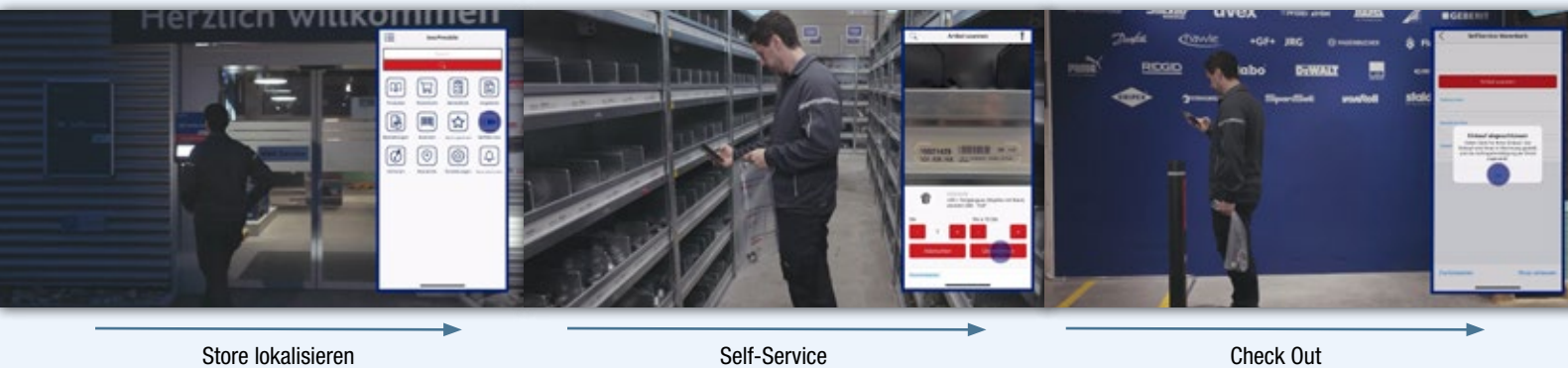
Hersteller und Händler verlieren täglich Umsatz durch unstrukturierte oder unvollständige Produktdaten. Kunden finden gesuchte Produkte online nicht, es fehlen Informationen oder Bilder für den Kauf – und sie prüfen Alternativen. KI-Agenten unterstützen bereits viele Prozesse in der Ablaufoptimierung. Warum nicht auch bei der Veredelung von Produktdaten? Der nexmart Data Engine AI Assistent erstellt aus Rohdaten hochwertige, einheitliche und vollständige Inhalte – die Basis für mehr Sichtbarkeit, Kundenbindung und Vertriebs Erfolg. Wer Produktdaten heute professionell aufstellt, sichert sich morgen einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Sujet – Trouver au lieu de chercher: boostez vos données produit grâce à l'IA

Chaque jour, fabricants et distributeurs perdent des ventes à cause de données produit désordonnées ou incomplètes. Les clients ne trouvent pas les produits recherchés, manquent d'informations pour acheter et se tournent vers la concurrence. Et si l'IA changeait la donne? Les agents intelligents optimisent déjà de nombreux processus. Le nexmart Data Engine AI Assistent transforme vos données brutes en contenus harmonisés, complets et performants. Des données qui renforcent votre visibilité, la confiance des clients et vos ventes. Avec des données irréprochables aujourd'hui, vous créez l'avantage concurrentiel de demain.

24/7 für Bauprofis: Smartstore von Debrunner in Winterthur

Baustellen kennen keine klassischen Öffnungszeiten. Materialbedarf entsteht früh am Morgen, spät am Abend oder am Wochenende. Genau hier setzt die Debrunner Acifer AG an: Mit der **Eröffnung** des ersten vollständig personalfreien 24/7 Smartstores **im Februar 2026** schafft das Unternehmen einen digitalen Zugang zum Abholshop – unabhängig von Zeit und Personalpräsenz.



Was bisher an sechs Standorten als erweiterter Abholservice etabliert wurde, geht in Winterthur einen Schritt weiter:

Der Standort funktioniert komplett im Self-Service-Modus – rund um die Uhr.

Zutritt via QR-Code, Beratung per Video

Der Zugang erfolgt digital. Kundinnen und Kunden erhalten einen persönlichen QR-Code und öffnen damit den Shop selbstständig. Der gesamte Prozess ist klar strukturiert, intuitiv geführt und videoüberwacht.

Im Innenbereich finden Bauprofis ein strukturiertes Sortiment an Befestigungstechnik, HLKS-Komponenten, Werkzeugen und weiterem Installationsmaterial. Die Ware ist übersichtlich gelagert, schnell auffindbar und direkt verfügbar.

Und falls doch Fragen auftauchen? Über eine integrierte Videoberatung kann in Echtzeit ein Fachberater zugeschaltet werden. So verbindet Debrunner Acifer digitale Effizienz mit fachlicher Kompetenz.

Digitalisierung und Arbeitsalltag

Der Smartstore ist kein Selbstzweck. Er ist eine Antwort auf veränderte Kundenbedürfnisse. Handwerker benötigen Geschwindigkeit, Verfügbarkeit und Planungssicherheit. Der 24/7-Zugang reduziert Wartezeiten, erhöht Flexibilität und ermöglicht spontane Materialbeschaffung ausserhalb regulärer Zeiten.



Dabei bleibt das Prinzip einfach: kein komplexes App-Ökosystem, kein umständlicher Bestellprozess. Der Kunde betritt den Shop, entnimmt die Ware und schliesst den Einkauf digital ab.

Innovation im traditionellen Umfeld

Der Produktionsverbindungshandel gilt als konservativ. Doch Winterthur zeigt: Innovation entsteht nicht durch maximale Komplexität, sondern durch konsequente Vereinfachung.

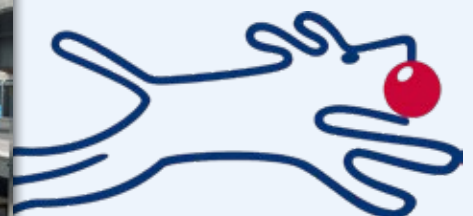
Der personalfreie Betrieb senkt interne Prozesskosten, schafft zusätzliche Umsatzpotenziale und stärkt gleichzeitig die Kundenbindung. Besonders für kleinere Betriebe oder Notfälle ausserhalb der Öffnungszeiten bietet das Konzept einen echten Mehrwert.

Ein Modell mit Signalwirkung

Mit dem 24/7 Smartstore positioniert sich Debrunner Acifer als digitaler Vorreiter im Baustoff- und Technischen Handel. Das Konzept verbindet stationäre Nähe mit digitaler Infrastruktur – und könnte zum neuen Standard für urbane Standorte werden.

Winterthur ist damit nicht nur ein Pilotprojekt, sondern ein sichtbares Zeichen dafür, wie sich traditioneller Handel intelligent weiterentwickeln kann.

www.d-a.ch





Hier geht's zur Anmeldung...



Pour s'inscrire, c'est par ici...

SWISSAVANT

Nationaler Branchentag
Journée nationale de la branche



Ende der Veranstaltung voraussichtlich um 15.30 Uhr,
anschliessend wird ein Farewell-Apéro offeriert.

L'assemblée générale se terminera vers 15h30
et sera suivie d'une verrée d'adieu.

Fine assemblea generale ore 15.30,
seguita di un aperitivo.

116. ordentliche Generalversammlung 2026

Montag, 30. März 2026

Beginn der GV 13.50 Uhr

Türöffnung 13.20 Uhr

Hotel Radisson Blu, Zürich-Flughafen

Tagesordnung und Anträge

1. Eröffnungswort des Präsidenten
Der Präsident beleuchtet ein aktuelles Branchenthema.
2. Wahl der Stimmzähler
Die Versammlung wählt zwei Stimmzähler.
3. Protokoll der 115. GV 2025
Der Vorstand beantragt, das Protokoll vom 07. April 2025 zu genehmigen.
4. Leistungsbericht 2025
Der Vorstand beantragt, den Leistungsbericht 2025 zu genehmigen.
5. Abnahme der Jahresrechnung und Déchargeerteilung
5.1 Bericht des Kassiers über die Jahresrechnung 2025
Der Kassier erläutert ausführlich den Finanzbericht 2025. Der Vorstand beantragt nach gewalteter Diskussion «Beitragsreduktion 2027 vs. Ausbildungsfonds» den Erfolgs-Überschuss von 212 538.22 CHF der entsprechen Reserve zuzuschlagen.
5.2 Bericht der Revisionsstelle 2025
Der Revisionsbericht ist im Leistungsbericht 2025 abgedruckt.
6. Budget für das Geschäftsjahr 2026
Der Vorstand beantragt, das Budget 2026 freizugeben.
7. Aktuelles aus der Branche und aus dem Markt
8. Diskussions- und Fragerunde
Die Mitglieder haben das Wort.
9. Varia
Aktuelle Informationen über die Verbandsgeschäfte im Telegrammstil.



116^e assemblée générale ordinaire 2026

Lundi 30 mars 2026

Début de l'assemblée générale 13h50

Ouverture des portes 13h20

Hôtel Radisson Blu à Zurich aéroport

Ordre du jour et motions

1. Discours d'ouverture du président
Le président traite d'un sujet d'actualité de la branche.
2. Election des scrutateurs
L'assemblée élit deux scrutateurs.
3. Procès-verbal de la 115^e AG 2025
Le comité propose d'approuver le procès-verbal du 07 avril 2025.
4. Rapport d'activités 2025
Le comité propose d'approuver le rapport d'activités.
5. Approbation des comptes annuels et décharge
 - 5.1 Rapport du caissier sur le bilan et le compte d'exploitation 2025
Le caissier explique en détail le rapport financier de l'exercice 2025. Le comité propose, à l'issue d'une discussion approfondie sur « Réduction des cotisations 2027 vs. fonds de formation », d'attribuer l'excédent de 212 538.22 CHF à la réserve correspondante.
 - 5.2 Rapport 2025 de l'organe de révision
Le rapport de révision figure dans le rapport d'activités 2025.
6. Budget de l'exercice 2026
Le comité propose d'accepter le budget 2026.
7. Actualités de l'industrie, de la formation professionnelle et du marché
8. Questions et discussions
Les membres ont le droit de parole.
9. Varia
Informations actualisées sur la branche de l'Association en style télégraphique.

116^a assemblea generale ordinaria 2026

Lunedì 30 marzo 2026

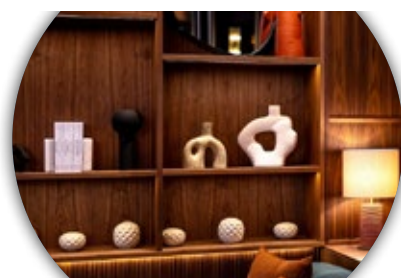
Inizio dell'assemblea generale alle ore 13.50

Apertura delle porte ore 13.20

Hotel Radisson Blu, Zurich aeroporto

Ordine del giorno e proposte

1. Discorso d'apertura del Presidente
Il Presidente tratta un tema attuale del ramo.
2. Elezione degli scrutatori
L'assemblea elegge due scrutatori.
3. Verbale della 115^a assemblea generale 2025
Il comitato propone di accettare il protocollo del 07 aprile 2025.
4. Rapporto d'attività 2025
Il comitato propone di approvare il rapporto d'attività.
5. Accettazione dei conti annuali e scarico al comitato
 - 5.1 Rapporto del cassiere sui conti annuali 2025
Il cassiere spiega dettagliatamente il rapporto finanziario 2025. Il comitato chiede, dopo un'approfondita discussione sul tema « Riduzione dei contributi 2027 vs. fondo per la formazione », di aggiungere l'eccedenza di 212 538.22 CHF alla riserva corrispondente.
 - 5.2 Rapporto dei revisori 2025
Il rapporto di revisione è incluso nel rapporto d'attività 2024.
6. Preventivo per l'anno amministrativo 2026
Il comitato propone di accettare il budget 2026.
7. Notizie dal settore, dalla formazione professionale e dal mercato
8. Domande e discussioni
I membri possono prendere la parola.
9. Varia
Informazioni aggiornate sulle transazioni associative in stile telegramma.



«Lernen» ist kein Datentransfer.

Künstliche Intelligenz ist in der Berufsbildung angekommen. Lernende nutzen KI, um Fachbegriffe zu erklären, Arbeitsschritte zu strukturieren oder sich auf Prüfungen vorzubereiten. Gleichzeitig stehen Berufsbildner, Betriebe und Berufsfachschulen vor einer zentralen Frage: Was bedeutet Lernen heute – und was bedeutet es nicht?

In der dualen Ausbildung treffen unterschiedliche Erwartungen aufeinander: Betriebe verlangen praxisnahe Handlungskompetenz, Lernende wünschen sich Effizienz und Flexibilität. KI-Tools können unterstützen, ersetzen jedoch weder Ausbildung noch Verantwortung.

Lernen wird individueller – aber nicht automatisch besser:

KI ermöglicht personalisiertes Lernen im eigenen Tempo, mit wiederholbaren Erklärungen und vereinfachten Darstellungen. Das senkt Einstiegshürden und wirkt besonders bei anspruchsvollen theoretischen Inhalten motivierend.

Beispiel aus der Berufsbildung:

Eine Lernende im Detailhandel lässt sich von einer KI den Unterschied zwischen Brutto- und Nettomarge erklären. Die Definition ist verständlich, der Einstieg gelingt schneller als über ein Lehrbuch. Dies ist eine sinnvolle Unterstützung. Problematisch wird es, wenn der Lernprozess an dieser Stelle endet. Denn Verstehen heisst noch nicht anwenden können. Wer ein Montagevideo sieht, weiss danach, wie etwas aussieht. Erst beim eigenen Zusammenbauen zeigt sich jedoch, ob man es kann.

KI kann beim Denken helfen – denken und lernen musst du selbst.

Besonders relevant ist dies in Berufen, in denen Verstehen, Anwenden und Reflektieren zentral sind: im Handwerk, in technischen Berufen, im Verkauf oder in der Beratung.

Beispiel Handwerk:

Eine KI kann erklären, wie ein Drehmoment berechnet wird. Sie spürt jedoch nicht, wann eine Schraube korrekt sitzt. Dieses Wissen entsteht durch Erfahrung, nicht durch Text.

Beispiel Verkauf:

Eine KI kann Verkaufsargumente formulieren. Ob ein Gespräch gelingt, hängt jedoch von Situation, Gegenüber und Auftreten ab. Das lässt sich nicht automatisieren. KI kann Wissen strukturieren und erklären. Lernen entsteht jedoch erst durch Tun, Fragen und Fehler.

Neue Rolle für Auszubildende und Berufsbildner

Mit dem Einzug von KI verändert sich auch die Rolle der Ausbildungs-



verantwortlichen. Kontrolle tritt in den Hintergrund, Begleitung und Einordnung gewinnen an Bedeutung. Nicht nur das Resultat zählt, sondern der Weg dorthin. Zentrale Fragen werden wichtiger:

- Wie bist du zu dieser Lösung gekommen?
- Welche Annahmen hast du getroffen?
- Was hast du selbst verstanden – und was übernommen?

Beispiel Ausarbeitung:

Ein Lernender reicht eine formal perfekte Ausarbeitung ein. Im Gespräch kann er zentrale Begriffe nicht erklären. Das Dokument ist korrekt, der Lernprozess jedoch unvollständig. Hier zeigt sich:

Lernen ist kein Produkt, sondern ein Prozess.

Klare Leitplanken statt pauschale Verbote

Ein sinnvoller Umgang mit KI erfordert Offenheit – aber auch klare Regeln. Transparenz ist entscheidend: Wann wurde KI genutzt? Wofür? Und wofür nicht?

Verbote allein greifen zu kurz. Gefragt sind Medien- und Methodenkompetenz:

- Ergebnisse kritisch hinterfragen
- Quellen prüfen & Inhalte einordnen
- Verantwortung für Entscheidungen übernehmen

Diese Kompetenzen gewinnen in der Berufsbildung zunehmend an Bedeutung – unabhängig von der eingesetzten Technologie:

- KI als Werkzeug, nicht als Abkürzung
- als Sparringspartner bei der Vorbereitung
- zur Wiederholung und Strukturierung komplexer Themen

Entscheidend ist, dass Lernende verstehen: KI denkt nicht für dich. Sie liefert Vorschläge – lernen musst du selbst.

Fazit: Lernen bleibt menschlich

Künstliche Intelligenz verändert das Lernen. Ob diese Veränderung zu besserer Bildung führt, hängt weniger von der Technologie ab als vom Umgang mit ihr.

Solange Wissen symbolisch ist (Sprache, Bilder, Codes) und das Gehirn biologisch lernt – über Erfahrung, Wiederholung, Emotion und strukturelle Veränderung – bleibt Lernen aktive Arbeit.

«Apprendre» n'est pas un transfert de données.

L'intelligence artificielle est arrivée dans la formation professionnelle. Les apprenants utilisent l'IA pour expliquer des termes techniques, structurer des étapes de travail ou se préparer à des examens. En même temps, les formateurs, les entreprises et les écoles professionnelles se posent une question fondamentale: qu'est-ce que l'apprentissage aujourd'hui et qu'est-ce que ce n'est pas?

Dans la formation en alternance, des attentes différentes se heurtent: les entreprises exigent des compétences pratiques, les apprenants souhaitent de l'efficacité et de la flexibilité. Les outils d'IA peuvent aider, mais ils ne remplacent ni la formation ni la responsabilité.

L'apprentissage devient plus individuel, mais pas nécessairement meilleur:

L'IA permet un apprentissage personnalisé à son propre rythme, avec des explications répétées et des représentations simplifiées. Cela réduit les obstacles à l'entrée et est particulièrement motivant pour des contenus théoriques complexes.

Exemple dans la formation professionnelle:

Une apprenante dans le commerce de détail se fait expliquer par l'IA la différence entre la marge brute et la marge nette. La définition est claire et l'entrée en matière plus rapide qu'avec un manuel. C'est une aide utile. Le problème apparaît lorsque l'apprentissage s'arrête là. Comprendre ne signifie pas savoir appliquer. Regarder une vidéo de montage montre à quoi cela ressemble. Ce n'est qu'en assemblant soi-même que l'on vérifie si l'on sait le faire.

L'IA peut aider à la réflexion – mais vous devez penser et apprendre par vous-même.

Cela est particulièrement vrai pour les métiers où la compréhension, l'application et la réflexion sont essentielles: métiers manuels, métiers techniques, vente ou conseil.

Exemple métiers manuels:

Une IA peut expliquer comment calculer un couple de torsion. Mais elle ne sent pas quand une vis est bien serrée. Ce savoir-faire s'acquiert par l'expérience, pas par des textes.

Exemple vente:

Une IA peut formuler des arguments de vente. Mais la réussite d'une conversation dépend de la situation, de l'interlocuteur et de la prestation. Cela ne peut pas être automatisé. L'IA peut structurer et expliquer le savoir. Mais l'apprentissage ne se fait qu'en faisant, en posant des questions et en commettant des erreurs.

Nouvelle mission pour les formateurs et les maîtres d'apprentissage

L'arrivée de l'IA modifie également le rôle des responsables de la formation. Le contrôle passe au second plan, la guidance et l'encadrement

prennent le pas. Ce n'est pas seulement le résultat qui compte, mais aussi le cheminement. Les questions suivantes sont plus importantes:

- Comment es-tu arrivé à cette solution?
- Quelles hypothèses as-tu formulées?
- Qu'as-tu compris par toi-même et qu'as-tu repris?

Exemple de travail:

Un apprenant soumet un travail formellement parfait. Mais il ne peut pas expliquer les termes clés lors de l'entretien. Le document est correct, mais le processus d'apprentissage est incomplet. Cela montre que:

L'apprentissage n'est pas un produit, mais un processus.

Des lignes directrices claires plutôt que des interdictions générales

Une utilisation judicieuse de l'IA exige ouverture d'esprit, mais aussi des règles claires. La transparence est essentielle: quand l'IA a-t-elle été utilisée? Pour quoi? Et pour quoi pas?

Les interdictions seules ne suffisent pas. Il faut une compétence médiatique et méthodologique:

- Analyser de manière critique les résultats
- Vérifier les sources et classer les contenus
- Assumer la responsabilité des décisions

Ces compétences sont de plus en plus importantes dans la formation professionnelle, indépendamment de la technologie utilisée:

- Pour structurer des sujets complexes
- Pour réviser les bases
- L'IA comme outil, pas comme raccourci
- Comme partenaire de discussion lors de la préparation

Il est essentiel que les apprenants comprennent: l'IA ne pense pas à votre place. Elle fournit des suggestions, mais vous devez apprendre vous-même.

Conclusion: l'apprentissage reste une activité humaine

L'intelligence artificielle transforme l'apprentissage. Son impact dépend moins de la technologie que de son usage. Tant que le savoir reste symbolique et que le cerveau apprend par l'expérience, la répétition et l'émotion, l'apprentissage demeure un processus actif.

www.transfer.vet



Concorde: Meisterwerk ohne Zukunft

Eine Pädagogik des Scheiterns – unser Bildungssystem tabuisiert existenzielle Risiken. Das ist ein Fehler, denn Scheitern vermag neue Horizonte zu öffnen. Gastkommentar von Margrit Stamm (aus dem NZZ E-Paper vom 24.01.2026)

Niederlagen, Misserfolge, Versagen – oder wie auch immer Scheitern im Bildungssystem bezeichnet wird –, wer will denn schon darüber reden? In Schule und Ausbildung sind Gewinner erwünscht, nicht Verlierer. In einem Vorstellungsgespräch fragt niemand, wo man überall gescheitert sei, sondern nach den persönlichen Erfolgen.

Wer trotzdem scheitert, ist selbst schuld. In unserer Leistungsgesellschaft lassen sich Niederlagen durch Optimierung beseitigen. Deshalb ist die Überwindung des Scheiterns en vogue.

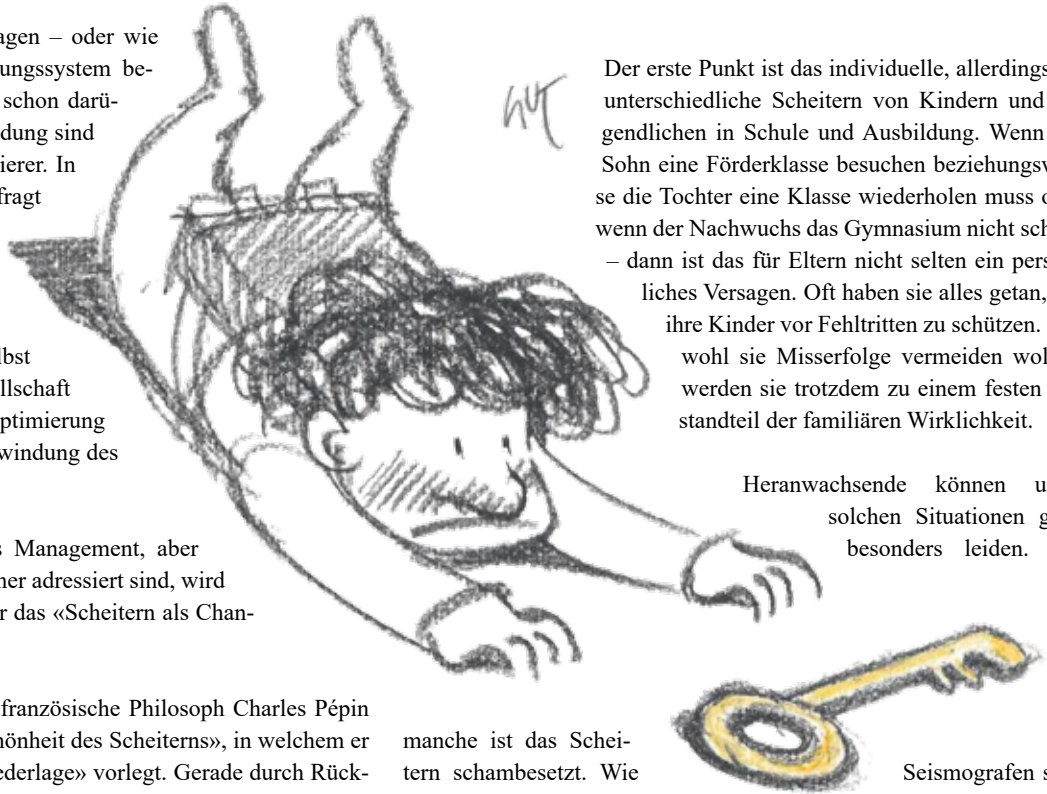
In Lebenshilfebüchern, die ans Management, aber ebenso an Otto Normalverbraucher adressiert sind, wird «Die Kunst des Scheiterns» oder das «Scheitern als Chance» gelobt.

Viel differenzierter tut dies der französische Philosoph Charles Pépin in seinem klugen Buch «Die Schönheit des Scheiterns», in welchem er «eine kleine Philosophie der Niederlage» vorlegt. Gerade durch Rückschläge, schreibt er, wird der Charakter geformt und keinesfalls durch ständigen Erfolg. Damit folgt er Friedrich Nietzsche, der hundertfünfzig Jahre zuvor in seinem Werk «Also sprach Zarathustra» den «Sturz als Teil des Aufstiegs» beschrieben hat. Gemeinsam ist den beiden Philosophen der tiefgründige Blick auf Fehlschläge.

Trügerischer Tunnelblick

In krassem Widerspruch dazu stehen Pädagogik und Bildungswissenschaften, die ein verschämtes Verhältnis zum Scheitern haben, manchmal einen abschätzigen oder sogar tabuisierenden Blick auf das Phänomen werfen. Das ist erstaunlich. Nirgendwo sind Erfahrungen mit Niederlagen und Versagen grösser als in Familie, Schule und Ausbildung. Doch lieber spricht man von Fehlervermeidung, von Krisen oder vom Nichterreichen der Lernziele. So kann man sich möglichst schnell wieder dem Gelingen zuwenden. Dieser Tunnelblick ist trügerisch. Er verunmöglicht die Einsicht, wie viel Kraft aus Fehlschlägen gewonnen werden und daraus Mut, Entwicklung und Widerstandsfähigkeit (Resilienz) entstehen kann.

Unsere Gesellschaft braucht eine Pädagogik des Scheiterns. Nachfolgend diskutiere ich drei Dimensionen: eine individuelle, eine systemische und eine politische. Sie betreffen Kinder und ihre Familie, Lehrkräfte und Schulen sowie die Bildungspolitik.



Der erste Punkt ist das individuelle, allerdings oft unterschiedliche Scheitern von Kindern und Jugendlichen in Schule und Ausbildung. Wenn der Sohn eine Förderklasse besuchen beziehungsweise die Tochter eine Klasse wiederholen muss oder wenn der Nachwuchs das Gymnasium nicht schafft – dann ist das für Eltern nicht selten ein persönliches Versagen. Oft haben sie alles getan, um ihre Kinder vor Fehlritten zu schützen. Obwohl sie Misserfolge vermeiden wollen, werden sie trotzdem zu einem festen Bestandteil der familiären Wirklichkeit.

Heranwachsende können unter solchen Situationen ganz besonders leiden. Für

manche ist das Scheitern schambesetzt. Wenn sie, dass sie mit ihrem und Papa enttäuschen, manchmal Götter und sogar Lehrerinnen und Lehrer. Gleichzeitig stellen junge Influencerinnen und Influencer in den sozialen Netzwerken den Erfolg so dar, als wäre er leicht zu erreichen. Wer sich an dieser Scheinwelt und den zahlreichen Likes misst, fühlt sich logischerweise unzulänglich und entwickelt oft Selbstzweifel, Ängste und das Gefühl, nicht dazuzugehören.

Seismografen spüren Versagen. Manchmal auch Gottes

Das Selbstbild spielt eine entscheidende Rolle. Gemeint ist damit, wie man über sich selbst denkt, wenn es um eigene Fähigkeiten geht. Wer gemäss der Psychologin Carol Dweck ein statisches Selbstbild hat, ist davon überzeugt, eigene Fähigkeiten seien festgelegt und angeboren («ich habe einfach zwei linke Hände, das wird sich nie ändern»). Darum vermeiden solche Menschen Herausforderungen aus Angst, Fehler zu machen.

Statisch und dynamisch

Ganz anders sind diejenigen mit einem dynamischen Selbstbild. Sie glauben daran, sich entwickeln zu können («ich bin zwar nicht gut in Mathematik, aber ich kann es lernen, wenn ich genug übe»). Dieses dynamische Selbstbild ermöglicht Menschen, das Lernen als Prozess und Fehler als Chance zu verstehen, um mit Misserfolgen umgehen zu lernen. Auch für Lehrer kann das Scheitern Wirklichkeit werden – allerdings nicht selten auch systembedingt. Das ist der zweite Punkt. Das Bildungssystem verlangt von ihnen, zu unterricht-



Professorin em. Margrit Stamm

ten, zu organisieren, zu dokumentieren, zu fördern, zu erziehen, zu integrieren und vieles mehr. Oft sind die Klassen, die Leistungsniveaus der Kinder heterogen, manche verstehen kaum Deutsch, andere haben sozial-emotionale Probleme, und wieder andere sind Überflieger.

Lehrer mit einem statischen Selbstbild beziehen solche Tatsachen meist auf sich persönlich. Anfangs sind sie manchmal entlastet («ich kann ja nichts dafür»), langfristig aber in ihrer Entwicklung blockiert, weil die Bedingungen nach innen zerstörerisch wirken («ich kann damit einfach nicht umgehen»). Bleiben Unterstützung seitens der Schulleitung oder zugewandter Dienste aus, können pädagogische Klarheit, Geduld und Motivation verlorengehen. Nicht selten kommt das Phänomen der schleichenden inneren Kündigung dazu. Ist diese mit Zynismus, Desillusion, Dienst nach Vorschrift oder dem Verlust des Interesses an den Schulkindern verbunden, kann das ein Burnout zur Folge haben.

Der dritte Punkt betrifft das Scheitern der Bildungspolitik. Anders als bei den ersten beiden Punkten geht es hier oft um eine gesellschaftlich nicht wahrgenommene oder verdrängte Problematik, manchmal auch um einen fehlenden selbstkritischen Blick. «Concorde-Falle» heisst dieses vielfach beschriebene Phänomen in den Bildungswissenschaften. Der Begriff stammt aus der Geschichte des Überschallflugzeugs Concorde, in das Grossbritannien und Frankreich trotz steigenden Kosten und klaren wirtschaftlichen Misserfolgen weiter investierten. Es war ein Prestigeobjekt, das man trotz besserem Wissen durchzog.

Es herrscht die Angewohnheit, dass bildungspolitische Entscheidungsträger an Reformprojekten festhalten, weil bereits viel Geld investiert wurde.

Der Pädagoge Roland Reichenbach hat die Concorde-Falle verschiedentlich beschrieben. Er meint damit die Angewohnheit, dass bildungspolitische Entscheidungsträger an Reformprojekten festhalten, weil bereits viel Geld investiert wurde, dazu gehört auch die aufgebaute Bürokratie – obwohl es objektiv sinnvoller wäre, gewisse Projekte zu beenden oder zumindest zu verändern.

Nicht wenige Projekte haben eine Ähnlichkeit zur Concorde-Falle. Beispielsweise das Frühfranzösisch. Es wurde mit grossem Aufwand eingeführt und von verschiedenen Evaluationen begleitet, deren Ergebnisse nicht immer veröffentlicht wurden. Dahinter steckt eine Kontroverse, welche die tieferliegenden Konflikte zwischen föderaler Autonomie und nationaler Harmonisierung spiegelt, zwischen Bildungsforschung und Praxis.

Zurzeit gilt das Frühfranzösisch für manche als gescheitert – auch wenn die Notwendigkeit des nationalen Zusammenhalts immer wieder betont wird. Zumindest ist es eine empirische Tatsache, dass 49 Prozent der Heranwachsenden trotz Frühfranzösisch im Leseverstehen nicht einmal die Grundkompetenzen erreichen. Zudem fehlt es an gut ausgebildeten Lehrpersonen und an ebenso motivierten Schülern. Der frühe Beginn garantiert offenbar nicht wie erhofft den späteren Lernerfolg. Das Parlament hat das teilweise erkannt. Trotzdem dominiert die Passivität. Die Concorde-Falle lässt grüssen.

Positive Fehlerkultur

Wie könnte die Spirale aufgebrochen werden? Indem die Bildungspolitik Scheitern nicht weiterhin lediglich als Hindernis auf dem Weg zum Erfolg versteht, sondern als integralen Bestandteil des selbstkritischen Lernens. Eine gelungene Ausbildung, eine berufliche Laufbahn oder ein bildungspolitisches Projekt ist nie nur durch Erfolg bestimmt. Es gibt auch eine Kraft, die im Mut liegt, das Scheitern einzugestehen. Fehler und Niederlagen sind weder eine ausschliesslich individuelle noch systemische oder bildungspolitische Schande. Nein, sie sind ein essenzieller Teil menschlicher, system- und bildungspolitisch bedingter Erfahrung.

Gerade die Bildungspolitik könnte ein Modell für eine positive Fehlerkultur werden; im Fall des Frühfranzösisch heisst das: Kritik nicht nur schnell wegbügeln, sondern sie offen thematisieren, den Kontakt

zur Basis – zu den Lehrkräften – suchen und ihre Aussagen und Erkenntnisse zusätzlich zu Evaluationen als Lernchancen begreifen. Das Wesentliche wäre: entsprechend handeln und Veränderungen anpacken.

Oder, wie Winston Churchill das formuliert hat: «Erfolg ist die Fähigkeit, von einem Misserfolg zum anderen zu gehen, ihn einzugestehen und die Begeisterung nicht zu verlieren.»

Margrit Stamm ist emeritierte Professorin für Erziehungswissenschaften an der Universität Freiburg i. Ü. 2022 ist bei Kösel erschienen: «Angepasst, strebsam, unglücklich: Die Folgen der Hochleistungsgesellschaft für unsere Kinder».

www.nzz.ch



SFS erzielt solides organisches Wachstum im Jahr 2025

Im Geschäftsjahr 2025 realisierte die SFS Group in einem anspruchsvollen Umfeld einen Umsatz von 3056,6 Mio. CHF und ein organisches Wachstum von 2,9%. Dieses solide Resultat ist auf die breite Aufstellung über verschiedene Endmärkte und Regionen sowie die hohe Wettbewerbsfähigkeit zurückzuführen. Währungseffekte von -2,9% reduzierten das Umsatzwachstum abermals deutlich. Gegenüber dem Vorjahr stieg der Umsatz insgesamt um 0,6%.

SFS enregistre une solide croissance organique en 2025

Au cours de l'exercice 2025, la SFS Group a réalisé un chiffre d'affaires de CHF 3056,6 mio. CHF dans un environnement difficile et enregistré une croissance organique de 2,9%. Ce résultat solide est le fruit de la diversification de l'entreprise sur plusieurs marchés de destination et régions ainsi que de sa forte compétitivité. Les effets de change, qui ont atteint -2,9%, ont toutefois à nouveau réduit la croissance du chiffre d'affaires. Par rapport à l'année précédente, le chiffre d'affaires a augmenté de 0,6%.

Das Geschäftsjahr 2025 war vor dem Hintergrund eines schwierigen Marktumfelds erneut intensiv. Die Unsicherheit in den Endmärkten blieb hoch und die zurückhaltende Investitionsbereitschaft dämpfte die Marktdynamik weiterhin. Besonders in der Automobilindustrie und der industriellen Fertigung in Europa bestehen Überkapazitäten und dadurch eine reduzierte Nachfrage.

SFS erzielte im Geschäftsjahr 2025 einen Umsatz von 3056,6 Mio. CHF und realisierte ein Wachstum von 0,6%. Währungseffekte reduzierten das Umsatzwachstum um -2,9%. Das organische Wachstum belief sich auf 2,9%.

L'exercice 2025 a été à nouveau intense dans un environnement de marché difficile. L'incertitude sur les marchés finaux est restée élevée et la réticence à investir a continué à freiner la dynamique du marché. En particulier dans l'industrie automobile et dans la fabrication industrielle en Europe, il existe des surcapacités et donc une demande réduite.

SFS a réalisé un chiffre d'affaires de 3056,6 millions de CHF en 2025 et a enregistré une croissance de 0,6%. Les effets de change ont réduit la croissance du chiffre d'affaires de -2,9%. La croissance organique s'est établie à 2,9%.

Wachstumsfaktoren in % Facteurs de croissance en %	2025		2025	2024	+/- %-Pkt.
	1. Halbjahr / semestre	2. Halbjahr / semestre			
Währungseffekte / Effets de change	-2.3	-3.5	-2.9	-1.9	-1.0
Veränderung im Konsolidierungskreis / Modification du périmètre de consolidation	0.8	0.4	0.6	0.1	0.5
Organisches Wachstum / Croissance organique	1.1	4.7	2.9	0.1	2.8
Total	-0.4	1.6	0.6	-1.7	2.3

Die globalen handelspolitischen Umbrüche beeinflussten die Entwicklung aller drei Segmente Engineered Components, Fastening Systems und Distribution & Logistics.

Les bouleversements mondiaux de la politique commerciale ont influencé l'évolution des trois segments Engineered Components, Fastening Systems et Distribution & Logistics.

Umsatz nach Segment in CHF Mio. Chiffre d'affaires par segment en millions de CHF	2025	2024 restated*	2024 reported	+/- %- restated*
Engineered Components	1'134.4	1'115.4	1'115.4	1.7
Fastening Systems	574.6	579.9	480.6	-0.9
Distribution & Logistics	1'347.6	1'343.7	1'443.0	0.3
Umsatz / chiffre d'affaires	3'056.6	3'039.0	3'039.0	0.6

*Die Vorjahreszahlen wurden zur besseren Vergleichbarkeit der neuen Segmentaufteilung angepasst.

Der Geschäftsbericht 2025 wird am Freitag, 6. März 2026, veröffentlicht.

Le rapport annuel 2025 sera publié le vendredi 6 mars 2026.

Jahresabschluss 2025: Bilanz gestärkt – einmalige Erträge und aussergewöhnlicher Wertschriftenerfolg

Die ausgezeichnete Jahresrechnung 2025 ist von insgesamt 12 wesentlichen Faktoren geprägt, wobei explizit der Ausbau der Berufsbildung sowie der aussergewöhnliche Wertschriftenerfolg und die vollzogene Universalsukzession (Übernahme VSF) zu erwähnen sind.

- Stark gestiegener Gesamtumsatz von 4,206 Mio. CHF (VJ: 3,199 Mio. CHF), +31,5%;
- Ausbau der überbetrieblichen Kurse: 1,375 Mio. CHF, +20,6%;
- Starker Anstieg beim Verwaltungsertrag auf 660 TCHF (VJ: 564 TCHF), +17,1%;
- Substanzieller Anstieg bei «Handelswaren» auf 229 TCHF (VJ: 168 TCHF), +36,3%;
- Verbandszeitschrift mit mittlerem einstelligem Umsatzrückgang: 522 TCHF (VJ: 559 TCHF), –6,7%;
- a. o. Wertschriftenerfolg von 365 TCHF (VJ: 71 TCHF), Faktor 5,2;
- a. o. Wertschriftenrendite von 13,2% (VJ: 2,9%) auf mittlerem Wertschriftenbestand von 2,769 Mio. CHF;
- Wertschriftenbestand steigt um mehr als ein Fünftel: 3,097 Mio. CHF (VJ: 2,441 Mio. CHF), +26,9%;
- Einbuchung des VSF-Vermögens – «Fusion 2025»: via a. o. Ertrag/ a. o. Aufwand von 247 TCHF und einem Wertschriftenportfolio von 245 TCHF;
- Erhöhter Steueraufwand aufgrund des Wertschriftenerfolges: 62 TCHF (VJ: 16 TCHF); Faktor 3,9;
- a. o. Ertragsüberschuss aufgrund «Fusion» und «Wertschriftenerfolg» von 212 538,22 CHF (VJ: 13 747.36 CHF), Faktor 15,5;
- Bilanzsumme steigt von 3,320 Mio. CHF auf 3,953 Mio. CHF, +19,06%.

Zahlensynopsis 2000–2025 (Budget 2026)

Bilanz- und Umsatzentwicklung	2000	2010	2020	2025	2026
Umsatz in Mio. CHF	1.541	2.987	2.344	4.200	3.400
Bilanzsumme in Mio. CHF	3.476	3.063	3.603	3.950	3.850
EAR	1.002	1.020	1.000	1.053	1.020

Erfolgsrechnungen

Ertrag	ER 2000 CHF	ER 2010 CHF	ER 2020 CHF	ER 2025 CHF	Budget 2026 CHF
Mitglieder	528 958.00	443 005.25	363 596.25	499 383.70	511 000.00
Ertrag «Zeitschrift»	557 566.30	562 898.65	359 416.95	521 925.65	510 000.00
Dienstleistungsertrag	5 534.05	986 352.46	643 929.40	1 729 456.13	1 392 000.00
Verwaltungsertrag	72 999.15	571 829.75	673 130.20	660 183.10	510 000.00
Wertschriftenertrag	227 990.60	42 327.49	-210 910.06	364 194.38	150 000.00
Ertrag Handelswaren & Beratungen	148 243.71	380 356.05	515 247.87	430 654.84	340 000.00
Sonstiges	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Ertrag	1 541 291.81	2 986 769.65	2 344 410.61	4 205 797.80	3 413 000.00

Aufwand	ER 2000 CHF	ER 2010 CHF	ER 2020 CHF	ER 2025 CHF	Budget 2026 CHF
Verbandsarbeit	164 215.20	254 443.50	169 573.39	249 349.05	225 000.00
Aufwand «Zeitschrift»	555 616.97	336 982.48	374 665.42	520 063.99	430 000.00
Dienstleistungsaufwand	2 082.80	916 177.85	793 351.86	1 668 086.45	1 271 000.00
Gehälter & Sozialleistungen	410 097.15	807 391.90	645 868.72	1 047 455.70	1 050 000.00
Hypothekar- & Liegenschaftsaufwand	47 315.60	33 218.10	30 354.25	17 332.25	50 000.00
Verwaltungsaufwand	156 556.85	249 642.94	92 240.89	225 546.06	195 000.00
Aufwand Handelswaren & Beratungen	112 672.35	180 022.50	120 206.45	189 028.13	155 000.00
Abschreibungen	0.00	100 000.00	100 000.00	0.00	0.00
Sonstiges	89 557.95	51 687.48	17 605.37	76 397.95	37 000.00
Total Aufwand	1 538 114.87	2 929 566.75	2 343 866.35	3 993 259.58	3 413 000.00
Ertragsüberschuss	3 176.94	57 202.90	544.26	212 538.22	0.00



100 ans de Magie du Feu – quand l’artisanat devient histoire

Un siècle d’histoire d’entreprise raconte bien plus que le temps qui passe. Il raconte des personnes, des responsabilités transmises de génération en génération, et la capacité à conjuguer tradition et évolution. Depuis 1926, Mosoni-Vuissoz Magie du Feu SA incarne le savoir-faire artisanal, le développement technique et une continuité familiale profondément enracinée. Ce qui débuta comme un petit atelier à Grône est aujourd’hui une entreprise spécialisée dans les foyers, les solutions de chauffage et le service, portée par deux familles, quatre générations et la fidélité d’une clientèle sans laquelle rien de tout cela n’aurait été possible.

Les origines: Grône, 1926

La fondation de Mosoni-Vuissoz Magie du Feu SA remonte à 1926, avec l’ouverture de l’atelier de Constant Vuissoz à Grône. Par un travail acharné, un grand sens de l’effort et une attention constante portée aux besoins de sa clientèle, il pose les bases d’une aventure entrepreneuriale appelée à durer cent ans. Dès les débuts, la remise en état de fourneaux et de potagers à bois fait partie des prestations proposées – un fil rouge qui permet aujourd’hui encore de conjuguer 1926 à 2026.

Deux familles, des savoir-faire réunis

Avec l’arrivée de la deuxième génération, l’entreprise se structure davantage. Césarine Vuissoz prend en charge l’administratif et les achats fournisseurs, révélant un sens intuitif du commerce, tandis que sa sœur Suzanne privilégie la relation client.

La rencontre puis le mariage de Césarine avec Alfred Mosoni en 1958 marquent un tournant décisif. Par cette union, deux lignées et deux compétences complémentaires se rejoignent. Chauffagiste de formation, Alfred apporte inventivité, rigueur technique et un esprit entrepreneurial orienté vers la qualité et la durabilité.

Séparation, consolidation et nouvel élan

En 1959, Alfred et Césarine fondent leur propre entreprise à Granges. Après le décès de Constant Vuissoz en 1980, les activités sont regroupées et le savoir-faire se perpétue au sein de la nouvelle entité Mosoni-Vuissoz, Comptoirs Réunis.

Avec André et Antoine Mosoni, la troisième génération prend le relais. L’assortiment s’élargit, de nouveaux fournisseurs internationaux rejoignent l’entreprise et Mosoni-Vuissoz s’impose durablement comme un acteur reconnu des solutions de chauffage et du feu en Suisse romande.

Croissance et spécialisation

Un jalon important est posé en 2008 avec l’inauguration d’une nouvelle halle d’exposition de 500 m² et de vastes surfaces de stockage à Granges. Aux appareils à bois s’ajoutent progressivement des solutions à pellets et mixtes, complétées par des grills, fours à pizza et cuisines d’extérieur.

En 2012, l’entreprise lance sa propre marque Magic Fires. L’ouverture d’un site à Viège en 2014 renforce encore la proximité régionale et la spécialisation.



La quatrième génération à l’œuvre

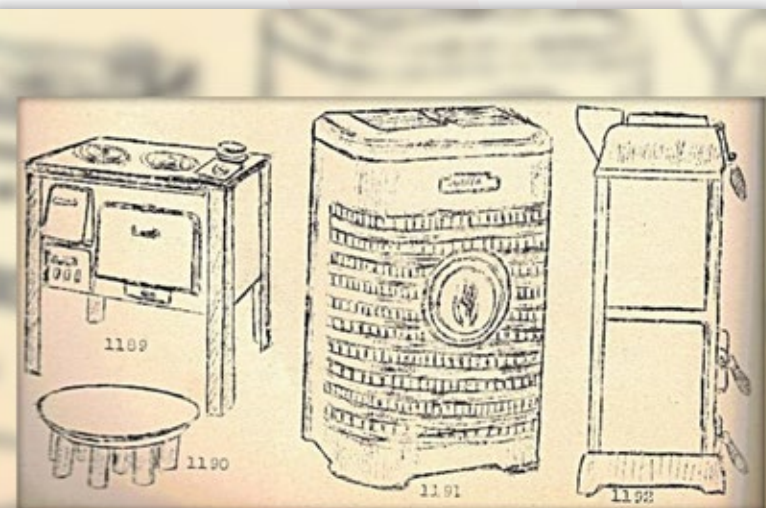
Depuis 2016, la quatrième génération façonne l’avenir de l’entreprise. Grâce à des formations ciblées et au développement de nouvelles prestations – installation, tubage, conduits de fumée et service – elle associe héritage artisanal et exigences contemporaines.

Aujourd’hui, Mosoni-Vuissoz Magie du Feu SA propose un service complet, du conseil à la mise en œuvre, «du poêle au toit».

Un siècle – et la suite de l’histoire

Cent ans après sa création, cette histoire apparaît non linéaire, marquée par l’adaptation, la ténacité et l’engagement familial. Elle a pu compter sur des entrepreneurs déterminés, sur le dévouement du personnel et sur la bienveillance d’une clientèle fidèle. Des valeurs telles que la qualité, la résilience et la proximité humaine ont traversé les générations – et continueront d’alimenter le feu de l’entreprise pour les années à venir.

www.magiedufeu.ch





Vom Schmiedefeuher zur Feuerkultur: 100 Jahre Magie du Feu

Ein Jahrhundert Unternehmensgeschichte erzählt von mehr als Zeit. Es erzählt von Menschen, von Verantwortung über Generationen hinweg und von der Fähigkeit, Tradition und Wandel miteinander zu verbinden. Seit 1926 steht Mosoni-Vuissoz Magie du Feu SA für handwerkliche Qualität, technische Entwicklung und familiäre Kontinuität. Was als kleine Schmiede in Grône begann, ist heute ein spezialisierter Anbieter rund um Feuerstellen, Heizlösungen und Service – getragen von zwei Familien, vier Generationen und der Treue einer Kundschaft, ohne die diese Geschichte nicht denkbar wäre.

Der Ursprung: Grône 1926

1926 eröffnete Constant Vuissoz in Grône eine kleine Schlosserei- und Schmiedewerkstatt. Mit handwerklichem Können, grossem Arbeitseinsatz und einem feinen Gespür für die Bedürfnisse seiner Kundschaft legte er den Grundstein für eine unternehmerische Reise, die sich über ein Jahrhundert erstreckt. Bereits in den Anfangsjahren gehörten Holzherde und Kochherde zu seinem Angebot – Produkte, die sinnbildlich für die Verbindung von Tradition und Alltagstauglichkeit stehen und bis heute Teil des Sortiments geblieben sind.

Lieferanten kamen hinzu, und das Unternehmen etablierte sich als feste Grösse für Heizlösungen und Feuerstellen in der Romandie.

Wachstum und Spezialisierung

Ein Meilenstein folgte 2008 mit der Eröffnung einer neuen grosszügigen Ausstellungshalle und umfangreichen Lagerflächen in Granges. Neben klassischen Holzfeuerungen kamen Pellet- und Kombigeräte hinzu, ergänzt durch Grills, Pizzaöfen und Outdoor-Küchen.

2012 wurde mit Magic Fires eine eigene Marke lanciert, 2014 folgte die Eröffnung des Standorts Viège – ein weiterer Schritt in Richtung regionaler Nähe, Sortimentstiefe und Spezialisierung.

Die vierte Generation übernimmt

Seit 2016 prägt die vierte Generation die Zukunft des Unternehmens. Mit fundierter Ausbildung, neuen Dienstleistungen rund um Installation, Rauchabzüge und Service sowie einer stärkeren Kommunikation verbindet sie handwerkliche Tradition mit zeitgemässen Anforderungen. Heute bietet Mosoni-Vuissoz Magie du Feu SA einen umfassenden Service – von der Beratung über die Installation bis zum Dach – und versteht sich als kompetenter Partner für private wie professionelle Kundschaft.

Ein Jahrhundert – und der Blick nach vorn

Hundert Jahre nach der Gründung steht fest: Diese Geschichte ist nicht linear, sondern geprägt von Anpassungsfähigkeit, familiärem Zusammenhalt und dem Vertrauen einer treuen Kundschaft. Werte wie Qualität, Beständigkeit und Nähe zum Menschen haben Generationen überdauert – und bleiben auch in Zukunft das Feuer, das dieses Unternehmen antreibt.

www.magic-fires.ch



◀▶ Pierre, Frédéric, Constance, Paul-Etienne, Vincent, André Mosoni et Anny Mosoni-Théoduloz

Zwei Familien, ein gemeinsamer Weg

Mit dem Eintritt der zweiten Generation erhielt das Unternehmen neue Impulse. Césarine Vuissoz übernahm administrative Aufgaben und entwickelte ein ausgeprägtes kaufmännisches Gespür, während ihre Schwester Suzanne die Nähe zur Kundschaft pflegte.

Durch die Heirat von Césarine mit Alfred Mosoni im Jahr 1958 verbanden sich zwei Familien und zwei komplementäre Kompetenzen. Alfred, geprägt durch seine Ausbildung als Heizungsfachmann, brachte technische Innovationskraft, Unternehmergeist und ein klares Qualitätsverständnis ein.

Aufbau, Trennung und Neuausrichtung

1959 entstand in Granges eine eigenständige Firma, aus der später Mosoni-Vuissoz, Comptoirs Réunis hervorging. Nach dem Tod von Constant Vuissoz im Jahr 1980 wurden die Aktivitäten gebündelt. Das handwerkliche und kaufmännische Know-how blieb erhalten und bildete die Basis für die weitere Entwicklung des Unternehmens.

Mit André und Antoine Mosoni trat die dritte Generation in die Verantwortung. Das Sortiment wurde konsequent ausgebaut, internationale



Für die Destinatäre alle wichtigen Informationen zur Vorsorge kompakt auf einen Blick zusammengefasst.

In Zeiten, in denen individuelle Altersvorsorge wichtiger denn je wird, liefert die aktuell in dieser *perspective*-Ausgabe wiederzufindende Sonderbeilage «Ihr Vorsorgeausweis – Einfach erklärt» für alle Destinatäre unserer PK Merlion eine verständliche Orientierungshilfe, um die persönliche Vorsorgesituation zu analysieren und gegebenenfalls zu optimieren. Die kompakte und leicht verständlich gehaltene Sonderbeilage richtet sich also an alle Destinatäre der PK Merlion, die sich schnell und sicher über ihren persönlichen Vorsorgeausweis informieren möchten und dies unabhängig von den individuellen Vorkenntnissen.

Individuelle Verantwortung

Der persönliche Vorsorgeausweis ist ein übersichtliches Dokument der PK Merlion für die Destinatäre, das wesentliche Informationen zur persönlichen Absicherung für den dritten Lebensabschnitt zusammenfasst. Ziel der Beilage ist es nun, die wichtigen Vorsorgeinformationen des persönlichen Ausweises für alle Destinatäre verständlich zu machen, die wichtigsten Bestandteile der Vorsorgeelemente aus der zweiten Säule zu erläutern und drittens, hilfreiche (Steuer-)Tipps zu geben.

Was enthält die Beilage?

Ob die Destinatäre nun Berufseinsteiger, gestandene Berufsleute oder kurz vor der Pension stehende Senioren sind:

Die Sonderbeilage richtet sich an alle, die den vorsorgetechnischen Wert einer gut organisierten Vorsorge der zweiten Säule erkennen möchten.

- Kurzdefinition: Was ist ein Vorsorgeausweis?
- Aufbau: Welche Daten stehen darauf und warum sind diese wichtig?
- Nutzen: Warum sollte man den Vorsorgeausweis regelmässig überprüfen und aktuell halten?
- Praktische Hinweise: Wie optimiert man seine individuelle Steuersituation? Wie viel Vorsorgevermögen ist für einen Immobilienkauf vorhanden? Was passiert bei einer allfälligen Scheidung?
- FAQ: Antworten auf häufig gestellte Fragen.

Ihr Vorsorgeausweis. Einfach erklärt.



Keine Sonderbeilage?

Für die Destinatäre alle wichtigen Informationen zur Vorsorge kompakt auf einen Blick zusammengefasst.

In Zeiten, in denen individuelle Altersvorsorge wichtiger denn je wird, liefert die aktuell in dieser *perspective*-Ausgabe wiederzufindende Sonderbeilage «Ihr Vorsorgeausweis – Einfach erklärt» für alle Destinatäre unserer PK Merlion eine verständliche Orientierungshilfe, um die persönliche Vorsorgesituation zu analysieren und gegebenenfalls zu optimieren. Die kompakte und leicht verständlich gehaltene Sonderbeilage richtet sich also an alle Destinatäre der PK Merlion, die sich schnell und sicher über ihren persönlichen Vorsorgeausweis informieren möchten und dies unabhängig von den individuellen Vorkenntnissen.

Individuelle Verantwortung

Der persönliche Vorsorgeausweis ist ein übersichtliches Dokument der PK Merlion für die Destinatäre, das wesentliche Informationen zur persönlichen Absicherung für den dritten Lebensabschnitt zusammenfasst. Ziel der Beilage ist es nun, die wichtigen Vorsorgeinformationen des persönlichen Ausweises für alle Destinatäre verständlich zu machen, die wichtigsten Bestandteile der Vorsorgeelemente aus der zweiten Säule zu erläutern und drittens, hilfreiche (Steuer-)Tipps zu geben.

«Ihr Vorsorgeausweis – einfach erklärt» **nicht** in dieser Ausgabe zu finden: kein Problem, denn sie können einfach und bequem unter info@pk-merlion.ch die gewünschte Anzahl bestellen. Viele gute Ein- und Aussichten zur individuellen Altersvorsorge aus der zweiten Säule sind jetzt schon gewünscht!

Was enthält die Beilage?

Ob die Destinatäre nun Berufseinsteiger, gestandene Berufsleute oder kurz vor der Pension stehende Senioren sind: Die Sonderbeilage richtet sich an alle, die den vorsorgetechnischen Wert einer gut organisierten Vorsorge der zweiten Säule erkennen möchten.

- Kurzdefinition: Was ist ein Vorsorgeausweis?
- Aufbau: Welche Daten stehen darauf und warum sind diese wichtig?
- Nutzen: Warum sollte man den Vorsorgeausweis regelmässig überprüfen und aktuell halten?
- Praktische Hinweise: Wie optimiert man seine individuelle Steuersituation? Wie viel Vorsorgevermögen ist für einen Immobilienkauf vorhanden? Was passiert bei einer allfälligen Scheidung?
- FAQ: Antworten auf häufig gestellte Fragen.



Vous pensez à votre vie. Nous pensons à votre prévoyance.

Votre vie a besoin de toute votre attention: travail, carrière, formation, famille, amis, loisirs, hobby et vous plongé dedans. Et votre prévoyance? Elle est si importante que vous devriez la planifier avec nous. Votre vie de demain commence en effet aujourd'hui. **L'union fait la force.**

www.pk-merlion.ch

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

L'avenir aujourd'hui.

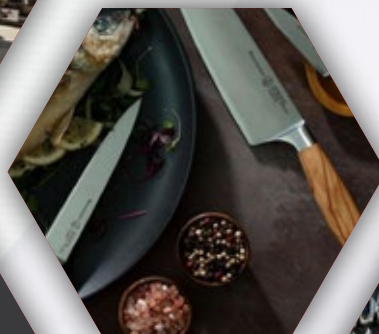
Merlion

PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE



Ambiente Frankfurt: Auftakt für mehr Mut, Resilienz und Vertrauen

Frankfurt am Main – Die Ambiente hat vom **6. bis 10. Februar 2026** ihre Position als weltweit führende **Konsumgütermesse** eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Nach Angaben der Messe Frankfurt präsentierten sich über **4 600 Aussteller** aus mehr als **170 Nationen**. Damit wurde Frankfurt erneut zum zentralen internationalen Order- und Networking-Treffpunkt für Handel, Hospitality und Objektgeschäft.



amb
christn
creati

Die Messe vereinte die Angebotsbereiche Dining, Living und Giving und zeigte die gesamte Bandbreite moderner Konsumgüter – von Tisch- und Küchenkultur über Interior Design bis hin zu Geschenk- und Lifestyle-Produkten. Besonders betont wurden nachhaltige Produktentwicklungen, resiliente Lieferketten sowie neue Handels- und Vertriebskonzepte.

Internationalität als Stabilitätsfaktor

Der hohe internationale Anteil auf Aussteller- und Besucherseite unterstreicht die globale Bedeutung der Veranstaltung. Gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten bestätigt die Messe ihre Rolle als verlässliche Plattform für Order, Orientierung und partnerschaftlichen Austausch. Die Entscheiderinnen und Entscheider nutzten Frankfurt gezielt zur Sortimentsplanung und strategischen Positionierung.



Markenstärke im Fokus des Fachhandels

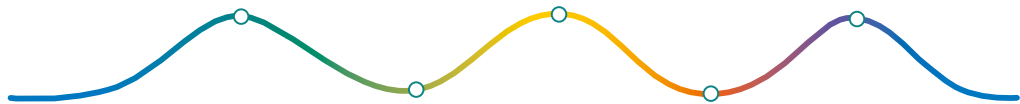
Zahlreiche etablierte Marken waren 2026 vertreten, darunter alfi, A. Marchon, blomus, Caran d'Ache, ebnat, Goebel, Kisag, Kleine Wolke, Kuhn Rikon, Leifheit, Philippi, Sola, Solis, Spring, Victorinox, Villeroy & Boch sowie Zwilling.

Sie nutzten die internationale Bühne zur Präsentation neuer Kollektionen und Produktinnovationen. Für den Schweizer Fachhandel bieten diese Marken wichtige Impulse in den Bereichen Design, Qualität und Markenprofilierung.

Impulse für eine dynamische Branche

Neben dem Ordergeschäft setzte die Messe klare Akzente in Richtung Zukunft: Nachhaltigkeit, Digitalisierung und neue Retail-Formate standen im Zentrum des Rahmenprogramms. Damit bestätigte die Ambiente ihre Funktion als Trendbarometer und strategische Plattform für die globale Konsumgüterbranche.

Die nächste Ausgabe findet im Februar 2027 statt und knüpft an die starke internationale Dynamik von 2026 an.



Wo Innovation Wurzeln schlägt

Die **IPM ESSEN 2026** bestätigte ihre Rolle als zentrale und internationale Plattform für Orientierung, Austausch und Zukunftslösungen. Wirtschaftlicher Druck, unsichere Märkte und steigende Anforderungen prägten die Gespräche, begleitet von einem spürbaren Zukunftswillen und grossem Interesse an neuen Technologien, innovativen Produkten und zeitgemässen Verkaufskonzepten. Vom **27. bis 30. Januar** besuchten nahezu 40 000 Messegäste die 42. Weltleitmesse des Gartenbaus.

L'innovation prend racine

IPM ESSEN 2026 a confirmé son rôle de plateforme internationale et centrale d'orientation, d'échange et de solutions d'avenir. La pression économique, les marchés incertains et les exigences croissantes ont été au cœur des discussions, accompagnées d'une volonté manifeste d'avenir et d'un grand intérêt pour les nouvelles technologies, les produits innovants et les concepts de vente modernes. Près de 40 000 visiteurs ont assisté à la 42^e édition de la foire mondiale du secteur horticole, du 27 au 30 janvier.

Wachsendes Vertrauen in herausfordernden Zeiten

Ein positives Signal setzte die Entwicklung auf Ausstellerseite: Mit 1476 ausstellenden Unternehmen verzeichnete die IPM ESSEN 2026 rund drei Prozent mehr Aussteller als im Vorjahr. Dies wurde als klares Zeichen von Vertrauen und Relevanz gewertet. Über 85 Prozent der Aussteller beabsichtigen eine erneute Teilnahme.

Internationale Entscheiderplattform

Die hohe Internationalität bestätigte die Rolle der IPM ESSEN als internationale Entscheiderplattform: 41 Prozent der Fachbesuchenden reisten aus dem Ausland an. Zugleich war die Messe ein Ort konkreter Geschäftsanbahnung: 22 Prozent orderten direkt vor Ort, weitere 63 Prozent planen Käufe im Anschluss.

Confiance croissante en temps de crise

Le développement du nombre d'exposants a envoyé un signal positif: avec 1 476 entreprises exposantes, l'IPM ESSEN 2026 a enregistré une augmentation d'environ 3 % par rapport à l'année précédente. Ce chiffre a été interprété comme un signe clair de confiance et de pertinence. Plus de 85 % des exposants ont l'intention de participer à nouveau.

Plateforme internationale pour les décideurs

La forte dimension internationale a confirmé le rôle de l'IPM ESSEN en tant que plateforme internationale pour les décideurs: 41 % des visiteurs professionnels venaient de l'étranger. La foire a également été un lieu de contacts commerciaux concrets: 22 % des visiteurs ont passé commande sur place et 63 % prévoient d'acheter par la suite.



Nachhaltigkeit, Technik und neue Konzepte

Inhaltlich standen Innovation und Nachhaltigkeit im Fokus – von nachhaltigen Substraten und klimaresilienten Pflanzen bis hin zu smarten Produktions- und Kreislauflösungen. Gleichzeitig zeigte sich eine stärkere Ausrichtung auf ganzheitliche Pflanzen- und Lifestyle-Konzepte.

Ein vielseitiges Rahmenprogramm unterstrich den Bedarf an Austausch und praxisnahen Lösungsansätzen. Als Schaufenster der Grünen Branche lieferte die IPM ESSEN 2026 wichtige Impulse für ein zukunftsorientiertes Geschäftsjahr.

www.ipm-essen.de

Durabilité, technologie et nouveaux concepts

En termes de contenu, l'accent a été mis sur l'innovation et la durabilité, des substrats durables aux plantes résistantes au climat, en passant par des solutions de production et de recyclage intelligentes. Parallèlement, on a constaté une orientation plus marquée vers des concepts globaux de plantes et de style de vie.

Un programme d'accompagnement varié a souligné le besoin d'échanges et de solutions pratiques. En tant que vitrine de l'industrie verte, l'IPM ESSEN 2026 a donné des impulsions importantes pour une année commerciale tournée vers l'avenir.

www.ipm-essen.de

Holland übernimmt den Garten – orange Power auf der spoga+gafa!

Die niederländische Outdoor-Möbelbranche setzt ein starkes Zeichen: Auf der spoga+gafa im Juni 2026 tritt sie so geschlossen und sichtbar auf wie selten zuvor. Koordiniert durch den Branchenverband DOFAS demonstrieren die Niederlande Selbstbewusstsein, Gestaltungswillen – und Marktführerschaft im Outdoor-Segment.

L'Orangerie de la spoga+gafa est sous le signe de l'orange!

Die niederländische Outdoor-Möbelbranche setzt ein starkes Zeichen: Auf der spoga+gafa en juin 2026 tritt sie so geschlossen und sichtbar auf wie selten zuvor. Federführend organisiert vom Branchenverband DOFAS zeigt sich: Die Niederlande meinen es ernst – und der Garten wird zur Bühne.

Gemeinsam auftreten, Wirkung verstärken

Wie bereits in der Dezember-Ausgabe 2025 vorgestellt, zeigt sich die Messe 2026 unter dem neuen Leitmotiv «growing forward» mit einem weiterentwickelten Konzept. Dieses entstand in enger Zusammenarbeit mit der Branche und reagiert auf verändertes Konsumverhalten, neue Marktanforderungen und den Wunsch nach stärkerer Orientierung. Für die niederländischen Anbieter bietet dieses Umfeld die ideale Bühne, um ihre kollektive Stärke sichtbar zu machen.

Design, Nachhaltigkeit und Substanz

Im Zentrum stehen langlebige Materialien, modulare Systeme und durchdachte Designs – vom urbanen Balkon bis zur grosszügigen Outdoor-Lounge. Die Niederlande positionieren sich dabei nicht nur als Ideengeber, sondern als verlässlicher Partner für den internationalen Fachhandel.

Neue Erlebnisräume, klare Leitplanken

Die bewährten Themenwelten Living, Creation & Care und BBQ bleiben erhalten und werden ab 2026 gezielt ergänzt: Outdoor Adventure, Object.Europe, Flavour Market und der Garden Sourcing Hub erweitern den Horizont der Messe. Gerade hier zeigt sich, wie souverän sich die niederländische Outdoor-Möbelbranche in neue Kontexte einfügt – ohne ihre Dominanz zu verlieren.

www.spogagafa.de

Unir ses forces, amplifier son impact

Comme présenté dans le numéro de décembre 2025, le salon 2026 se présente sous le nouveau slogan «growing forward» et avec un concept repensé. Ce dernier a été élaboré en étroite collaboration avec le secteur et répond à l'évolution des comportements de consommation, aux nouvelles exigences du marché et au souhait d'une orientation plus marquée. Pour les exposants néerlandais, ce contexte offre la scène idéale pour mettre en valeur leur force collective.

Design, durabilité et substance

Les matériaux durables, les systèmes modulaires et les designs bien pensés sont au centre de l'attention, du balcon urbain à la vaste lounge extérieure. Les Pays-Bas se positionnent non seulement comme source d'inspiration, mais aussi comme partenaire fiable pour le commerce international.

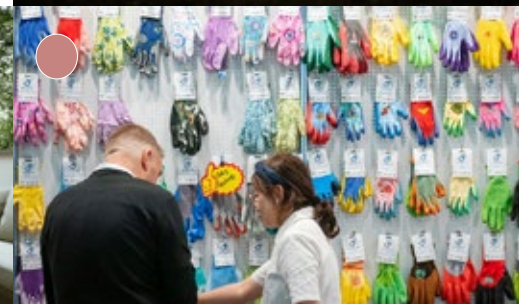
Nouvelles zones d'expérience, nouvelles lignes directrices

Les univers thématiques éprouvés Living, Creation & Care et BBQ sont conservés et complétés de manière ciblée à partir de 2026: Outdoor Adventure, Object.Europe, Flavour Market et Garden Sourcing Hub élargissent le champ d'action du salon. C'est là que l'on constate à quel point le secteur néerlandais du mobilier d'extérieur s'intègre avec assurance dans de nouveaux contextes, sans perdre de sa puissance.

www.spogagafa.de



spoga gafa cologne		
BBQ inkl.	neu Flavour Market	8
	neu Outdoor Adventure	7
	Creation&Care	6
	Living – Dekoration	9
	Living – Möbel	10,1, 10,2
	neu Object.Europe – 100% Design, 100% Selected.	
	neu Garden Sourcing Hub	4,1, 4,2, 11,1, 11,2



Linnia Biskuit – Zeitlose Form in edlem Porzellan

Mit der Vase Linnia Biskuit erweitert **Goebel Porzellan** sein Sortiment um ein Designobjekt, das Reduktion und Ausdruckskraft vereint. Die weich fließende Silhouette wirkt beinahe organisch – klar, ruhig und dennoch präsent. Ob als Solitär oder mit floraler Inszenierung: Linnia setzt Akzente, ohne sich aufzudrängen.

Linnia Biskuit – Une forme intemporelle en porcelaine raffinée

Avec la vase Linnia Biskuit, Goebel Porcelain élargit sa gamme de produits avec un objet de design qui allie réduction et expressivité. La silhouette fluide et douce semble presque organique – claire, sereine et pourtant présente. Qu'elle soit utilisée seule ou avec un arrangement floral, Linnia crée des accents sans être envahissante.

Samtig-matte Oberfläche mit Charakter

Gefertigt aus feinem Biskuitporzellan, besticht die Vase durch ihre matte, samtige Haptik. Anders als glasiertes Porzellan reflektiert Biskuit das Licht weich und verleiht der Oberfläche eine natürliche Tiefe. In der Ausführung «Biskuit Weiss» entsteht eine zeitlose Ästhetik, die sich harmonisch in moderne wie klassische Interieurs einfügt.

Die Serie ist in verschiedenen Größen erhältlich – unter anderem in 14 cm, 18,5 cm und 30 cm – und bietet damit flexible Gestaltungsmöglichkeiten für Sideboard, Esstisch oder Schaufenster.

Design trifft Manufakturqualität

Goebel steht seit Jahrzehnten für hochwertige Porzellankunst und präzise Verarbeitung. Auch bei Linnia zeigt sich dieser Anspruch im Detail: klare Linien, ausgewogene Proportionen und eine hochwertige Materialität prägen das Gesamtbild.

Die Vase ist mehr als ein funktionales Gefäß – sie ist ein Statement für stilvolle Wohnkultur und bewusstes Design. Mit Linnia Biskuit gelingt Goebel ein Objekt, das Räume veredelt und zugleich die leise Kraft der Form sprechen lässt.

www.goebel.de



Une surface mate et veloutée qui a du caractère

Fabriquée en biscuit de porcelaine fine, la vase séduit par sa texture mate et veloutée. Contrairement à la porcelaine émaillée, le biscuit reflète la lumière de manière douce et confère à la surface une profondeur naturelle. La version «Biscuit Blanc» offre une esthétique intemporelle qui s'intègre harmonieusement dans les intérieurs modernes comme classiques.

La série est disponible en différentes tailles – notamment 14 cm, 18,5 cm et 30 cm – et offre ainsi des possibilités de conception flexibles pour les buffets, les tables à manger ou les vitrines.

Design et qualité de fabrication artisanale

Goebel est depuis des décennies synonyme de porcelaine de haute qualité et de fabrication précise. Linnia est également le reflet de cette exigence dans les détails: lignes claires, proportions équilibrées et une qualité de matériau élevée caractérisent l'ensemble.

La vase est bien plus qu'un simple récipient fonctionnel – elle est un manifeste pour une culture de l'habitat élégante et un design conscient. Avec Linnia Biskuit, Goebel crée un objet qui embellit les espaces et qui, en même temps, fait parler la douce puissance de la forme.

www.goebel.de





Mediterrane Frische für Küche und Tisch

Mit Bleu Riviera bringt Le Creuset mediterrane Frische in die Schweizer Küchen. Der intensive Blauton, inspiriert vom Wasser der Cote d'Azur, setzt einen modernen Akzent auf Herd und Tisch – und verbindet hochwertige Materialien, langlebige Verarbeitung und zeitloses Design.

Fraîcheur méditerranéenne pour la cuisine et la table

Avec Bleu Riviera, Le Creuset apporte une fraîcheur méditerranéenne dans les cuisines suisses. La couleur bleue intense, inspirée par l'eau de la Côte d'Azur, apporte une touche moderne à la cuisinière et à la table – et associe des matériaux de qualité, une fabrication durable et un design intemporel.

Gusseisen als Herzstück

Im Zentrum stehen emaillierte Gusseisen-Töpfe wie Bräter oder Cocotte. Sie speichern Hitze gleichmässig und eignen sich ideal für Schmorgerichte, Brot und Saucen. Die helle Innenemaillierung erleichtert Kontrolle und Reinigung, die robuste Aussenemaillierung sorgt fuer dauerhafte Leuchtkraft.

Vom Ofen auf den Tisch

Ergänzt wird die Linie durch Steingut-Produkte wie Auflaufformen und Servierschalen. Sie sind ofen- und spülmaschinengeeignet und bringen die Farbe direkt auf den gedeckten Tisch.

Tradition trifft Innovation

Le Creuset verbindet Handwerkskunst mit moderner Technik. Jedes Stück wird einzeln gefertigt und kontrolliert, viele Produkte sind für alle Herdarten inklusive Induktion geeignet.

Mehr als eine Trendfarbe

Bleu Riviera steht fuer Funktionalität, Qualität und mediterrane Lebensfreude – auch im Fachhandel.

www.lecreuset.ch

Le fer fondu au cœur

Au centre, des casseroles en fer fondu émaillé comme les Braeter ou les Cocotte. Elles emmagasinent la chaleur de manière uniforme et sont idéales pour les plats mijotés, le pain et les sauces. L'intérieur émaillé clair facilite le contrôle et le nettoyage, l'extérieur émaillé robuste assure une brillance durable.

Du four à la table

La gamme est complétée par des produits en grès comme les plats à gratin et les bols à servir. Ils sont adaptés au four et au lave-vaisselle et apportent la couleur directement sur la table.

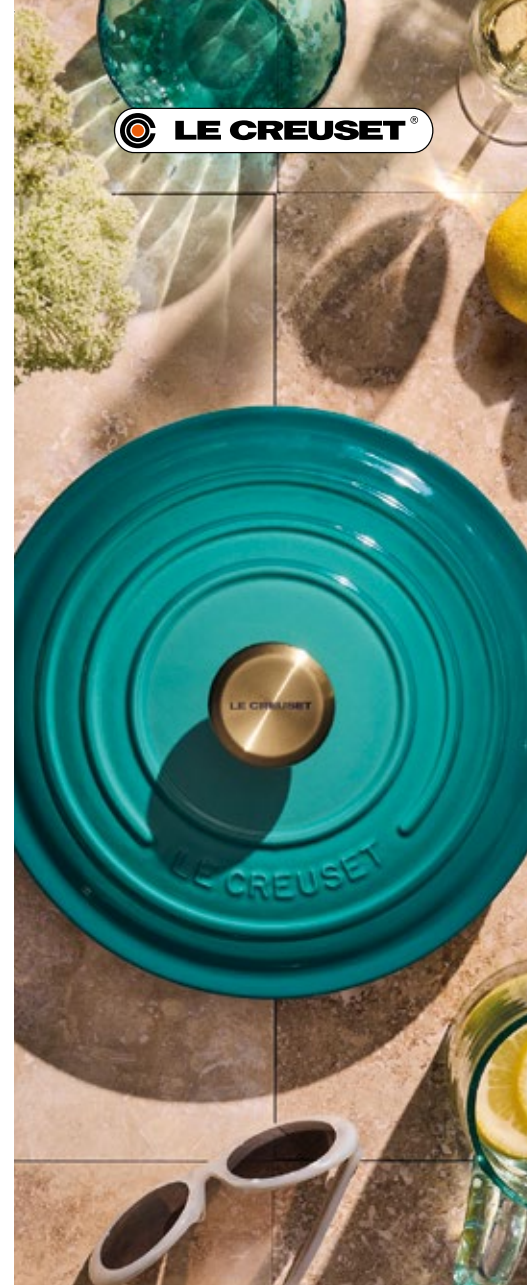
La tradition rencontre l'innovation

Le Creuset combine l'artisanat et la technologie moderne. Chaque pièce est fabriquée et contrôlée individuellement, de nombreux produits sont adaptés à tous les types de cuisinières, y compris l'induction.

Plus qu'une couleur tendance

Le Bleu Riviera est synonyme de fonctionnalité, de qualité et de joie de vivre méditerranéenne – également dans le commerce spécialisé.

www.lecreuset.ch



*Bleu
Riviera*

Wie sonnenbeschienene Wellen und goldene Sonnenuntergänge – Bleu Riviera strahlt vor Lebensfreude und Eleganz.

Ein ausdrucksstarker Farbton, der mediterranes Flair direkt nach Hause bringt.

www.lecreuset.com



Emergency bei Victorinox: vorbereitet auf den Ernstfall

In einer Welt, in der Unvorhergesehenes jederzeit eintreten kann, ist Vorbereitung entscheidend. Mit dem Emergency Tool Huntsman Lite bietet Victorinox ein vielseitiges Taschenwerkzeug, das gezielt für Notfallsituationen konzipiert wurde und dabei die bewährte Schweizer Qualität mit durchdachten Zusatzfunktionen verbindet.

Entwickelt für Situationen, in denen jede Sekunde zählt

Das Emergency Tool Huntsman Lite kombiniert klassische Funktionen eines Schweizer Taschenmessers mit speziell integrierten Notfall-Features. Neben grosser und kleiner Klinge, Holzsäge, Schere und Schraubendreher verfügt das Tool über ein integriertes LED-Licht, das auch bei Dunkelheit für Orientierung sorgt. Eine Trillerpfeife ermöglicht es, im Ernstfall Aufmerksamkeit zu erregen oder Hilfe zu signalisieren.

Unabhängig von Strom und äusseren Einflüssen

Besonders in Situationen ohne Stromversorgung oder funktionierende Infrastruktur zeigt das Tool seine Stärken. Mit Hilfe von Feuerstahl und Helix-Zunder lässt sich Feuer entfachen – sei es zum Wärmen, Kochen oder zur Signalgebung. Der im Dunkeln leuchtende Griff erhöht zusätzlich die Sichtbarkeit und erleichtert das Auffinden bei schlechten Lichtverhältnissen.

Vielseitig, kompakt und zuverlässig

Mit insgesamt 23 Funktionen in einem handlichen Format ist das Emergency Tool vielseitig einsetzbar. Ob bei Outdoor-Aktivitäten, auf Reisen, im Fahrzeug oder im Alltag – es ist dort zur Hand, wo Verlässlichkeit gefragt ist. Die robuste Verarbeitung und die Schweizer Fertigung stehen für Langlebigkeit und Präzision.

Ein Werkzeug für Vorsorge und Sicherheit

Das Emergency Tool Huntsman Lite ist mehr als ein klassisches Taschenmesser. Es ist ein durchdachtes Notfall-Werkzeug für Menschen, die Verantwortung übernehmen und vorbereitet sein wollen – wenn es darauf ankommt.

www.victorinox.com



Emergency chez Victorinox: prêt à faire face à l'imprévu

Dans un monde où tout peut arriver à tout moment, la préparation est essentielle. Avec l'Emergency Tool Huntsman Lite, Victorinox propose un outil de poche polyvalent conçu spécifiquement pour les situations d'urgence et alliant la qualité suisse éprouvée à des fonctions supplémentaires bien pensées.

Conçu pour les situations où chaque seconde compte

Le Huntsman Lite Emergency Tool combine les fonctionnalités classiques d'un couteau suisse avec des fonctionnalités d'urgence spécialement intégrées. Outre une grande et une petite lame, une scie à bois, des ciseaux et un tournevis, le couteau est doté d'une lampe-torche LED qui permet de s'orienter même dans l'obscurité. Une sifflette permet d'attirer l'attention ou de signaler un besoin d'aide en cas d'urgence.

Indépendant de l'électricité et des influences extérieures

Le couteau se révèle particulièrement utile dans les situations où l'électricité ou l'infrastructure sont indisponibles. Grâce à une pierre à feu et à un briquet Helix, il est possible d'allumer un feu, que ce soit pour se réchauffer, cuisiner ou pour signaler sa présence. Le manche qui brille dans l'obscurité augmente la visibilité et facilite la recherche du couteau dans des conditions de faible luminosité.

Multifonctionnel, compact et fiable

Avec 23 fonctions dans un format compact, le Huntsman Lite Emergency Tool est multifonctionnel. Que ce soit pour les activités de plein air, les voyages, en voiture ou dans la vie quotidienne, il est toujours à portée de main lorsque la fiabilité est requise. La fabrication robuste et la fabrication suisse garantissent la longévité et la précision.

Un outil de prévention et de sécurité

Le Huntsman Lite Emergency Tool est bien plus qu'un simple couteau suisse. C'est un outil d'urgence intelligent pour les personnes qui assument leurs responsabilités et qui veulent être prêtes à tout moment. www.victorinox.com



Zwei Werkzeuge, ein Prinzip: Vielseitigkeit im Alltag

Oszillierende Elektrowerkzeuge gehören seit Jahren zur Grundausstattung vieler Werkstätten. Mit dem Multimaster hat FEIN dieses Segment wesentlich geprägt. Im Frühjahr 2026 rückt das Unternehmen das Thema Vielseitigkeit erneut in den Fokus – und kombiniert das Elektrowerkzeug mit einem klassischen Multitool.

Ein System für unterschiedliche Anwender

Im Aktionszeitraum vom 1. März bis 30. April 2026 sind alle Multimaster-Modelle Teil der Aktion – unabhängig davon, ob sie netz- oder akkubetrieben sind. Angesprochen werden sowohl professionelle Anwender aus Handwerk und Industrie als auch ambitionierte Heimwerker. Der Ansatz bleibt bewusst breit: Ein Werkzeug, viele Einsatzbereiche.

Zwei Multitools – unterschiedliche Rollen

Der Multimaster steht seit Jahrzehnten für präzise, kraftvolle und kontrollierte Anwendungen. Schneiden, Schleifen, Trennen oder Anpassen gehören zu den typischen Aufgaben. Ergänzt wird das Elektrowerkzeug durch ein kompaktes Multitool aus Edelstahl, das als Zugabe erhältlich ist. Während der Multimaster auf der Baustelle oder in der Werkstatt zum Einsatz kommt, ist das mechanische Multitool eher für den Alltag konzipiert – etwa für kleinere Reparaturen oder spontane Aufgaben unterwegs.

Praktischer Mehrwert statt Produktneuheit

Technisch handelt es sich nicht um eine Produktinnovation, sondern um eine Kombination zweier bewährter Konzepte. Beide Werkzeuge folgen demselben Grundgedanken: möglichst viele Funktionen in einem kompakten Format zu vereinen. Der Mehrwert liegt weniger in neuen Anwendungen als in der Ergänzung bestehender Arbeitsmittel.

Fachhandel als Bezugsquelle

Die Aktion ist ausschliesslich über den Fachhandel verfügbar. Damit bleibt FEIN seiner Vertriebsstrategie treu und stärkt die Rolle des stationären Handels als Anlaufstelle für Beratung und Verkauf. Die Verfügbarkeit der Zugabe ist mengenmässig begrenzt.

Kurz zusammengefasst: Die Multimaster-Aktion setzt auf Bewährtes, kombiniert Elektrowerkzeug und Multitool und unterstreicht den Anspruch, praxisnahe Lösungen für unterschiedliche Anwendergruppen bereitzustellen. www.fein.com/de_ch

Deux outils, un principe: polyvalence au quotidien

Les outils électroportatifs oscillants font partie de l'équipement de base de nombreuses ateliers depuis des années. Avec le Multimaster, FEIN a marqué de son empreinte ce segment. Au printemps 2026, l'entreprise met à nouveau l'accent sur la polyvalence et associe l'outil électroportatif à un multitool classique.

Un système pour différents utilisateurs

Pendant la période d'action du 1er mars au 30 avril 2026, tous les modèles Multimaster sont inclus dans l'offre, qu'ils soient alimentés par le réseau ou par batterie. L'offre s'adresse aussi bien aux professionnels du secteur du bâtiment et de l'industrie qu'aux bricoleurs passionnés. L'approche reste délibérément large: un outil, de multiples applications.

Deux Multitools – des rôles différents

Depuis des décennies, le Multimaster est synonyme d'applications précises, puissantes et contrôlées. Les tâches typiques sont le sciage, le meulage, la découpe ou l'ajustage. L'outil électrique est complété par un petit Multitool en acier inoxydable, disponible en option. Tandis que le Multimaster est utilisé sur le chantier ou dans l'atelier, le Multitool mécanique est plutôt destiné à un usage quotidien, par exemple pour les petits travaux de réparation ou les tâches ponctuelles en déplacement.

Une plus-value pratique plutôt qu'une nouveauté produit

Techniquement, il ne s'agit pas d'une innovation de produit, mais d'une combinaison de deux concepts éprouvés. Les deux outils suivent le même principe de base: réunir le plus de fonctions possible dans un format compact. La plus-value ne réside pas dans de nouvelles applications, mais dans l'ajout d'un outil de travail existant.

Le commerce spécialisé comme point de vente

L'action est exclusivement disponible dans le commerce spécialisé. FEIN reste ainsi fidèle à sa stratégie de distribution et renforce le rôle du commerce de proximité en tant que point de vente et de conseil. La quantité de l'offre promotionnelle est limitée.

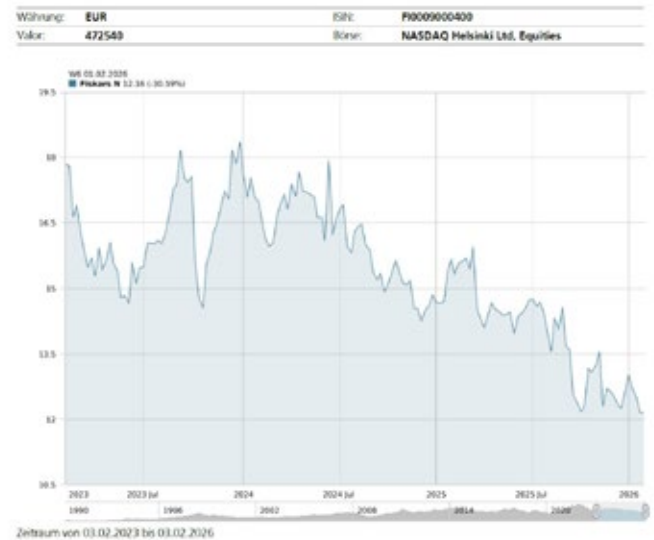
En résumé: l'action Multimaster mise sur la qualité, associe outil électrique et outil multifonction et souligne l'engagement de l'entreprise à fournir des solutions pratiques pour différents groupes d'utilisateurs.

www.fein.com/fr_ch



Fiskars: schwierige Zeiten für ikonische Scheren

Die Fiskars Group entwickelte sich dynamisch von einer 1649 gegründeten Eisenhütte westlich von Helsinki zu einer international bekannten und börsennotierten Markenfirma. Der weltweite unternehmerische Durchbruch gelang 1967 mit der ergonomischen Schere mit orangenen Kunststoffgriffen, die sich über eine Milliarde Mal verkaufte und schliesslich so zur Ikone der Marke wurde. Die Farbe Orange prägt bis heute zahlreiche Werkzeuge, Äxte sowie Hämmer und Gartengeräte.



Diversifikation mit Haushaltsartikel

Im Laufe der Jahrhunderte wandelte sich das Unternehmen von der Eisen- und Stahlverarbeitung hin zu Konsumgütern. Seit etwa 25 Jahren verfolgt Fiskars eine Diversifikationsstrategie und erweiterte sein Portfolio durch Übernahmen um designorientierte Haushalts- und Luxusmarken wie Iittala, Royal Copenhagen, Waterford und Georg Jensen.

Finanziell war 2025 ein schwieriges Jahr: Umsatz und Betriebsgewinn gingen in den ersten neun Monaten deutlich zurück, die Marge sank, und erneut wurde ein Verlust ausgewiesen. Der Betriebsgewinn (EBIT) auf vergleichbarer Basis hat 36% verloren und die dazugehörige Marge hat satte 3 Prozentpunkte auf 5,4% eingebüsst.

Operative Trennung

Das Management senkte im November 2024 die Gewinnprognose für 2025, hauptsächlich wegen negativer Effekte aus Produktionsdrosselungen und Lagerabbau im Geschäftsbereich Vita. Gleichzeitig zeigen sich dort erste Anzeichen einer Nachfragerholung.

Im ersten Quartals 2026 plant der Konzern eine operative Trennung der zwei Geschäftsbereiche Vita und Fiskars, um deren Eigenständigkeit und Wachstumspotenzial besser zu stärken. So stieg beispielsweise der Vita-Nettoumsatz (Haushalts- und Tischartikel) im dritten Quartal um über 8%.

www.fiskars.com



Laserlinien schnell und kontaktlos ausrichten

SOLA präsentiert eine elektronische Basis für Lasergeräte zur schnellen und präzisen Feinjustierung von Laserlinien. Die Laserbasis wird per Fernbedienung gesteuert. Dadurch lassen sich vertikale und horizontale Laserlinien rasch, exakt und kontaktlos ausrichten. Das spart Zeit, reduziert Laufwege und erleichtert effiziente Arbeitsabläufe auf der Baustelle. Die mitgelieferte Fernbedienung ermöglicht das Ausrichten der Laserlinien aus einer Entfernung von bis zu 30 m.

Aligner rapidement et sans contact les lignes laser

SOLA présente une base électronique pour les appareils laser permettant un alignement rapide et précis des lignes laser. La base laser est contrôlée à distance, ce qui permet d'aligner rapidement, précisément et sans contact les lignes laser verticales et horizontales. Cela permet de gagner du temps, de réduire les déplacements et de faciliter les processus de travail efficaces sur le chantier. La télécommande fournie permet d'aligner les lignes laser à une distance de 30 m maximum.

Vertikale Laserlinien exakt positionieren

Die Remote Control Base (RCB) kann das montierte Lasergerät um 360° im und gegen den Uhrzeigersinn drehen. Die Rotation erfolgt elektronisch, wenn die Fernbedienung verwendet wird. Alternativ lässt sich das Gerät manuell über einen Drehknopf an der Basis steuern. Drei Geschwindigkeitsstufen der Fernbedienung ermöglichen sowohl schnelles Positionieren als auch millimetergenaue Feinjustierung der vertikalen Linien.

Horizontale Laserlinien präzise ausrichten

Horizontale Laserlinien werden über die integrierte Nivellierplattform ausgerichtet. Mit der Fernbedienung lässt sich das Lasergerät millimetergenau um bis zu 20 mm anheben oder absenken. Die Linie kann stufenlos feinjustiert oder direkt auf die maximale Verstellhöhe eingestellt werden. So lassen sich Höhenkorrekturen präzise durchführen, ohne das Gerät selbst berühren zu müssen.

Flexibel aufstellen und einsetzen

Die RCB lässt sich vielseitig einsetzen. Auf dem Boden sorgen drei höhenverstellbare Standfüße und eine integrierte Dosenlibelle für eine exakte Nivellierung. Alternativ kann die Basis auf einem Stativ oder auf der mitgelieferten magnetischen Wandhalterung montiert werden. Der RCB ist mit gängigen Linienlasern kompatibel und unterstützt Geräte mit 1/4"- oder 5/8"-Gewinde. Damit eignet er sich für Anwendungen im Innenausbau, bei Montagearbeiten oder zur präzisen Ausrichtung von Bauelementen. Der integrierte Li-Ion-Akku wird über USB-C geladen und ermöglicht einen mobilen, professionellen Einsatz.

Verfügbarkeit und Sets

Die RCB ist einzeln erhältlich und kann auch zusammen mit dem Linienlaser PLANO 3D GREEN als Set bezogen werden. Beide Varianten enthalten die Laserbasis, die Fernbedienung, die magnetische Wandhalterung, ein USB-C-Ladekabel und einen Gewintheadapter. Das Set mit PLANO 3D GREEN umfasst zusätzlich den Linienlaser, Akkus und das Ladezubehör.

www.sola.at

Positionnement précis des lignes laser verticales

Le RCB permet de faire tourner le laser monté de 360° dans le sens des aiguilles d'une montre ou dans le sens inverse. La rotation est électronique lorsque la télécommande est utilisée. En alternative, le dispositif peut être contrôlé manuellement à l'aide d'un bouton rotatif situé sur la base. Trois niveaux de vitesse de la télécommande permettent à la fois un positionnement rapide et un réglage précis au millimètre près des lignes verticales.

Réglage précis des lignes laser horizontales

Les lignes laser horizontales sont réglées à l'aide de la plateforme de nivellement intégrée. La télécommande permet de soulever ou d'abaisser le laser de 20 mm au maximum avec une précision au millimètre près. La ligne peut être réglée de manière continue ou directement à la hauteur maximale. Les corrections d'altitude peuvent ainsi être effectuées avec précision sans avoir à toucher le dispositif lui-même.

Positionnement et utilisation flexibles

Le RCB est polyvalent et peut être utilisé de différentes manières. Il est posé sur le sol grâce à ses trois pieds réglables en hauteur et à une bulle intégrée. Il peut également être monté sur un trépied ou la fixation murale magnétique fournie. Le RCB est compatible avec les niveaux à ligne laser courants et prend en charge les appareils avec filetage 1/4" ou 5/8". Il convient donc aux applications de construction intérieure, aux travaux de montage ou à l'alignement précis des éléments de construction. La batterie Li-ion intégrée est rechargée via USB-C et permet une utilisation mobile et professionnelle.

Disponibilité et kits

Le RCB est disponible à l'unité ou en kit avec le niveau à ligne laser PLANO 3D GREEN. Les deux variantes comprennent la base de niveau, la télécommande, la fixation murale magnétique, un câble de chargement USB-C et un adaptateur de filetage. Le kit avec PLANO 3D GREEN comprend en plus le niveau à ligne laser, des batteries et le matériel de chargement. www.sola.at



Leiser arbeiten bei hoher Leistung

Neuer FUEL M18 Akku-Schlagschrauber mit hydraulischem Schlagwerk für lärmsensible Umgebungen.

Mit dem 1/4" Hex-Akku-Schlagschrauber stellt Milwaukee eine komplett neu entwickelte Lösung für Anwender in Handwerk und Industrie vor, die regelmässig in lärmsensiblen Umgebungen arbeiten und besonderen Wert auf ergonomisches, ermüdungsarmes Arbeiten legen.

Überarbeitete Hydraulik für reduzierte Geräuschentwicklung

Die Arbeit mit Schlagschraubern kann eine laute, für den Anwender belastende und für die Umgebung störende Angelegenheit sein. Ausgestattet mit einem FLUID-DRIVE Hydraulikantrieb arbeitet der M18 FIDRQ bis zu 50 Prozent leiser als herkömmliche Schlagschrauber. Gerade bei Serienmontagen, wie sie im Holzbau oder im Innenausbau häufig vorkommen, kann dies zur Entlastung des Anwenders beitragen. Gleichzeitig ermöglicht die geringere Geräuschkulisse das Arbeiten in belebten Bereichen, ohne unnötig zu stören.

Spürbar ruhigeres Arbeiten und kompakte Bauform

Neben der Geräuschentwicklung wurde auch das Vibrationsverhalten gezielt verbessert. Durch die Reduzierung von Metall-auf-Metall-Kontakten innerhalb des Antriebs arbeitet der Schlagschrauber deutlich ruhiger und überträgt erheblich weniger Vibrationen auf den Anwender. Auch länger dauernde Einsätze lassen sich komfortabel bewältigen, ohne vorschnell zu ermüden. Mit einer Baulänge von nur 109 Millimetern und einem Gewicht von 1,8 Kilogramm inklusive Akku ist das Werkzeug zudem für Arbeiten über Kopf sowie in engen Bereichen ausgelegt.

Leistung und Kontrolle für den professionellen Einsatz

Angetrieben wird der Schlagschrauber von einem bürstenlosen Motor, der gegenüber der vorherigen Generation deutlich höhere Schraubgeschwindigkeiten ermöglicht und ein maximales Drehmoment von 113 Newtonmetern bereitstellt. Damit deckt das Werkzeug ein breites Anwendungsspektrum ab, von Serienverschraubungen bis hin zu anspruchsvolleren Befestigungsaufgaben mit Schrauben bis zur Grösse M16. Drei wählbare Geschwindigkeitsstufen und ein feinfühlig ausgelegter Schalter ermöglichen es, Drehzahl und Kontrolle sehr präzise an Material und Anwendung anzupassen.

Robuste Elektronik und Systemintegration

Für den dauerhaften Einsatz unter Baustellenbedingungen ist der Schlagschrauber mit der REDLINK PLUS Elektronik ausgestattet. Diese überwacht Temperatur, Last und Energieabgabe und sorgt dafür, dass das Werkzeug auch bei längeren Arbeitsintervallen effizient und kontrolliert betrieben wird. Als Teil des M18-Systems ist der Schlagschrauber mit bestehenden Akkus und Ladegeräten kompatibel und lässt sich nahtlos in vorhandene Geräteparks integrieren.

www.de.milwaukeetool.eu/

Travailer plus silencieusement à haute performance

Le nouveau M18 FIDRQ, un outil à percussion sans fil avec système hydraulique, est conçu pour les environnements sensibles au bruit.

Avec le M18 FIDRQ, Milwaukee présente une solution entièrement nouvelle pour les utilisateurs du secteur de la construction et de l'industrie qui travaillent régulièrement dans des environnements sensibles au bruit et qui attachent une grande importance à un travail ergonomique et sans fatigue.

Hydraulique révisée pour une réduction du bruit

Le travail avec des outils à percussion peut être bruyant, fatigant pour l'utilisateur et perturbant pour l'environnement. Doté d'un système hydraulique FLUID-DRIVE, le M18 FIDRQ est jusqu'à 50 % plus silencieux que les outils à percussion traditionnels. Cela peut être particulièrement utile lors de la fabrication en série, comme dans la construction en bois ou dans l'aménagement intérieur, où le bruit peut être un facteur de fatigue pour l'utilisateur. En même temps, le bruit réduit permet de travailler dans des zones animées sans perturber inutilement les autres.

Un fonctionnement nettement plus silencieux et une forme compacte

Outre la réduction du bruit, le comportement vibratoire a également été amélioré de manière ciblée. En réduisant les contacts métal sur métal à l'intérieur du moteur, le tournevis à percussion fonctionne nettement plus silencieusement et transmet beaucoup moins de vibrations à l'utilisateur. Même les travaux de longue durée peuvent être réalisés confortablement sans fatigue prématurée. Avec une longueur de 109 millimètres et un poids de 1,8 kilogramme, y compris la batterie, l'outil est également conçu pour les travaux en hauteur et dans les espaces confinés.

Puissance et contrôle pour une utilisation professionnelle

Le tournevis à percussion est entraîné par un moteur sans balais qui permet des vitesses de vissage nettement plus élevées que la génération précédente et fournit un couple maximal de 113 Nm. L'outil couvre ainsi un large éventail d'applications, des opérations de vissage en série aux tâches de fixation plus exigeantes avec des vis jusqu'à la taille M16. Trois niveaux de vitesse sélectionnables et un interrupteur très sensible permettent d'adapter très précisément la vitesse et le contrôle à la matière et à l'application.

Électronique et intégration de système robustes

Pour une utilisation durable dans des conditions de chantier, le visseur à percussion est équipé de l'électronique REDLINK PLUS. Cette dernière surveille la température, la charge et la consommation d'énergie et garantit que l'outil fonctionne de manière efficace et contrôlée, même sur de longues périodes de travail. En tant que composant du système M18, le visseur à percussion est compatible avec les batteries et chargeurs existants et peut être intégré sans problème dans les parcs d'outils existants.

www.de.milwaukeetool.eu



I N T E R N E

Gerisch succède à Singer

Avec le changement d'année 2025/2026, le responsable de rédaction Werner Singer, qui a occupé ce poste pendant de nombreuses années, a officiellement transmis le flambeau à Martin Gerisch. Ce dernier, âgé de 42 ans, prend ainsi la direction de la revue du syndicat, *perspective*, en succédant à Werner Singer, qui prendra sa retraite avec tous les honneurs et se consacrera à ses hobbies, comme par exemple la moto.

Martin Gerisch apporte à la fonction de nouveau responsable «Edition et rédaction» un bagage théorique et l'expérience professionnelle nécessaire et peut ainsi s'appuyer sur une vaste expérience professionnelle dans les différents domaines tels que «marketing, communication et leadership de contenu» pour l'exercice futur de ses fonctions exigeantes. Le nouveau responsable de la revue du syndicat, *perspective*, est également titulaire d'un diplôme universitaire de «bachelor of arts en multimédia et communication» en sciences appliquées et dispose ainsi de la base théorique nécessaire pour pouvoir agir de manière professionnelle dans les canaux de communication numériques, dans le domaine du design graphique

moderne ou dans celui du contenu web. Nous souhaitons à ce stade à notre nouveau collaborateur, Martin Gerisch, un début de carrière réussi en tant que responsable «fabricant de revues» chez Swissavant – Syndicat patronal de l'artisanat et de la maison et que nos membres et partenaires commerciaux l'accueillent tous avec plaisir. Nous sommes également heureux que notre nouveau collaborateur reçoive la confiance nécessaire pour une collaboration fructueuse dans son domaine de création professionnelle et que la voie soit ainsi ouverte à la poursuite professionnelle dans le domaine des différentes publications du syndicat.



Martin Gerisch

Depuis le changement d'année 2025/2026, le secteur des publications de l'association est dirigé par le nouveau rédacteur en chef Martin Gerisch, 42 ans, en raison de la retraite officielle de l'ancien titulaire du poste.

polaris 
 **förderstiftung**
fondation

Anmeldung
Inscrivez vous

Branchenstolz 2026: 7 leistungsorientierte Talente!

**17. Preisverleihung 2026 der Förderstiftung polaris,
Montag, 30. März 2026, 11.15 - 12.15 Uhr im Hotel Radisson Blu, Zürich-Flughafen.**

Ja, 200 Franken sind genug

Die Initiative «200 Franken sind genug» soll dazu beitragen, einen unverhältnismässig grossen öffentlich-rechtlichen Rundfunk zu verkleinern und die absurde und ungerechte Abgabe für Unternehmen abzuschaffen.

Die Volksinitiative «200 Franken sind genug!» (SRG-Initiative) steht auf der Liste der eidgenössischen Abstimmung vom 8. März. Sie fordert, die Radio- und Fernsehgebühren auf 200 Franken pro Jahr und Haushalt zu begrenzen. Die derzeit auch bei den Unternehmen erhobene Gebühr würde abgeschafft.

Warum eine Verkleinerung nötig ist

Das Hauptargument für diese Initiative ist, dass die SRG verkleinert werden muss. Die Schweiz als kleines, mehrsprachiges Land braucht öffentlich-rechtliche Medien, das ist unbestritten. Sie braucht jedoch kein audiovisuelles Imperium mit mehr als 7100 Mitarbeitenden, das mit einem Budget von über 1,5 Milliarden Franken betrieben und zu 80% aus einer obligatorischen Gebühr zwangsfinanziert wird. Dieses Konzept ist übertrieben und den neuen Mediennutzungsgewohnheiten nicht angemessen. Es verdrängt andere Akteure der Medienlandschaft.



In der Wirtschaft spricht ein zweites Argument stark für diese Initiative: Sie ist heute die einzige Möglichkeit, die Zwangsabgaben für Unternehmen abzuschaffen. Radio- und Fernsehprogramme sind nicht für Unternehmen bestimmt, und die in diesen Unternehmen tätigen Personen zahlen die Gebühr bereits privat.

Die Gebühren für Unternehmen belaufen sich auf bis zu 50 000 Franken pro Jahr. Sie wurden vom Bundesgericht für verfassungswidrig erklärt, aber die Politik zeigt keine Absicht, sie anzupassen.

Weil sich die Politik bisher quer stellte, trägt nur die Initiative «200 Franken sind genug» dazu bei, einen unverhältnismässig grossen öffentlich-rechtlichen Rundfunk zu verkleinern und die ungerechten Gebühren für Unternehmen abzuschaffen. Diese Initiative verdient Unterstützung.

Oui, 200 francs ça suffit

Face à un monde politique qui fait la sourde oreille, l'initiative «200 francs ça suffit» doit permettre de redimensionner un service public audiovisuel disproportionné et de supprimer enfin la redevance absurde et injuste qui frappe les entreprises.

L'initiative populaire «200 francs ça suffit (initiative SSR)» figure au menu de la votation fédérale du 8 mars. Elle demande que la redevance radio-TV soit limitée à 200 francs par an et par ménage. La redevance prélevée actuellement auprès des entreprises sera abandonnée.

Pourquoi un redimensionnement est nécessaire

Le principal argument en faveur de cette initiative est que la SSR doit être redimensionnée. La Suisse, en tant que petit pays multilingue, a besoin de médias de service public, ce point n'est pas contesté. Mais elle n'a pas besoin d'un empire audiovisuel occupant plus de 7100 collaborateurs, avec un budget dépassant 1,5 milliard de francs et financé à 80% par une redevance obligatoire. Cette conception apparaît excessive, dépassée et inadaptée aux nouveaux modes de consommation des médias. Elle écrase les autres acteurs du paysage médiatique.

Au sein du monde économique, un second argument plaide fortement en faveur de cette initiative: elle représente aujourd'hui la seule possibilité de supprimer la redevance frappant les entreprises. Les programmes de radio et de télévision ne leur sont pas destinés, et les personnes qui y travaillent paient déjà la redevance à titre privé.

La redevance des entreprises peut atteindre jusqu'à 50 000 francs par année. Ce barème a été jugé inconstitutionnel par le Tribunal fédéral, mais le monde politique n'envisage pas de le modifier.

Face à l'inaction politique, seule l'initiative «200 francs ça suffit» permet de redimensionner un service public audiovisuel disproportionné et de supprimer une redevance absurde et injuste pour les entreprises. Cette initiative mérite d'être soutenue.

Reichmuth lebt «Qualität und Präzision»



15-jähriges Dienstjubiläum: Applaus und danke für mehr als 28 000 Arbeitsstunden



Patricia Reichmuth

Seit der Arbeitsaufnahme im Februar 2011 hat die heutige Jubilarin, Patricia Reichmuth, von Beginn weg dank eines grossen Pflichtbewusstseins, stetigem Engagement und einer präzisen Arbeitseinstellung den ein oder anderen entwicklungstechnischen Meilenstein gesetzt und damit in den letzten 15 Jahren gleichsam einen bedeutenden Beitrag zur positiven Entwicklung von verschiedenen, zum Teil auch neu gegründeten Unternehmen oder Institutionen wie der PK Merlion geleistet.

In diesen Momenten blickt die Jubilarin, Patricia Reichmuth, auf mehr als 28 000 Arbeitsstunden zurück und hat das bisherige Arbeitsleben nicht nur in den Dienst der Mitglieder von Swissavant gestellt, sondern zusätzlich engagiert die Interessen der Aktionäre bei der nexMart Schweiz AG wahrgenommen. Und: Vor über zehn Jahren entschied sie sich zudem, sich aktiv bei der PK Merlion in das komplexe Interessensfeld der Destinatäre einer Schweizer Pensionskasse einzuarbeiten. Für die Wahrnehmung der letzteren Aufgabe im Bereich der zweiten Säule hat Patricia Reichmuth in den Jahren 2018–2020 auch anspruchsvolle Aus- und Weiterbildungen erfolgreich absolviert. Heute hält die Jubilarin den Eidgenössischen Titel «Fachfrau für Personalvorsorge».

Die Jubilarin Patricia Reichmuth hat sich in Wahrnehmung ihrer Berufsverantwortung zur «Fachfrau für Personalvorsorge mit eidgenössischem Titel» weitergebildet.

Die drei Institutionen – Swissavant, nexMart Schweiz AG und PK Merlion mit den (gemein-)wirtschaftlichen Zielen – sind in der einen oder anderen Fassung unübersehbar positiv von der Jubilarin geprägt. Bei der PK Merlion, als BVG-Stiftung des öffentlichen Rechts, mit den vielen Destinatären konnte Patricia Reichmuth vor rund zehn Jahren sich vom Start weg proaktiv einbringen, und im Rahmen der damaligen PK-Fusion sogar den heutigen Namen «Merlion» sowie der dazugehörige vertrauensbildende Schriftzug persönlich mitgestalten.

An dieser Stelle ist Patricia Reichmuth offiziell ein grosses Dankeschön für die vertrauensvollen Arbeitsjahren mit den erfolgreichen Resultate auszusprechen. Und im Wissen um die stets gelebte Loyalität, das hohe Pflichtbewusstsein in Verbindung mit dem hohen Qualitätsanspruch ist natürlich die Basis für eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit in den verschiedenen Institutionen mehr als gewünscht.

Keller liebt «Mitgliederbetreuung» und «Berufsbildung»



Dienstjubiläum: Zehn Jahre im Dienste der Mitglieder – ein Jubiläum, das bewegt!



Silvia Keller

Ganze 10 Jahre engagierter Mitgliederdienst, persönliche Hingabe und administrative Verlässlichkeit zeichnen die allseits geschätzte und in den Mitgliederkreisen bestens bekannte Jubilarin Silvia Keller seit Februar 2016 aus. Seit einer ganzen Dekade trug Silvia Keller mit ihrem täglichen Arbeitseinsatz massgeblich zur positiven Entwicklung des Verbandes bei. Der variable und flexible Arbeitseinsatz der Jubilarin kann eindrucksvoll umschrieben werden, denn von der aktiven Mitgliederbetreuung über das obligatorische Kurswesen mit den vielfältigen Einsätzen während den französischen üK-Ausbildungskursen sowie bis hin zur aktiven Begleitung von Lernenden in schwierigen Berufssituationen – kein Arbeitseinsatz war Silvia Keller zu viel oder gar eine Last. Selbstredend, dass ihre persönliche Arbeitseinstellung und die damit verbundenen Arbeitsresultate stets von hoher Professionalität, gelebter Loyalität und einem ausgeprägten Sinn für die Berufsbildung geprägt waren.

Silvia Keller kann heute als Jubilarin mit Stolz auf zehn Jahre aktive Mitgliederbetreuung zurückblicken.

Wir gratulieren Silvia Keller herzlich zum 10-jährigen Dienstjubiläum und danken im Namen des Vorstandes und insbesondere im Namen aller Mitglieder aus Industrie und Handel für den mitgliederorientierten Einsatz und das gezeigte Engagement zugunsten Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt parastaatliche Institution.

10. bis 12. Januar 2027
Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Jetzt für die Hardware 2027 anmelden!

hardware-luzern.ch

Patronat

SWISSAVANT

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

Veranstalterin



**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

ab CHF 240.00 pro m²

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!



Hier geht's direkt
zur Anmeldung!

KESO 8000Ω³ – Kopierschutz neu gedacht

Das mechanische Schliesssystem KESO 8000Ω³ vereint die Vorteile seiner erfolgreichen Vorgängerserien und bietet mit einem bis ins Jahr 2044 verlängerten Patentschutz einen aussergewöhnlich langen Investitionsschutz. Dank einer neuartigen Kombination bewährter Schutzmechanismen wird das unberechtigte Kopieren von Schlüsseln, selbst mit modernsten Technologien, deutlich erschwert.

Neuer Kopierschutz auf höchstem Niveau

Das Besondere am neuen KESO 8000Ω³ ist die Weiterentwicklung der Kopierschutztechnologie. Während das KESO 8000 Omega bereits mit einem aktiven Kopierschutz ausgestattet war, erweiterte das KESO 8000Ω² diesen mit zusätzlichen beweglichen Elementen, die im Zylinder abgefragt werden. Mit der neuen Baureihe werden diese beiden Schutzmechanismen erstmals kombiniert. Nur autorisierte Originalschlüssel öffnen den Zylinder. Die Kombination der beiden aktiven Kopierschutzelemente im Schlüssel sorgt für sehr hohe Sicherheit.

Zertifizierte Sicherheit und flexible Integration

Wie alle KESO Systeme erfüllt auch das neue KESO 8000Ω³ die strengen Normen und ist nach EN 1303 WD C und D, VdS A, VdS B und VdS BZ(+) zertifiziert. Zusätzliche Hartmetalleinlagen und gehärtete Bolzen bieten einen wirksamen Schutz gegen Aufbohren, Herausziehen und Abbrechen. Die Weiterführung der Insert-Technologie bietet erhöhte Lieferbereitschaft und modulierbare Schutzstufen für optimale Sicherheit. Darüber hinaus lässt sich das System nahtlos mit KESO Integra kombinieren, sodass mechanische Komponenten mit elektronischen verbunden werden können.

Zukunftsorientierte Investition

Mit dem neuen System führt die ASSA ABLOY (Schweiz) AG die Erfolgsgeschichte der KESO Familie fort und präsentiert ein Schliesssystem, das höchste Sicherheit mit modernster Technologie verbindet. Das bislang erhältliche KESO 8000Ω² bietet bis mindestens 2034 einen wirksamen Patentschutz und steht bei Erweiterungen und Nachträge weiterhin zur Verfügung. Für Werksanlagen wird ab März 2026 KESO 8000Ω³ geliefert, sodass die Nutzer von dessen Patentschutz profitieren können.

<https://www.assaabloy.com/ch>

KESO 8000Ω³ – La protection contre la copie repensée

Le système de fermeture mécanique KESO 8000Ω³ combine les avantages de ses prédécesseurs à succès et offre une protection de l'investissement exceptionnellement longue grâce à une protection par brevet prolongée jusqu'en 2044. Grâce à une nouvelle combinaison de mécanismes de protection éprouvés, la copie illégale de clés, même avec les technologies les plus modernes, est considérablement rendue plus difficile.



Nouvelle protection anticopie au plus haut niveau

La particularité du nouveau KESO 8000Ω³ réside dans le perfectionnement de la technologie de protection contre la copie. Alors que KESO 8000 Omega était déjà équipé d'une protection active anticopie, KESO 8000Ω³ l'a élargie avec des éléments mobiles supplémentaires activés à l'intérieur du cylindre. Pour la première fois, on aura la combinaison de deux mécanismes de protection. Seules les clés originales autorisées ouvrent le cylindre. La combinaison des deux éléments actifs de protection anticopie garantit un très haut niveau de sécurité.



Sécurité certifiée et intégration flexible

Comme tous les systèmes KESO, le nouveau KESO 8000Ω³ répond aux normes strictes, il est certifié selon EN 1303 WD C et D, VdS A, VdS B et VdS BZ(+). Des inserts supplémentaires en carbure et des goupilles trempées offrent une protection efficace contre le perçage, l'arrachage et la rupture. La

poursuite de la technologie d'insert offre une disponibilité accrue et des niveaux de protection modulables pour une sécurité optimale. De plus, le système peut se combiner parfaitement avec KESO Integra, ce qui permet de relier des composants mécaniques à des composants électroniques.

Un investissement évolutif

Avec le nouveau système, ASSA ABLOY (Suisse) SA poursuit l'histoire à succès de la gamme KESO et présente un système de fermeture qui allie sécurité maximale et technologie de pointe. Le KESO 8000Ω² disponible jusqu'à présent offre une solide protection par brevet jusqu'en 2034 au minimum et reste disponible en cas d'extensions et de rénovations. À partir de mars 2026, KESO 8000Ω³ sera livré départ d'usine pour les nouvelles installations, afin que les utilisateurs puissent bénéficier de sa protection par brevet.

<https://www.assaabloy.com/fr>

TAGE DER OFFENEN TÜR



PORTES OUVERTES

VENDREDI 27.03.2026 15:00 - 20:00 FREITAG

SAMEDI 28.03.2026 10:00 - 17:00 SAMSTAG

CORDIALES INVITATIONS - HERZLICHE EINLADUNG

-20%

OFFRES SPECIALES SUR
TOUS ARTICLES EN STOCK*

-20%

POÊLES - CHEMINÉES - CUISINIÈRES - TUBAGES - BOIS - PELLET - GAZ - ÉLECTRIQUE



MOSONI-VUISSOZ
Magie du feu

027 459 22 44

www.magiedufeu.ch

GRANGES - VISP



Since 1926

ÖFEN - CHEMINÉES - HERDE - KAMINSANIERUNG - HOLZ - PELLET - GAS - STROM

*Sauf sur les articles à prix net ou déjà en action/ Non cumulable / paiement cash

BON SAUCISSE

BON CREPE

BON MINERALE/BIÈRE/VIN

KÄRCHER

*Es gelten die Garantiebedingungen



GEBAUT FÜRS LEBEN.

Erlebe leistungsstarke Performance und kompromisslose Ausdauer mit unseren innovativsten Hochdruckreinigern – der neuen Comfort Range. Entscheide dich für Kärcher-Qualität. Jetzt ins Sortiment aufnehmen.
[kaercher.ch](https://www.kaercher.ch)



NEU

5
JAHRE
GARANTIE*

60
JAHRE
KÄRCHER
SCHWEIZ 