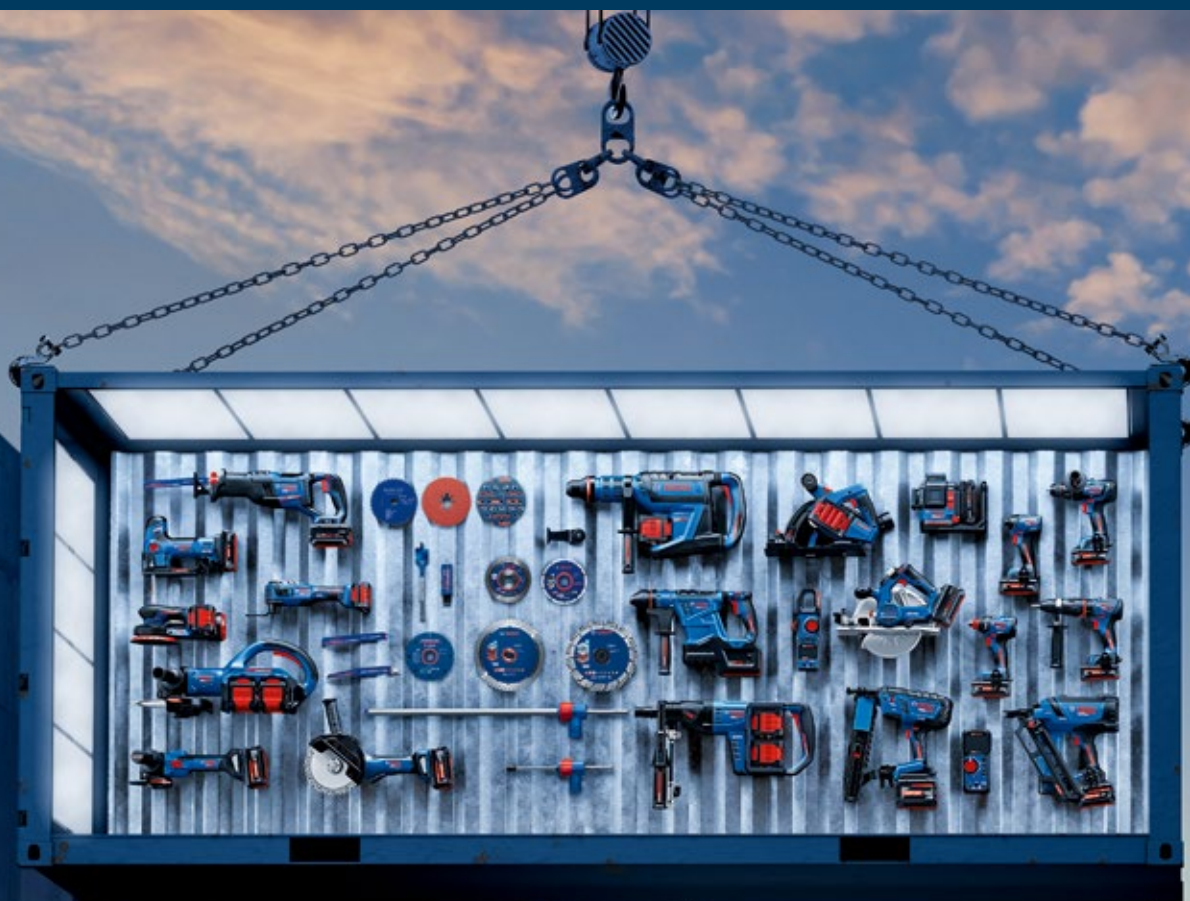




BOSCH

Invented for life

Bosch Professional



EXPERT

Die neue Top-Leistungsklasse

DAS BESTE FÜR DEN JOB.

MEHR INFORMATIONEN





Einladung zur Einreichung von Traktandierungsbegehren

anlässlich der 116. Generalversammlung 2026 von Swissavant

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

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

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

Namens und im Auftrag des Vorstandes
Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant

Demandes d'inscription à l'ordre du jour

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

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

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

Au nom du comité et par mandat de celui-ci
Christoph Rotermund, Directeur de Swissavant

Invito alla presentazione di richieste da iscrivere

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

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

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

In nome e su incarico del comitato direttivo
Christoph Rotermund, Amministratore Swissavant

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



18 hardware+



29



4 Stimme aus der Branche – **CEO Markus Scherer!**

Voix de la branche – **Markus Scherer, PDG!**

8 Einführung der neuen Berufslehre «E-Commerce» verschoben

Report de l'apprentissage «Commerce électronique»

14 AK Forte verzichtet auf Personalunion mit AKEW

CC Forte renonce à l'union personnelle avec AKEW

20 Einführung der 13. AHV-Altersrente

Introduction de la 13^e rente vieillesse AVS

22 «Les taux de conversion bas favorisent les retraits en capital»

25 AI Slop – wenn künstliche Intelligenz das Internet vermüllt

AI Slop – quand l'intelligence artificielle pollue Internet

27 Produkte

Produits

Seite 33

BUCHTIPP
der perspective



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:

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

Jahresabonnement:

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

Erscheinungsweise:

12 Ausgaben pro Jahr gemäss Redaktions- und Themenplan

printed in
switzerland



«Menschen, Daten und Verantwortung entscheiden im Fachhandel»

120 Jahre Steinemann AG aus Flawil (SG), ein Unternehmen der Steinemann Group aus Flawil, stehen für Kontinuität in einem Markt, der sich laufend neu erfinden muss. Geschäftsführer Markus Scherer spricht im Interview mit Swissavant offen darüber, was ihn heute stärker fordert als früher: nicht primär der Markt, sondern das Finden, Führen und Entwickeln von Menschen.

«L'essentiel: personnes, données, responsabilité»

Les 120 ans de Steinemann AG de Flawil (SG), une entreprise du Steinemann Group de Flawil, sont gages de continuité dans un marché qui doit sans cesse se réinventer. Dans une interview accordée à Swissavant, le directeur Markus Scherer parle avec franchise de ce qui lui pose davantage de difficultés aujourd'hui qu'auparavant: ce n'est pas tant le marché que la recherche, la gestion et le développement du personnel.

Menschen machen den Unterschied

Auf die Frage, was ihn aktuell stärker fordert – Markt oder Mitarbeitende – antwortet Scherer eindeutig: Motivierte, gut ausgebildete Teams sind der zentrale Erfolgsfaktor, gerade im B2B-Fachhandel. Sie stellen sicher, dass Sortimente stimmen, Produktdaten korrekt gepflegt werden und Lieferprozesse zuverlässig funktionieren. Nur mit den richtigen Mitarbeitenden lässt sich die wachsende Komplexität des Marktes bewältigen: weniger Fehler im Tagesgeschäft, höhere Beratungssicherheit und mehr Verlässlichkeit entlang der gesamten Lieferkette.

Scherer betont, dass Fachwissen vermittelbar ist – die persönliche Einstellung hingegen nicht. Rekrutierung wird aufwendiger, erfordert Geduld und die Bereitschaft, Vakanzen im Zweifel länger offen zu lassen, um Fehlbesetzungen zu vermeiden. Menschen zu führen, zu entwickeln und langfristig zu binden, ist heute anspruchsvoller als noch vor wenigen Jahren.

«Der Fachhandel braucht verlässliche, planbare Partner. Genau dort sehen wir unsere Rolle.»

Les personnes font la différence

Lorsqu'on lui demande ce qui lui pose le plus de difficultés actuellement (le marché ou la gestion du personnel), M. Scherer répond ouvertement: des équipes motivées et bien formées constituent le principal facteur de réussite, en particulier dans le commerce spécialisé B2B. Elles s'assurent que les assortiments sont corrects, que les données des produits sont bien mises à jour et que les processus de livraison fonctionnent de manière efficace. Ce n'est qu'avec les bonnes collaboratrices et les bons collaborateurs que l'on peut faire face à la complexité croissante du marché: moins d'erreurs dans les affaires courantes, plus de sécurité en matière de conseil et plus de fiabilité tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

M. Scherer souligne que les connaissances techniques peuvent se transmettre, mais pas l'attitude personnelle. Le recrutement devient plus complexe, exige de la patience et la capacité de laisser les postes vacants plus longtemps en cas de doute afin d'éviter les erreurs de recrutement. Diriger, faire évoluer et fidéliser les personnes sur le long terme est aujourd'hui plus difficile qu'il y a quelques années.

«Le commerce spécialisé a besoin de partenaires fiables et prévisibles. C'est précisément là que nous pensons avoir un rôle à jouer.»





Sortiment und Spezialisierung

Die Steinemann AG, ein Grosshändler mit eigener Produktion, bietet ein breites Sortiment für vielfältige Anwendungsbereiche – von Hoch- und Tiefbau über Industrie und Gewerbe bis hin zu Garten- und Landschaftsbau. Das Angebot richtet sich konsequent an professionelle Anwender und den Fachhandel. Jedes Produkt bringt eigene Besonderheiten mit sich, etwa unterschiedliche Stielformen, Werkzeuge für Linkshänder oder spezielle Ausführungen für Dachdecker. Da dieses Wissen nicht von einzelnen Personen vollständig abgedeckt werden kann, setzt Steinemann bewusst auf Spezialisierung und fachliche Tiefe.

«Wir investieren deshalb in Expertinnen und Experten, die ihr Wissen gezielt weitergeben und den Fachhandel bei anspruchsvollen Fragen unterstützen.»

Um diese Fachkompetenz gezielt einzusetzen, beliefert Steinemann bewusst den Fachhandel. Der Fachhandel steht als zentraler Absatz- und Beratungspartner im Fokus, dessen Bedürfnisse konsequent berücksichtigt werden. So schafft das Unternehmen klare Strukturen und stellt sicher, dass der Fachhändler verlässliche, planbare Partner an ihrer Seite haben – mit hoher Qualität und guter Verfügbarkeit.

«Wer auf Qualität, Verfügbarkeit und fundierte Unterstützung setzt, bleibt auch im digitalen Zeitalter relevant», so Scherer. «Premium-Produkte rechtfertigen einen moderaten Aufschlag. Sie ermöglichen stabile Kalkulationen, geringere Reklamationsquoten und langfristige Kundenbindung – entscheidende Faktoren im Alltag.»

Beratung als echte Wertschöpfung

Trotz aller Digitalisierung bleibt für Scherer ein zentraler Punkt: die persönliche Fachkompetenz. Sie ist ein Kernbestandteil des Fachvertriebes, wird jedoch häufig als selbstverständlich wahrgenommen. Qualitativ hochwertige Kundenbegleitung basiert auf Erfahrung, fundiertem Know-how und kontinuierlicher Weiterbildung – genau hier setzt Steinemann an.

Assortiment et spécialisation

Steinemann AG, un grossiste avec sa propre production, propose un large assortiment pour des domaines d'application variés allant du bâtiment et du génie civil à l'aménagement paysager en passant par l'industrie et le commerce. L'offre s'adresse exclusivement aux utilisateurs professionnels et aux revendeurs spécialisés. Chaque produit a ses particularités, par exemple différentes formes de manche, des outils pour gauchers ou des modèles spéciaux pour les couvreurs. Comme ces connaissances ne peuvent pas être entièrement couvertes par une seule personne, Steinemann mise délibérément sur la spécialisation et l'expertise.

«C'est la raison pour laquelle nous investissons dans des spécialistes qui transmettent leurs connaissances de manière ciblée et accompagnent le commerce spécialisé sur des questions complexes.»

Afin d'exploiter ces compétences professionnelles de manière ciblée, Steinemann fournit les revendeurs spécialisés. En tant que partenaire central pour la vente et le conseil, le commerce spécialisé est au cœur de la stratégie et ses besoins sont systématiquement pris en compte. Ainsi, l'entreprise crée des structures claires et s'assure que le revendeur spécialisé puisse compter à ses côtés des partenaires fiables et prévisibles, offrant une grande qualité et une bonne disponibilité.

«Les entreprises qui misent sur la qualité, la disponibilité et un accompagnement fiable restent compétitives même à l'ère du numérique», explique M. Scherer. «Les produits haut de gamme justifient une légère majoration. Ils permettent des calculs stables, des taux de réclamation plus faibles et une fidélisation à long terme de la clientèle: des facteurs décisifs au quotidien.»

Le conseil, une véritable création de valeur

Malgré le développement de la numérisation, l'expertise professionnelle personnalisée reste centrale pour M. Scherer. C'est un pilier de la vente spécialisée, mais elle est souvent considérée comme allant de soi. Un bon accompagnement de la clientèle repose sur l'expérience, un savoir-faire approfondi et une formation continue – c'est précisément là qu'intervient Steinemann.

Zur Person Markus Scherer

Chief Executive Officer der Steinemann AG, einem traditionsreichen Schweizer Grosshandelsunternehmen in Familienbesitz.

Er ist lic. oec. HSG und hat Betriebswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen studiert. Seine berufliche Laufbahn begann in einem internationalen Umfeld: Er war rund zehn Jahre bei Holcim, einem global tätigen Konzern der Baubranche, tätig und sammelte dort umfassende Erfahrung in Controlling, Finanzführung und internationaler Zusammenarbeit.

Seit 2017 ist Markus Scherer bei der Steinemann AG tätig. In verschiedenen Führungs- und Verwaltungsfunktionen prägte er zunächst die finanzielle und organisatorische Weiterentwicklung des Unternehmens. Seit 2022 ist er Geschäftsführer (CEO).

À propos de Markus Scherer

Directeur général de Steinemann AG, une entreprise familiale historique de commerce de gros en Suisse.

Il est titulaire d'une licence en économie de l'Université de Saint-Gall (HSG) et a étudié la gestion d'entreprise à l'Université de Saint-Gall. Sa carrière professionnelle a débuté dans un environnement international: il a travaillé pendant une dizaine d'années chez Holcim, un groupe international du secteur de la construction, où il a acquis une vaste expérience en controlling, gestion financière et collaboration internationale.

Markus Scherer travaille chez Steinemann AG depuis 2017. Il a d'abord occupé divers postes de direction et d'administration, où il a marqué de son empreinte le développement financier et organisationnel de l'entreprise. Il est directeur (CEO) depuis 2022.



Durch den Einsatz eigener Produktexperten, die als Referenten in den überbetrieblichen Kursen (üK) von Swissavant tätig sind, leistet die Steinemann AG einen aktiven Beitrag zur Stärkung des Fachhandels. Das Wissen langjähriger Mitarbeitender wird gezielt weitergegeben und praxisnah vermittelt.

Gleichzeitig sorgt die Nachwuchsförderung dafür, dass aktuelles Fachwissen, neue Methoden und engagierte Fachkräfte ins Unternehmen kommen. So wächst die Kompetenz nachhaltig – und Leistungen mit messbarem Nutzen werden von Fachhandel und Endkunden als echte Wertschöpfung anerkannt.



Steinemann AG partecipe activement au renforcement du commerce spécialisé grâce à l'intervention de ses propres équipes expertes de produits dans les cours interentreprises (CIE) de Swissavant. Des collaboratrices et collaborateurs chevronnés transmettent leurs connaissances de manière ciblée et pratique.

Dans le même temps, le développement des jeunes talents permet à l'entreprise d'acquérir des connaissances spécialisées modernes, de nouvelles méthodes et du personnel engagé. Ainsi, les compétences se développent durablement et les prestations présentant

des avantages mesurables sont reconnues par les revendeurs spécialisés et les clients finaux comme une véritable création de valeur.

Effizienz, Technik und Logistik als Basis

Scherer sieht keinen Widerspruch zwischen persönlicher Beziehung und digitalen Prozessen. Technik, konsistente Daten und klare Strukturen gelten heute als Voraussetzung für eine funktionierende Zusammenarbeit. Fachhändler erwarten Verbindlichkeit, planbare Abläufe und zuverlässige Partner. Der Fachhandel ist auf stabile und berechenbare Strukturen angewiesen. Die eigene Rolle wird dabei im Aufbau von Fachkompetenz sowie in der gezielten Unterstützung durch Schulungen gesehen.

Konkreter Fachhändler-Nutzen

Weniger administrativer Aufwand, geringere Fehlerquoten bei Bestellungen und mehr Zeit für Verkauf und Kundenbetreuung.

Steinemann investiert konsequent in Systeme, effiziente Produktionsmittel, Datenqualität und digitale Lösungen. Strukturierte Produktdaten, etwa über BMEcat, sowie ein kontinuierlich ausgebauter E-Shop schaffen Transparenz und Effizienz.

Das Unternehmen führt über 40 000 Artikel, darunter klassische Handwerkzeuge wie Hämmer, Äxte und Schaufeln, sowie ein breites Sortiment an Bauwerkzeugen und Arbeitsmitteln für verschiedenste Anwendungsbereiche.

Für die schnelle operative Abwicklung hält Steinemann ein grosses umfangreiches Lager mit fast 8 000 Artikeln bereit. Dabei legt das Unternehmen grossen Wert auf Qualität und Nachhaltigkeit: Viele Werkzeuge werden in der eigenen Produktionseinheit hergestellt und sind aus Schweizer Holz gefertigt, das FSC-zertifiziert ist. So kann der Fachhandel auf hohe physische Verfügbarkeit und gleichzeitig auf verantwortungsvoll produzierte Produkte zurückgreifen: Heute bestellt, morgen geliefert. Operativ entlastet Steinemann den Verkaufspartner und gibt ihm Stabilität in einem anspruchsvollen Marktumfeld.

L'efficacité, la technologie et la logistique comme base

M. Scherer ne voit aucune contradiction entre la relation personnelle et les processus numériques. La technologie, des données cohérentes et des structures claires sont aujourd'hui des conditions indispensables à une collaboration efficace. Les revendeurs spécialisés attendent de l'engagement, des processus prévisibles et des partenaires fiables. Le commerce spécialisé a besoin de structures stables et prévisibles. Le rôle de l'entreprise consiste à développer des compétences spécialisées et à apporter un soutien ciblé via des formations.

Des avantages concrets pour le revendeur spécialisé

Moins de charges administratives, des taux d'erreurs réduits lors des commandes et plus de temps pour la vente et le suivi de la clientèle.

Steinemann investit massivement dans des systèmes, des moyens de production efficaces, la qualité des données et des solutions numériques. Des données structurées sur les produits, par exemple via BMEcat, ainsi qu'une boutique en ligne développée en permanence créent transparence et efficacité.

L'entreprise propose plus de 40 000 articles, dont des outils à main classiques tels que des marteaux, des haches et des pelles, ainsi qu'une large gamme d'outils de construction et d'équipements de travail pour les domaines d'application les plus variés.

Pour un traitement opérationnel rapide, Steinemann dispose d'un vaste entrepôt de près de 8 000 articles. L'entreprise accorde une grande importance à la qualité et à la durabilité: de nombreux outils sont produits dans sa propre unité de production et fabriqués à partir de bois suisse certifié FSC. Les revendeurs spécialisés peuvent ainsi compter sur une grande disponibilité physique et, dans le même temps, sur des produits fabriqués de manière responsable: commandé aujourd'hui, livré demain. Sur le plan opérationnel, Steinemann facilite le travail de son partenaire de vente et lui apporte de la stabilité dans un environnement de marché exigeant.



Stationärer Fachhandel unter Druck

Scherer verschliesst nicht die Augen vor strukturellen Herausforderungen: Hohe Fixkosten, grosse Sortimente und permanenter Preisvergleich über digitale Kanäle setzen den stationären Handel unter Druck. Eine Prämie für Beratung wird akzeptiert – jedoch nur in begrenztem Umfang. Der Fachhandel muss seine Stärken klar ausspielen und wirtschaftlich realistisch bleiben.

Qualität, Preis und Wahlfreiheit

Besonders kritisch sieht Scherer die starke Preisfixierung im professionellen Umfeld. Trotz hoher Lohnkosten wird bei Werkzeugen oft bis zum letzten Rappen verhandelt. Steinemann reagiert darauf bewusst ohne Moralpredigt: Das Unternehmen bietet Optionen – vom preisgünstigen Produkt bis zur hochwertigen, nachhaltig zertifizierten Lösung reicht das Sortiment. Die Kunden entscheiden selbst! Diese Freiheit versteht Scherer als Teil verantwortungsvollen KMU-Unternehmertums.

120 Jahre

Verantwortung und Zukunft

Die Steinemann AG ist seit 120 Jahren im Familienbesitz und steht für Anpassungsfähigkeit, Weiterentwicklung und sorgfältige Führung. Mit einem breiten Sortiment für die Baubranche richtet sich das Unternehmen gezielt an den Schweizer Fachhandel. Ein eigener Produktionsbetrieb in Serbien ermöglicht dabei schnelle Reaktionen auf Marktbedürfnisse, während kontinuierliche Investitionen in Logistik, Systeme, Daten und die 150 Gruppenmitarbeitenden die Rolle als verlässlicher Partner des Fachhandels – heute und in Zukunft – sichern.



Le commerce spécialisé physique sous pression

M. Scherer ne se voile pas la face quant aux défis structurels: les coûts fixes élevés, les vastes gammes de produits et la comparaison constante des prix via les canaux numériques mettent sous pression les commerces physiques. Un supplément pour le conseil est acceptable, mais seulement dans une mesure limitée. Le commerce spécialisé doit montrer clairement ses atouts et rester réaliste sur le plan économique.

Qualité, prix et liberté de choix

M. Scherer juge particulièrement critique la fixation des prix dans l'environnement professionnel. Malgré des coûts salariaux élevés, les outils sont souvent négociés jusqu'au dernier centime. Steinemann réagit à cela sans discours moralisateur: l'entreprise propose différentes options; sa gamme s'étend du produit bon marché à la solution haut de gamme certifiée durable. Le choix revient à la clientèle! M. Scherer considère cette liberté comme faisant partie d'un entrepreneuriat responsable pour les PME.

120 ans de responsabilité et d'avenir

Entreprise familiale depuis 120 ans, Steinemann AG est synonyme de capacité d'adaptation, de développement et de gestion rigoureuse. Avec un large assortiment pour le secteur de la construction, l'entreprise s'adresse de manière ciblée au commerce spécialisé suisse. Un site de production en Serbie permet de répondre rapidement aux besoins du marché, tandis que des investissements continus dans la logistique, les systèmes, les données et les 150 personnes du groupe assurent le rôle de partenaire fiable pour le commerce spécialisé, aujourd'hui et à l'avenir.

Fazit

Steinemann investiert konsequent in digitale Prozesse und Datenqualität. Dazu zählen unter anderem:

- Strukturierte Produktdaten (u. a. BMEcat), eigenes Engineering oder Lasertechnologie
- E-Shop, der laufend ausgebaut wird
- Stabile, planbare Liefer- und Serviceprozesse

Parallel engagiert sich das Unternehmen aktiv für die Beratungsqualität im Fachhandel – unter anderem durch Fachreferenten in überbetrieblichen Kursen sowie durch Beiträge zur Nachwuchs- und Berufsbildung.

Steinemann steht für einen pragmatischen, verantwortungsbewussten Blick auf die Branche. Menschen, Datenqualität, effiziente Prozesse und partnerschaftliche Verlässlichkeit bilden die Grundlage, um den Fachhandel durch den Wandel zu begleiten – ohne Illusionen mit klarer Haltung.

Conclusion

Steinemann investit massivement dans les processus numériques et la qualité des données. Cela comprend notamment:

- des données produits structurées (par ex. BMEcat), ingénierie propre ou technologie laser
- une boutique en ligne développée en permanence
- des processus de livraison et de service stables

Parallèlement, l'entreprise s'engage activement en faveur de la qualité du conseil dans le commerce spécialisé, notamment grâce à des intervenants spécialisés dans les cours interentreprises et via une participation à la formation des jeunes talents et à la formation professionnelle.

Steinemann incarne une vision pragmatique et responsable du secteur. Les personnes, la qualité des données, l'efficacité des processus et la fiabilité des partenariats constituent la base pour accompagner le commerce spécialisé dans le changement, sans se faire d'illusions et avec une approche claire.

Einführung der neuen Berufslehre «E-Commerce» verschoben

Das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) hat den offiziellen Antrag von Seiten Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt für das Vorticket einer neuen Berufslehre «Fachperson E-Commerce EFZ» vorderhand nicht erteilt.

Report de l'apprentissage «Commerce électronique»

Pour le moment, le Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI) n'a pas donné suite à la demande officielle de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage pour un ticket provisoire concernant un nouvel apprentissage de «Spécialiste en commerce électronique CFC».

Hintergrund

Dieser SBFI-Entscheid basiert vor allem auf einer negativen Stellungnahme von Seiten einer Organisation der Arbeitswelt (OdA), die im Abgleich mit den von ihr angebotenen Berufslehren angeblich eine zu hohe Überschneidung betreffend Bildungsinhalten bei der neuen Berufslehre «Fachperson E-Commerce EFZ» festgestellt hat. Diese Feststellung der angeblich zu hohen Überschneidungen bei den Berufsinhalten nahm dann die Kommission Berufsentwicklung (KBE) der Schweizerischen Berufsbildungsämterkonferenz (SBBK) ebenfalls zum Anlass, ihren zuvor im Spätsommer 2025 positiv gefällten Entscheid zugunsten der neuen Berufslehre «Fachperson E-Commerce EFZ» zu revidieren.

Rolle der Kommission Berufsentwicklung

Die KBE ist das nationale Gremium, in welchem alle Schweizer Kantone Einsitz haben, und sich mit der aktuellen wie zukünftigen Berufsbildung beschäftigen. Damit ist dieses Gremium auch umsetzungsbeauftragt für das Schweizer Berufsbildungssystem und erteilt noch im Sommer 2025 dem Projektvorhaben zuvor grünes Licht, sofern die Abgrenzung zu diesen anverwandten Berufen gelingt und eine positive Stellungnahme der betroffenen Bildungsinstitution vorliegt. Die durch das SBFI gleichzeitig aufgegriffene Möglichkeit einer Integration der Inhalte der neuen Berufslehre «Fachperson E-Commerce

Contexte

Cette décision du SEFRI se base principalement sur une prise de position négative d'une organisation du monde du travail (OrTra) qui aurait constaté un chevauchement trop important des contenus pédagogiques du nouvel apprentissage «Spécialiste en commerce électronique CFC» avec les apprentissages qu'elle propose. La Commission Développement des professions (CDP) de la Conférence suisse des offices de la formation professionnelle (CSFP) a profité de cette allégation pour réviser sa décision précédemment prise à la fin de l'été 2025 en faveur du nouvel apprentissage professionnel «Spécialiste en commerce électronique CFC».

Rôle de la Commission Développement des professions

La CDP est l'organe national où siègent tous les cantons suisses et qui s'occupe de la formation professionnelle actuelle et future. Cette commission est donc également chargée de la mise en œuvre du système suisse de formation professionnelle et a donné son feu vert au projet dès l'été 2025, pour autant que la délimitation par rapport aux professions voisines soit claire et que l'institution de formation concernée formule un avis positif. La possibilité, saisie en même temps par le SEFRI, d'intégrer les contenus du nouvel apprentissage «Spécialiste en commerce électronique CFC» en tant que branche de formation et d'examen (F+E) sous l'égide des «Employés de commerce CFC» ou des «Gestionnaires du commerce de détail CFC» a été rejetée par les cantons, c'est-à-dire par la CDP.

Prise de position

En tant qu'organisation nationale de formation établie, Swissavant ne partage pas l'évaluation négative de la comparaison des différents apprentissages concernant les chevauchements prétendument trop importants des contenus des formations.

Prochaines étapes: avis scientifique

Lors de la réunion de fin d'année 2025, le comité de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage a décidé de confier à une université ou haute école spécialisée de droit public spécialisée dans la formation professionnelle l'examen du prétendu chevauchement entre les compétences opérationnelles de la nouvelle formation initiale «Spécialiste en commerce électronique CFC» à lancer et celles des apprentissages «Employés de commerce CFC» – branche de formation et d'examen «Commerce», «Gestionnaire du commerce de détail CFC» – domaine spécifique «Gestion de magasins en ligne», «Développeur de business numérique CFC» et «Médiamaticien CFC». Cet avis scientifique vient d'être commandé et les résultats de cette comparaison transversale de la politique de formation sont attendus au premier trimestre 2026.



EFZ» als Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) unter dem Dach der «Kaufleute EFZ» oder den «Detailhandelsfachpersonen EFZ» wurde von Seiten der Kantone, also vom Gremium KBE, verworfen.

Stellungnahme

Swissavant als etablierte nationale Bildungsorganisation teilt die negative Einschätzung beim Abgleich der verschiedenen Berufslehren hinsichtlich der angeblich zu hohen Überschneidungen bei den Bildungsinhalten nicht.

«Trotz der Ablehnung des Vorticket-Antrages ist es dem SBF ein wichtiges Anliegen, dass die bildungspolitische Frage der systemischen Verortung von E-Commerce-Kompetenzen in der beruflichen Grundbildung weitergeführt wird.

Das SBF ist deshalb bereit, einen offenen, ergebnisneutralen Abklärungsprozess zu unterstützen, an dem alle relevanten Verbundpartner beteiligt sind.»



Christoph Rotermund

«Malgré le rejet de la demande de ticket provisoire, le SEFRI tient à poursuivre la réflexion sur la question de politique de formation de la localisation systémique des compétences en commerce électronique dans la formation professionnelle initiale. C'est pourquoi le SEFRI est prêt à soutenir un processus d'évaluation ouvert et neutre, dans lequel tous les partenaires concernés sont impliqués.»

Weitere Schritte: wissenschaftliches Gutachten

Der Vorstand von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt entschied anlässlich der Jahresendsitzung 2025 die angeblich zu hohen Überschneidungen der Handlungskompetenzen der neu zu lancierenden Grundbildung «Fachperson E-Commerce EFZ» mit denjenigen der anverwandten Berufslehren «Kaufleute EFZ» – Ausbildungs- und Prüfungsbranche «Handel», «Detailhandelsfachperson EFZ» – Schwerpunkt «Betreuen von Online-Shops», «Entwickler*in digitales Business EFZ» sowie «Mediamatiker*in EFZ» extern von einer öffentlich-rechtlichen Universität/Fachhochschule mit Schwerpunkt «Berufsbildung» untersuchen zu lassen. Dieses wissenschaftliche Gutachten betreffend Überschneidung bei den Bildungsinhalten bei den verschiedenen Berufslehren wurde nun in Auftrag gegeben, und die wissenschaftlichen Untersuchungsergebnisse im bildungspolitischen Querschnittsvergleich werden im ersten Quartal 2026 erwartet.

Geplanter «runder Tisch» und bildungspolitische Diskussion

Auf Basis dieser Studienergebnisse wird dann im Frühling 2026 ein «runder Tisch» mit allen Beteiligten und Vertretern der bisher eingebundenen Bildungsinstitutionen sowie OdA's, dem Schweizerischen Arbeitgeberverband (SAV) und dem SBF einberufen, um eine ergebnisoffene Bildungsdiskussion und Prüfung aller denkbaren Optionen – von der Möglichkeit einer eigenständigen beruflichen Grundbildung (EFZ mit eigener Verordnung) über eine allfällige Integration in bestehende EFZ-Berufe bis hin zu Angeboten der höheren Berufsbildung unter Einbezug der massgebenden Bildungsakteure zu diskutieren.

Standpunkt

Swissavant vertritt derzeit als nationale Bildungsinstitution nach intensiver Prüfung aller aktuellen Eingaben und Stellungnahmen zur neu angedachten Berufslehre weiterhin unverrückbar und dezidiert die bildungspolitische Auffassung, wonach es für den stetig wachsenden

«Table ronde» prévue et débat sur la politique de formation

Sur la base des résultats de l'étude, une «table ronde» sera convoquée au printemps 2026 avec toutes les parties impliquées et représentantes et représentants des institutions de formation impliquées jusqu'à présent, ainsi que des OrTra, l'Union patronale suisse (UPS) et le SEFRI, afin de discuter ouvertement de la formation et d'examiner toutes les options envisageables avec l'implication des acteurs de la formation pertinents – de la possibilité d'une formation professionnelle initiale autonome (CFC avec ordonnance propre) à une éventuelle intégration dans des professions CFC existantes, en passant par des offres de formation professionnelle supérieure.

Point de vue

Après un examen approfondi de toutes les propositions et prises de position actuelles sur le nouvel apprentissage envisagé, Swissavant, en tant qu'institution de formation nationale, continue de défendre fermement la position de politique de formation suivante: le secteur du commerce électronique en constante croissance nécessite une formation initiale autonome «Spécialiste en commerce électronique CFC» et il n'existe actuellement aucune alternative dans le paysage suisse de la formation professionnelle pour les entreprises formatrices de ce segment en forte croissance.



►► ... FORTSETZUNG / ... SUITE

«Ich habe in diesem Projekt aktiv mitgearbeitet und bin überzeugt, dass die erarbeiteten Inhalte fachlich fundiert und praxisnah sind. Im ersten Quartal 2026 steht nun die Chance im Fokus, auf Basis der wissenschaftlichen Abklärungen eine nachhaltige Lösung zu finden, damit E-Commerce Kompetenzen langfristig sinnvoll in der Schweizer Berufsbildung verankert werden.»



Heinz Bösiger

«J'ai participé activement à ce projet et je suis convaincu que les contenus obtenus sont techniquement fondés et proches de la pratique. Au premier trimestre 2026, l'accent sera mis sur l'opportunité de trouver une solution pérenne sur la base des clarifications scientifiques afin que les compétences en commerce électronique soient ancrées de manière judicieuse et à long terme dans la formation professionnelle suisse.»

E-Commerce-Bereich eine eigenständige Grundbildung «Fachperson E-Commerce EFZ» braucht, und dass es zum jetzigen Zeitpunkt für die Ausbildungsbetriebe in diesem stark wachsenden Segment keine Alternative in der Schweizer Berufsbildungslandschaft gibt.

Dank und Ausblick

Der Vorstand von Swissavant verdankt trotz des abschlägigen SBFI-Entscheidung betreffend Vor-Ticketantrag für eine neue Berufslehre «Fachperson E-Commerce EFZ» das grosse Engagement, die fachliche Expertise und die konstruktive Zusammenarbeit aller invol-

Remerciements et perspectives

Malgré la décision négative du SEFRI concernant la demande de ticket provisoire pour un nouvel apprentissage «Spécialiste en commerce électronique CFC», le comité de Swissavant remercie toutes les personnes impliquées dans ce projet stratégique de politique de formation pour l'économie suisse pour leur engagement sans faille, leur expertise technique et leur collaboration constructive. Le travail mené jusqu'à présent dans le domaine de la stratégie de formation constitue en effet la base d'une expertise scientifique et technique qui, indépendamment des intérêts particuliers des établissements de

«Interviews mit Vertretenden beider Seiten – E-Commerce-Leitenden und Berufsbildungsverantwortlichen – namhafter Schweizer und auch international tätiger Unternehmen zeigen: Diese Grundbildung wird nachgefragt und ist durch bestehende Berufslehren nicht vollständig zu ersetzen! Als «Sprachrohr» von im Online-Handel tätigen Unternehmen mit einem Marktvolumen von über 4 Mia CHF jährlich setzen wir uns weiterhin für ein zu 100% passendes Angebot dieser Nachfrage ein.»



Fabian Wyss

«Des entretiens avec des représentantes et représentants des deux parties – responsables du commerce électronique et responsables de la formation professionnelle – et des entreprises suisses et internationales renommées le montrent: cette formation initiale est demandée et ne peut pas être entièrement remplacée par des apprentissages existants! En tant que porte-parole des entreprises actives dans le commerce en ligne avec un volume de marché de plus de 4 milliards de francs par an, nous continuons à nous engager en faveur d'une offre répondant à 100% à cette demande.»

vierten Personen in diesem bildungspolitischen Strategieprojekt für die Schweizer Wirtschaft. Die bis anhin geleistete bildungsstrategische Projektarbeit stellt nämlich die Basis für ein wissenschaftlich-bildungstechnische Gutachten dar, welches losgelöst von bildungsinstitutionellen Partikularinteressen mit einer berufsübergreifenden Analyse durch die öffentlich-rechtliche Universität/Fachhochschule mit Schwerpunkt «Berufsbildung» objektive und wissenschaftlich-basierte Ergebnisse hinsichtlich möglicher Überschneidungen in den einzelnen Grundbildungen liefern wird.

formation, fournira des résultats objectifs et fondés sur des données scientifiques sur les éventuels chevauchements dans les différentes formations initiales, grâce à une analyse interprofessionnelle réalisée par l'université ou la haute école spécialisée de droit public spécialisée en formation professionnelle.

ASA-Branchenlösung Nr. 63: Termine 2026

2026 behandelt die Branchenlösung Nr. 63 im Rahmen der Weiterbildungskurse die Themen «Neues Handbuch» und das «Ausbildungskonzept». Basis- und Weiterbildungskurse für KOPAS jetzt zur Anmeldung aufgeschaltet.

Solution de branche MSST n° 63: Dates 2026

2026, la solution de branche n° 63 traite des thèmes «Nouveau manuel» et «Concept de formation» dans le cadre des cours de formation continue. Les cours de base et de formation continue pour PERCO sont désormais ouverts à l'inscription.

Die Basis- und Weiterbildungskurse für KOPAS (Kontaktpersonen für Arbeitssicherheit) sind ab sofort zur Anmeldung aufgeschaltet. Die Kurse werden von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt in Zusammenarbeit mit dem AEH Zentrum für Arbeitsmedizin angeboten und richten sich an Mitglieder der Branchenlösung. Sie erfüllen die Anforderungen gemäss EKAS-Richtlinie 6508 und unterstützen Betriebe bei der gesetzeskonformen Umsetzung von Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.

Der Basiskurs für KOPAS vermittelt die grundlegenden gesetzlichen Vorgaben sowie die Aufgaben, Rollen und Verantwortlichkeiten von KOPAS im Betrieb. Die Teilnehmenden erwerben praxisorientiertes Wissen, um Gefährdungen systematisch zu erkennen, geeignete Massnahmen zu definieren und deren Umsetzung nachhaltig zu begleiten.

Die Weiterbildungskurse finden alle zwei Jahre statt und dienen der Auffrischung sowie der gezielten Vertiefung des Fachwissens. Zudem bieten sie einen wertvollen Rahmen für den Erfahrungsaustausch unter Fachkolleginnen und -kollegen. Der diesjährige Weiterbildungskurs steht unter dem Schwerpunkt «Das neue Handbuch und Ausbildungskonzept». Behandelt werden die inhaltlichen Neuerungen, der Aufbau der aktualisierten Unterlagen sowie deren Anwendung in der betrieblichen Praxis. Ziel ist es, KOPAS optimal auf die aktuellen Anforderungen vorzubereiten und die Sicherheitsarbeit weiter zu professionalisieren.

Die Anmeldung erfolgt online über die Website. Aufgrund begrenzter Teilnehmerzahlen wird eine frühzeitige Anmeldung empfohlen.
www.swissavant.ch/netzwerk/ekas/ausbildungen-kopas

Les cours de base et de perfectionnement pour les PERCO (personnes de contact pour la sécurité au travail) sont désormais ouverts aux inscriptions. Ces cours, proposés par Swissavant – Association économique Artisan et Ménage en collaboration avec le Centre de médecine du travail AEH, s'adressent aux membres de la solution de branche et répondent aux exigences de la directive 6508 de CFST. Ils aident les entreprises à mettre en œuvre la sécurité au travail et la protection de la santé conformément à la loi.

Le cours de base pour les PERCO présente les exigences légales de base ainsi que les tâches, les rôles et les responsabilités des PERCO dans l'entreprise. Les participants acquièrent des connaissances pratiques pour identifier systématiquement les dangers, définir des mesures appropriées et accompagner leur mise en œuvre de manière durable.

Les cours de perfectionnement ont lieu tous les deux ans et servent à rafraîchir et approfondir les connaissances spécialisées. Ils offrent également un cadre précieux pour l'échange d'expériences entre collègues. Cette année, le cours de perfectionnement est axé sur le «nouveau manuel et concept de formation». Il aborde les nouveautés en termes de contenu, la structure des documents actualisés et leur application dans la pratique professionnelle. L'objectif est de préparer au mieux les PERCO aux exigences actuelles et de professionnaliser encore davantage le travail de sécurité.

Les inscriptions se font en ligne sur le site web. En raison du nombre limité de places, il est recommandé de s'inscrire le plus tôt possible.
<https://swissavant.ch/fr/reseau/ekas/formations-kopas/>

2026 – Termine in der Übersicht/ Tableau des dates

Kurse / Cours	Termine / Dates	Sprache / Langue	Region / Région
Basiskurse / Cours de base			
	Jeudi 7 mai	FR	Région de Lausanne
	Dienstag, 14. April	DE	Wallisellen ZH

Weiterbildungskurse / Formation continue			
	Mercredi 20 mai	FR	Région de Lausanne
	Donnerstag, 23. April	DE	Wallisellen ZH
	Dienstag, 19. Mai	DE	Raum Luzern
	Montag, 01. Juni	DE	Raum Bern
	Dienstag, 09. Juni	DE	Raum St. Gallen
	Donnerstag, 18. Juni	DE	Raum Olten

Professionelle Produktdaten als strategische Ressource

Der Schweizer Eisenwaren- und Haushalt Sektor stellt bekanntlich besonders hohe Anforderungen an das professionelle Produktdatenmanagement. Schrauben, Verbindungselemente, (Elektro-)Werkzeuge, Befestigungstechnik oder Beschläge unterscheiden sich oft nur in wenigen, aber entscheidenden technischen Merkmalen wie Abmessungen, Gewindearten, Materialien oder Normen. Gleichzeitig umfassen diese weitgefassten Sortimente häufig zehntausende Artikelvarianten, die in Warenbewirtschaftungssystemen, Katalogen und Web-Shops konsistent gepflegt werden müssen. Die gleichen Überlegungen gelten in leicht reduzierter Masse auch für die Haushaltsartikel.



Christoph Rotermund

Kurz und bündig

KI & Produktdatenmanagement als Enabler – Der Schweizer Eisenwaren- oder Haushaltartikelhandel ist geprägt von extrem grossen und technisch komplexen Sortimenten, zahlreichen Varianten sowie einer hohen

Abhängigkeit von korrekten Produkt- und im Extremfall von Klassifikationsdaten. Künstliche Intelligenz (KI) ermöglicht

neu im professionellen Produktdatenmanagement eine weitgehende Automatisierung der Datenanreicherung und -pflege für die Warenbewirtschaftungs- oder ERP-Systeme, für die PIM-Lösungen und für die wichtigen Web-Shops im B2B- wie im B2C-Handelsumfeld. Handelsunternehmen im Schweizer Eisenwaren- und Haushaltssektor können bereits heute von deutlich höherer Datenqualität, reduzierten Pflegekosten, schnellerer Sortimentspflege und einer verbesserten Auffindbarkeit ihrer Produkte in digitalen Verkaufskanälen profitieren, wenn KI-Tools im Einsatz sind.

Bekanntlich führen vielfach fehlerhafte oder unvollständige Produktdaten in diesem professionellen Umfeld schnell zu Fehlbestellungen, erhöhtem Beratungsaufwand, gegebenenfalls Retouren oder dann am Ende zu einer nicht mehr zu reparierenden Kundenunzufriedenheit. Die langfristige Sicherstellung einer hohen, konsistenten Datenqualität ist daher auf lange Sicht ein zentraler Erfolgsfaktor.

Automatisierte Klassifizierung ante portas

Ein zentraler Mehrwert von KI im Eisenwarenssektor liegt in der automatisierten Klassifizierung von Produkten nach relevanten Normen oder gesetzten Standards. Dazu zählen beispielsweise eine Etim-Klassifizierung oder eine branchenspezifische Klassifikation sowie im strategischen Bereich kundenspezifische Warengruppenstrukturen.

«Bessere Daten verkaufen besser.»

Hohe Datenqualität sorgt für reibungslose Abläufe und stärkt die Leistungsfähigkeit von Einkauf und Vertrieb.

KI-gestützte Harmonisierung

Technologien basierend auf KI ermöglichen es heute, komplexe und differenzierte Produktdaten aus unterschiedlichen (Daten-)Quellen automatisiert zusammenzuführen. Tausende von Lieferantendaten, technische Datenblätter, bestehende Artikelstammdaten und unstrukturierte Produkttexte werden dank KI schnell und effizient analysiert, harmonisiert und in ein einheitliches Datenmodell überführt.

Gerade im Schweizer Eisenwarenhandel, in dem zahlreiche Lieferanten oder auch viele Fachhändler täglich unterschiedliche Bezeichnungen, Masseinheiten oder Normen verwenden, trägt KI entscheidend zu einer Harmonisierung (bestenfalls Klassifizierung) und damit zu einer Vergleichbarkeit der Produktdaten bei. Dies verbessert entscheidend sowohl auf der Händler- wie auch auf der Lieferantenseite die Produktdatenbasis in Warenbewirtschaftungssystemen und schafft so für den Unternehmer Konsistenz, Transparenz und Vergleichbarkeit über das gesamte Handelsortiment hinweg.

KI erkennt für ein Produkt schnell relevante technische Merkmale in Texten oder anderen Dokumenten und ordnet die (Produkt-)Artikel heute mit einer Treffsicherheit von rund 60–70 % automatisch korrekt ein. Dies reduziert den manuellen Aufwand erheblich und stellt sicher, dass Produkte im B2B- oder im B2C-Web-Shop, im E-Katalog und in internen Warenwirtschafts-(ERP-)Systemen konsistent strukturiert und vor allen Dingen auch mit den notwendigen Attributen ausgestattet sind. KI kann also heute schon aus Produktbeschreibungen und Datenblättern relevante Attribute wie Durchmesser, Länge, Gewindeart, Material, Oberflächenbehandlung oder Verpackungseinheiten identifizieren. Gleichzeitig verbessert sich dadurch die Such- und Filterfunktion für die Kunden, die beispielsweise bei technisch anspruchsvollen Herausforderungen gezielt nach technischen Spezifikationen suchen (müssen).

Hochwertige Produktdarstellung in Web-Shops

Im digitalen Vertrieb via B2B- oder B2C-Webshops ist eine präzise und vollständige Produktdarstellung von Eisenwaren- oder

«Gefunden werden – mehr verkaufen.»

Optimierte Produktdaten erhöhen die Sichtbarkeit im Web-Shop und steigern die Conversion Rate und den Umsatz.



Haushaltsartikel heute matchentscheidend, weil umsatzrelevant. Dieser unternehmerische Gedanke zum professionellen Produktdatenmanagement ist heute eigentlich in unserer Branche Allgemeinut. KI-gestützte Software-Tools generieren hocheffizient auf der Basis von einer Unmenge an Produktdaten verständliche, technisch korrekte und konsistente Produkttexte für Web-Shops und Online-Kataloge – auf Wunsch selbstverständlich im Kurz- und Langformat. Der technische Erfüllungsgrad, den die KI heute liefern kann, beträgt für unsere Branchen und Sektoren aktuell rund 60–70 % und dieser steigt täglich an!

Ergänzend ermöglichen KI-basierte Übersetzungen für ein breites oder tiefes Produktsortiment eine präzise Mehrsprachigkeit, was insbesondere für schweizweit oder international tätige Unternehmer mit B2B-(B2C-)Web-Shops von hoher Relevanz ist.

«Weniger Aufwand – mehr Wirkung.»

KI automatisiert die Produktdatenpflege und schafft Freiraum für wertschöpfende Aufgaben.

«Künstliche Intelligenz wird für unsere Unternehmungen im Eisenwaren- und Haushaltssektor über kurz oder lang zu einem strategischen Erfolgsfaktor für (Kosten-)Effizienz, Skalierbarkeit und unternehmerische Wettbewerbsfähigkeit im physischen wie digitalen Handel.», meint Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt.

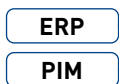
* intuitives Webinterface der Data Engine mit KI-gestützter Datenanalyse

Fazit

Künstliche Intelligenz ist ein entscheidender Enabler für modernes Produktdatenmanagement im Schweizer Eisenwaren- und Haushaltsartikelhandel. Dank automatisierter Klassifizierungen, intelligenter Extraktion technischer Kennzahlen sowie die Generierung hochwertiger Produktinhalte entsteht eine konsistente, belastbare Produktdatenbasis für leistungsfähige Warenbewirtschaftungs- oder ERP-Systeme und damit für erfolgreiche digitale Vertriebskanäle. Unternehmen, die KI gezielt einsetzen, sichern sich heute nachhaltige Wettbewerbsvorteile in einem zunehmend datengetriebenen B2B-Eisenwaren- oder B2C-Haushaltsartikel-Markt.



Lassen Sie sich als aktiver Unternehmer der Schweizer Eisenwaren- oder Haushaltsbranche hier medial inspirieren!



«Schneller im Markt als der Wettbewerb.»

Neue Artikel sind in kürzester Zeit verkaufsbereit – online wie offline.



AK Forte verzichtet auf Personalunion mit AKEW

Der Ausschuss der AK Forte hat an einer Sondersitzung nach Vorliegen des Zusammenarbeitsvertrages einstimmig entschieden, das Projekt einer Personalunion mit der AKEW nicht mehr weiterzuverfolgen. Der Entscheid ist das Resultat einer grundsätzlichen institutionellen und strategischen Standortbestimmung.

Der Ausschuss hat sich intensiv mit dem Modell einer Personalunion auseinandergesetzt, bei dem die zwei Ausgleichskassen AK Forte und AKEW am gleichen Standort durch einen gemeinsamen Kasenseiter geführt worden wären. Dabei wurden sowohl die potenziellen Chancen als auch die (finanziellen) Risiken sorgfältig abgewogen.



Christoph Rotermund

«Wir haben die Chancen und Risiken einer Personalunion erneut sorgfältig abgewogen. Kooperation ist sinnvoll, wo sie echten Mehrwert schafft – eine Personalunion hätte im aktuellen Kontext mehr Risiken – insbesondere finanzielle – als Nutzen gebracht und deshalb hat sich der Ausschuss bewusst gegen eine Personalunion entschieden.»

Der Ausschuss würdigte dabei ausdrücklich die potenziellen Vorteile einer Personalunion. Dazu zählen unter anderem die Stärkung und Optimierung der Institutionsgrösse, effizientere Strukturen, Prozesse und Infrastrukturen, eine verbesserte Wissenssicherung und Nachfolgeregelung sowie die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit. Auch mögliche Skaleneffekte, ein breiteres Kundenspektrum sowie eine stärkere Einflussnahme innerhalb der Branche (unter anderem in Gremien wie dem VVAK, dem Softwarepool IGAKIS oder gegenüber dem BSV) wurden als positive Aspekte einer Personalunion mit der AKEW erkannt.



Heinrich Hochuli

«Die Übergangsphase mit IT-Anpassungen und Prozessharmonisierung birgt erhebliche operative Hürden; diese Kosten- und Umsetzungsrisiken sind nicht zu unterschätzen.»

Gleichzeitig gelangte der Ausschuss jedoch im Rahmen seiner vertieften Analyse zum Schluss, dass die identifizierten Nachteile und finanziellen, organisatorischen und personellen Risiken im konkreten Fall überwiegen. Insbesondere die zu erwartenden Herausforderungen in der Übergangsphase – etwa bei IT-Anpassungen, der Harmonisierung von Prozessabläufen und der Kundenbetreuung – wurden als erheblich eingestuft. Zudem besteht die Gefahr, dass die gewachsene Identität der AK Forte während eines längeren Transformationsprozesses

CC Forte renonce à l'union personnelle avec AKEW

Lors d'une réunion extraordinaire tenue après la présentation du contrat de collaboration, le comité de la caisse de compensation Forte a décidé à l'unanimité de ne plus poursuivre le projet d'union personnelle avec AKEW. Cette décision est le résultat d'une réflexion approfondie sur la situation institutionnelle et stratégique.

Le comité a examiné minutieusement le modèle d'une union personnelle, dans le cadre de laquelle les deux caisses de compensation Forte et AKEW auraient été gérées sur le même site par un même gestionnaire de caisse. Les opportunités potentielles et les risques (financiers) ont été soigneusement évalués.

«Nous avons à nouveau soigneusement mis dans la balance les opportunités et les risques d'une union personnelle. La coopération est judicieuse lorsqu'elle crée une réelle valeur ajoutée. Dans le contexte actuel, une union personnelle aurait entraîné plus de risques, notamment financiers, que de bénéfices. C'est pourquoi le comité a délibérément décidé de ne pas poursuivre ce projet.»

Le Comité a pourtant expressément reconnu les avantages potentiels d'une union personnelle. Il s'agit notamment du renforcement et de l'optimisation de la taille de l'institution, de l'amélioration de l'efficacité des structures, des processus et des infrastructures, de l'amélioration de la préservation des connaissances et de la planification de la succession, ainsi que de la garantie de la compétitivité. Des économies d'échelle possibles, un plus large éventail de clients ainsi qu'une plus grande influence au sein de la branche (notamment au sein d'instances telles que le CCP, le pool logiciel IGAKIS ou vis-à-vis de l'OFAS) ont également été reconnus comme des aspects positifs d'une union personnelle avec AKEW.

«La phase de transition avec les adaptations IT et l'harmonisation des processus présente des obstacles opérationnels considérables; ces risques de coûts et de mise en œuvre ne doivent pas être sous-estimés.»

Toutefois, le comité a également conclu, dans le cadre de son analyse approfondie, que les inconvénients et les risques financiers, organisationnels et personnels identifiés l'emportaient dans le cas concret. Les difficultés attendues pendant la phase de transition, notamment en cas d'adaptations informatiques, d'harmonisation des processus et de service à la clientèle, ont ainsi été jugées significatives. En outre, l'identité développée au fil du temps par la caisse de compensation Forte risque d'être compromise pendant un long processus de transformation,

beeinträchtigt würde, bis eine gemeinsame Kultur sowie neue Organisations- und Prozessstrukturen nachhaltig etabliert sind. Nicht zuletzt wurde auch die mögliche Belastung für die Mitarbeitenden und deren Auswirkungen auf das Betriebsklima eher kritisch beurteilt.

Vor diesem Hintergrund kam der Ausschuss der AK Forte einstimmig zum Schluss, dass die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Personalunion mit der AKEW nicht mehr gegeben sind. Der Entscheid wurde nach sorgfältiger

jusqu'à ce qu'une culture commune et de nouvelles structures organisationnelles et de processus soient durablement établies. Enfin, la charge potentielle pour le personnel et son impact sur l'ambiance de travail ont également fait l'objet d'une évaluation plutôt critique.

Dans ce contexte, le comité de la caisse de compensation Forte a conclu à l'unanimité que les conditions d'une union personnelle réussie avec AKEW n'étaient plus réunies. La décision a été prise après mûre ré-



Ruedi Kündig

«Die potenziellen Skaleneffekte und eine stärkere Einflussnahme in Branchengremien bleiben zwar attraktiv, dürfen aber nicht zu Lasten der operativen Handlungsfähigkeit gehen»

«Les économies d'échelle potentielles et une influence accrue dans les instances sectorielles restent certes intéressantes, mais elles ne doivent pas se faire au détriment de la capacité d'action opérationnelle.»

Abwägung und intensiven Diskussionen getroffen. Die AK Forte soll damit auch inskünftig eigenständig, klar positioniert und institutionell für die angeschlossenen Unternehmungen handlungsfähig bleiben.

Die AK Forte steht allerdings einer konstruktiven Zusammenarbeit mit der AKEW in klar definierten Bereichen weiterhin offen gegenüber, lehnt jedoch eine organisatorische Verflechtung in Form einer Personalunion einem gemeinsamen Kassenleiter ab.

flexion et d'intenses discussions. La caisse de compensation Forte doit ainsi rester autonome, clairement positionnée et capable d'agir sur le plan institutionnel pour les entreprises affiliées.

La caisse de compensation Forte reste toutefois ouverte à une collaboration constructive avec AKEW dans des domaines clairement définis, mais s'oppose à une interdépendance organisationnelle sous la forme d'une union personnelle avec un gestionnaire de caisse commun.



Anita Luginbühl

«Kooperationen sind sinnvoll, wenn sie echten Mehrwert schaffen; eine Personalunion würde aktuell die Stabilität unserer Organisation gefährden.»

«Les coopérations sont judicieuses lorsqu'elles créent une réelle valeur ajoutée. Une union personnelle mettrait actuellement en danger la stabilité de notre organisation.»

Das Engagement, die fachliche Expertise und die konstruktive Zusammenarbeit aller Projektgruppenmitglieder, insbesondere vom verantwortlichen Projektleiter Marc Jenny, werden ausdrücklich gewürdigt. Trotz der aktuellen Entscheidung des Ausschusses, das Projekt «PU2027» zu beenden, bleibt die geleistete Arbeit anerkennenswert.

L'engagement, l'expertise technique et la collaboration constructive de tous les membres du groupe de projet, en particulier du chef de projet Marc Jenny, ont été expressément salués. Malgré la décision actuelle du comité de mettre fin au projet «UP2027», le travail accompli reste remarquable.



Dr. Urs Fischer

«Die Weiterentwicklung und Vereinheitlichung von Abläufen ist eine anspruchsvolle Aufgabe, die erhebliche personelle und zeitliche Ressourcen bindet. Grundsätzlich gilt: Gemeinsam kommt

«Le développement et l'harmonisation des processus sont des tâches exigeantes qui nécessitent des ressources humaines et temporelles considérables. En principe, on peut dire que l'on progresse mieux ensemble, mais à condition que le rapport entre les efforts et les résultats soit sain.»

man weiter – aber nur, wenn Aufwand und Ertrag in einem gesunden Verhältnis stehen.»

Säule 3a – gezielt vorsorgen und Steuern sparen

Die gebundene Selbstvorsorge, besser bekannt als Säule 3a, ist ein zentrales Element des Schweizer Vorsorgesystems. Sie ergänzt die staatliche Altersvorsorge (AHV) und die berufliche Vorsorge (BVG) und ermöglicht es Erwerbstätigen, individuell Kapital für Alter, Invalidität oder Hinterbliebene aufzubauen. Gleichzeitig bietet sie einen klaren finanziellen Anreiz: Einzahlungen in die Säule 3a können vollumfänglich vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden.

Pilier 3a – Prévoyance ciblée et économie d'impôts

La prévoyance individuelle liée, plus connue sous le nom de pilier 3a, est un élément central du système de prévoyance suisse. Elle complète la prévoyance étatique (AVS) et la prévoyance professionnelle (LPP) et permet aux actifs de constituer individuellement un capital pour la retraite, en cas d'invalidité ou pour leurs proches. Elle offre en même temps un incitatif financier clair: les versements au pilier 3a peuvent être déduits intégralement du revenu imposable.

Einordnung im Drei-Säulen-System

Das Schweizer Vorsorgesystem basiert auf drei Säulen. Während AHV und Pensionskasse auf Solidarität und Pflichtbeiträgen beruhen, schafft die Säule 3a einen freiwilligen, aber staatlich geförderten Handlungsspielraum. Sie richtet sich an Personen mit Erwerbseinkommen in der Schweiz und ist bewusst «gebunden»: Das angesparte Kapital steht grundsätzlich erst beim Erreichen des ordentlichen Rentenalters zur Verfügung. Dadurch soll sichergestellt werden, dass die Mittel tatsächlich der Vorsorge dienen – und nicht dem kurzfristigen Konsum.

Steuerlicher Vorteil als zentraler Hebel

Der wichtigste Vorteil der Säule 3a liegt im jährlichen Steuerabzug. Jeder einbezahlte Franken reduziert das steuerbare Einkommen im entsprechenden Jahr. Je nach Wohnkanton und Einkommenshöhe kann dies zu einer spürbaren Entlastung führen. Besonders effektiv ist die Säule 3a für Personen mit mittleren und höheren Einkommen, da der Grenzsteuersatz mit zunehmendem Einkommen steigt.

Die gesetzlichen Höchstabzüge sind gleichzeitig die massgeblichen Einzahlungslimiten. Aufrundungen sind nicht zulässig – es gilt immer der exakt definierte Maximalbetrag.

Le système à trois piliers

Le système de prévoyance suisse repose sur trois piliers. Alors que l'AVS et la caisse de pension sont fondées sur la solidarité et les cotisations obligatoires, le pilier 3a offre une marge de manœuvre volontaire mais encouragée par l'État. Il s'adresse aux personnes qui perçoivent un revenu d'activité en Suisse et est délibérément «lié»: le capital accumulé n'est en principe disponible qu'à partir de l'âge ordinaire de la retraite. Cela permet de s'assurer que les fonds sont bien utilisés à des fins de prévoyance et non pour la consommation à court terme.

L'avantage fiscal comme levier central

L'avantage fiscal annuel est le principal avantage de la 3a. Chaque franc versé réduit le revenu imposable de l'année en question. Selon le canton de domicile et le niveau de revenu, cela peut entraîner une réduction notable des impôts. La 3a est particulièrement efficace pour les personnes ayant un revenu moyen ou élevé, car le taux marginal d'imposition augmente avec le revenu.

Les déductions maximales légales sont en même temps les limites de versement applicables. Les arrondissements ne sont pas autorisés – seul le montant maximal défini avec précision est valable.



Unterscheidung nach Vorsorgesituation:

- Mit 2. Säule: Gilt für die grosse Mehrheit der unselbstständig Erwerbstätigen mit Pensionskasse.
- Ohne 2. Säule: Betrifft insbesondere Selbstständigerwerbende ohne BVG-Anschluss – hier ist der Spielraum deutlich grösser.

Différenciation selon la situation de prévoyance:

- Avec 2^e pilier: Couvre la grande majorité des travailleurs non indépendants affiliés à une caisse de pension.
- Sans 2^e pilier: Affecte en particulier les indépendants non affiliés à l'AVS/LPP – le champ d'action est ici nettement plus large.

Höchstabzüge Säule 3a (in CHF)

Mit 2. Säule
Avec le 2^e pilier

6'883

2021–2022

7'056

2023–2024

7'258

2025–2026

Ohne 2. Säule
Sans le 2^e pilier

34'416

2021–2022

35'280

2023–2024

36'288

2025–2026

Déductions maximales pour la colonne 3a (en CHF)**Warum die Höchstabzüge entscheidend sind**

Die Säule 3a entfaltet ihre Wirkung vor allem durch die Kombination aus:

- jährlichem Steuerabzug
- steuerfreiem Vermögensaufbau während der Laufzeit
- separater, reduzierter Besteuerung bei Auszahlung

Wer die Höchstbeträge regelmässig ausschöpft, nutzt diesen dreifachen Effekt optimal – insbesondere über lange Zeiträume.

Pourquoi les maximums déductibles sont importants

La colonne 3a agit principalement par la combinaison de:

- déduction fiscale annuelle
- accumulation d'avoirs exonérés d'impôt pendant la durée de la prévoyance
- imposition réduite et séparée au moment du retrait

En utilisant régulièrement les maximums, vous tirez le meilleur parti de cet effet triple, en particulier sur de longues périodes.

Sicherheit oder Rendite? Die Wahl der Lösung

Bei der Säule 3a stehen unterschiedliche Anlageformen zur Verfügung. Klassische 3a-Sparkonten bieten hohe Sicherheit, jedoch meist tiefe Verzinsung. Wertschriftenlösungen mit Aktienanteil eröffnen langfristig höhere Renditechancen, sind aber mit Kursschwankungen verbunden. Entscheidend ist der Anlagehorizont: Wer früh beginnt und Schwankungen akzeptieren kann, verbessert die langfristige Perspektive deutlich.

Bezug und Planung

Der Bezug der Säule 3a ist klar geregelt und erfolgt in der Regel fünf Jahre vor bis fünf Jahre nach dem Referenzalter. Vorbezüge sind nur in definierten Ausnahmefällen möglich, etwa für selbst genutztes Wohneigentum oder bei Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit. Da Auszahlungen separat und zu einem reduzierten Satz besteuert werden, lohnt sich eine frühzeitige Planung – beispielsweise durch mehrere 3a-Konten mit gestaffeltem Bezug.

Fazit

Die Säule 3a ist ein wirkungsvolles Instrument für alle, die Eigenverantwortung mit steuerlicher Effizienz verbinden wollen. Wer die Höchstabzüge kennt und konsequent nutzt, stärkt seine finanzielle Unabhängigkeit im Alter. Verlässliche rechtliche Grundlagen und weiterführende Informationen stellt das Bundesamt für Sozialversicherungen zur Verfügung.

Sécurité ou rendement? Le choix de la solution

La colonne 3a offre différents types de placement. Les comptes d'épargne 3a classiques offrent une sécurité élevée, mais généralement un faible rendement. Les solutions de placement en valeurs mobilières avec une part d'actions offrent des perspectives de rendement plus élevées à long terme, mais sont soumises à des fluctuations de cours. Le choix de la solution dépend du horizon de placement: qui commence tôt et peut accepter des fluctuations, améliore nettement ses perspectives à long terme.

Prélèvement et planification

Le prélèvement du pilier 3a est clairement réglementé et se fait généralement entre cinq ans avant et cinq ans après l'âge de référence pour la retraite. Les prélèvements anticipés ne sont possibles que dans des cas exceptionnels bien définis, par exemple pour un logement en propriété occupé par son propriétaire ou pour l'exercice d'une activité indépendante. Comme les versements sont imposés séparément et à un taux réduit, il est intéressant de planifier à l'avance, par exemple en ouvrant plusieurs comptes 3a avec des prélèvements échelonnés.

Conclusion

La prévoyance 3a est un instrument efficace pour tous ceux qui souhaitent combiner responsabilité personnelle et efficacité fiscale. En connaissant et en utilisant les maximums d'imposition, on renforce sa sécurité financière à la retraite. L'Office fédéral des assurances sociales fournit des bases juridiques fiables et des informations complémentaires.

10. bis 12. Januar 2027
Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Jetzt für die Hardware 2027 anmelden!

**Früh-
bucherrabatt
bis 28. Februar
2026**

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

Standfläche Hallen

ab CHF 225.00 pro m²

bis 28. Februar 2026

ab CHF 240.00 pro m²

ab 1. März 2026

Modulstand

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

Modulstand «Concept»

CHF 205.– pro m² (exkl. Standmiete)

Modulstand «Smart»

CHF 225.– pro m² (exkl. Standmiete)

Modulstand «Style»

CHF 320.– pro m² (exkl. Standmiete)

**Jetzt anmelden und vom
Frühbucherrabatt profitieren!**



Hier geht's direkt
zur Anmeldung!

Einführung der 13. AHV-Altersrente

Ende 2026 erhalten Bezügerinnen und Bezüger einer Altersrente zusätzlich zur regulären Dezemberrente eine weitere Zahlung. Diese entspricht einem Zwölftel der im laufenden Jahr ausbezahlten Altersrente. Voraussetzung ist ein Anspruch auf eine Altersrente im Monat Dezember.

Beispiel 1: 13. AHV-Altersrente	
Person A geht am 1. März 2026 in Rente.	CHF
Ausbezahlte monatliche Rente von März bis Dezember 2026	1950
Monatlicher Anteil der 13. Altersrente (8,3333 % von 1950 CHF)	162.50
Im Dezember ausbezahlte 13. Altersrente (10 x 162.50 CHF)	1625

Anhand von konkreten Rechenbeispielen zeigt sich, dass die zusätzliche Auszahlung je nach Höhe der bisherigen Altersrente variiert, jedoch stets dem vollen Monatsbetrag entspricht. Damit erhöht sich die jährliche AHV-Leistung spürbar, ohne dass sich der monatliche Rentenanspruch während des Jahres verändert.

Beispiel 2: 13. AHV-Altersrente	
Person B ist seit 2020 pensioniert, und ihr Ehegatte geht am 1. Juli 2026 in Rente.	CHF
Ausbezahlte monatliche Rente von Januar bis Juni	2520
Monatlicher Anteil der 13. Altersrente von Januar bis Juni (8,3333 % von 2520 CHF)	210
Ausbezahlte plafonierte monatliche Rente von Juli bis Dezember	1890
Monatlicher Anteil der 13. Altersrente von Juli bis Dezember (8,3333 % von 1890 CHF)	157.50
Im Dezember ausbezahlte 13. Altersrente (6 x 210 CHF + 6 x 157.50 CHF)	2205

Die Rente von Person B wird ab Juli 2026 neu berechnet (Rentenplafonierung bei Ehepaaren).

Introduction de la 13^e rente vieillesse AVS

Fin 2026, les bénéficiaires d'une rente vieillesse reçoivent en plus de la rente de décembre ordinaire une autre rente, qui correspond à un douzième de la rente vieillesse versée au cours de l'année en cours. Pour en bénéficier, il faut avoir droit à une rente vieillesse au mois de décembre.

Exemple 1: 13 ^e rente d'AVS	
La personne A prend sa retraite le 1 ^{er} mars 2026.	CHF
Pension mensuelle versée de mars à décembre 2026	1950
Part mensuelle de la 13. Rente viagère (8,3333 % de 1950 CHF)	162.50
Pension de vieillesse 13 ^e versée en décembre (10 x 162.50 CHF)	1625

Des exemples concrets montrent que le montant de la prestation supplémentaire varie en fonction du montant de la rente de vieillesse reçue jusqu'à présent, mais qu'il correspond toujours à la pleine rente mensuelle. La prestation annuelle de l'AVS augmente ainsi sensiblement sans que la rente mensuelle ne change au cours de l'année.

Exemple 2: 13 ^e rente d'AVS	
La personne B est à la retraite depuis 2020 et son conjoint prendra sa retraite le 1 ^{er} juillet 2026.	CHF
Pension mensuelle versée de janvier à juin	2520
Part mensuelle de la 13 ^e retraite de janvier à juin (8,3333 % de 2520 CHF)	210
Pension mensuelle plafonnée versée de juillet à décembre	1890
Part mensuelle de la 13 ^e rente vieillesse de juillet à décembre (8,3333 % de 1890 CHF)	157.50
Pension de vieillesse 13 ^e versée en décembre (6 x 210 CHF + 6 x 157.50 CHF)	2205

La pension de la personne B sera recalculée à partir de juillet 2026 (plafonnement des pensions pour les couples mariés).



Nicht betroffen sind Kinder-, Zusatz-, Hinterlassenen- oder IV-Renten, die weiterhin zwölfmal jährlich ausgerichtet werden. Die Finanzierung der zusätzlichen Rente wird politisch noch diskutiert und soll über Anpassungen im bestehenden System erfolgen.

Ausweitung der AHV-Beitragspflicht bei tiefen Einkommen

Ab 2026 wird die AHV-Beitragspflicht ab dem ersten Franken auf weitere Tätigkeiten im Kultur-, Medien- und Kreativbereich ausgeweitet. Neu betroffen sind unter anderem Personen in Chören, Museen, Design- oder Medienbetrieben. Ziel ist eine bessere soziale Absicherung bei kurzen oder unregelmässigen Beschäftigungen.

Krankenversicherung:

Neues Tarifsysteem und Prämienverbilligung

Im Gesundheitswesen wird TARMED durch TARDOC ersetzt. Das neue Tarifsysteem soll ambulante Leistungen zeitgemässer und transparenter abrechnen. Parallel dazu steigen die Krankenkassenprämien weiter an. Neu werden kantonale Mindestbeiträge zur Prämienverbilligung eingeführt, um Haushalte gezielter zu entlasten.

Digitalisierung der Erwerbsersatzordnung (EO)

Die Anmeldung für EO-Leistungen wird weiter digitalisiert. Gesuche für Militär-, Zivilschutz- oder Jugend- und Sport-Einsätze können zunehmend online eingereicht werden. Das reduziert administrativen Aufwand und beschleunigt die Bearbeitung.

Neue Möglichkeiten in der privaten Vorsorge (Säule 3a)

Ab 2026 können nicht einbezahlte 3a-Beiträge rückwirkend nachgezahlt und steuerlich geltend gemacht werden – unter klar definierten Voraussetzungen und innerhalb eines begrenzten Zeitraums. Das erhöht die Flexibilität in der privaten Vorsorge.

Anpassungen in der beruflichen Vorsorge

Hinterlassenen- und Invalidenrenten der obligatorischen beruflichen Vorsorge werden erstmals seit längerer Zeit an die Teuerung angepasst. Der Mindestzinssatz im BVG bleibt unverändert.

Fazit

2026 bringt keine Systemrevolution, aber spürbare Anpassungen. Die 13. AHV-Rente steht im Zentrum, ergänzt durch mehr soziale Absicherung bei tiefen Einkommen, digitale Vereinfachungen und neue Spielräume in der Vorsorge. Eine vollständige Übersicht bietet:

www.sozialesicherheit.ch/de/sozialversicherungen-was-aendert-sich-2026/

Les pensions d'orphelin, de survivant, de conjoint survivant, de conjoint, de retraite complémentaire et d'invalidité ne sont pas concernées et continueront à être versées 12 fois par an. La question du financement de la retraite complémentaire fait encore l'objet de discussions politiques et devrait être réglée par des adaptations du système existant.

Élargissement de l'obligation de cotiser à l'AVS pour les bas revenus

À partir de 2026, l'obligation de cotiser à l'AVS sera étendue à d'autres activités dans les domaines de la culture, des médias et de la création, à partir du premier franc. Les personnes qui travaillent dans des chorales, des musées, des entreprises de design ou des entreprises de médias, entre autres, seront désormais concernées. L'objectif est d'améliorer la protection sociale des personnes qui occupent des emplois de courte durée ou irréguliers.

Assurance maladie:

nouveau système de tarification et réduction des primes

Dans le domaine de la santé, TARMED est remplacé par TARDOC. Ce nouveau système de tarification doit permettre de facturer les prestations ambulatoires de manière plus moderne et plus transparente. Parallèlement, les primes d'assurance maladie continuent d'augmenter. De nouveaux montants cantonaux minimaux de réduction des primes sont introduits pour alléger plus efficacement les budgets des ménages.

Numérisation de l'assurance-chômage (AC)

La numérisation de la procédure de demande d'AC se poursuit. Les demandes de prestations pour des missions militaires, de protection civile ou de jeunesse et sport peuvent de plus en plus être déposées en ligne. Cela réduit les charges administratives et accélère le traitement des demandes.

Nouvelles possibilités dans la prévoyance privée (pilier 3a)

À partir de 2026, les cotisations 3a non versées peuvent être régularisées rétroactivement et être déduites des impôts, sous certaines conditions clairement définies et dans un délai limité. Cela accroît la flexibilité de la prévoyance privée.

Adaptations dans la prévoyance professionnelle

Les rentes de survivants et d'invalidité de la prévoyance professionnelle obligatoire sont adaptées à l'inflation pour la première fois depuis longtemps. Le taux d'intérêt minimal de la LPP reste inchangé.

Conclusion

2026 ne sera pas une révolution systémique, mais apportera des ajustements sensibles. La 13^e rente AVS sera au centre des débats, complétée par une meilleure protection sociale pour les bas revenus, des simplifications numériques et de nouvelles marges de manœuvre en matière de prévoyance. Pour une vue d'ensemble complète:

www.sozialesicherheit.ch/fr/assurances-sociales-ce-qui-va-changer-en-2026/



«Les taux de conversion bas favorisent les retraits en capital»

Une récente étude représentative sur les caisses de pension suisses de Swisscanto (2024) a examiné la question des différences entre les taux de retraits en capital au moment du départ à la retraite en fonction de la branche dans laquelle les retraités étaient actifs. Les résultats de l'étude ayant pour sujet «Retrait de capital et secteur» au moment de l'entrée dans la troisième phase de vie sont le fruit d'une enquête menée auprès de plus de 10 000 clientes et clients dans toute la Suisse.

Selon l'étude, en moyenne, les nouveaux retraités suisses optent à 38 % pour le versement en capital, tandis que 39 % des assurés ont opté pour une rente au moment de leur départ à la retraite, si bien que la forme mixte «rente/versement en capital» est finalement privilégiée par 23 %.



Image: Brian A Jackson, shutterstock.com

Christoph Rotermund
Président PK Merlion

Les fonctionnaires n'aiment pas prendre de risques

Au vu des résultats de l'étude, la réponse à la question de savoir si on opte pour le retrait en capital est évidemment aussi une question de profession: ainsi, alors que seuls 21 % des membres de l'administration publique optent pour le «retrait en capital pur», les personnes travaillant dans le secteur financier sont deux fois plus nombreuses à le faire (42 %).

Il n'est donc pas étonnant que seuls 28 % des anciens financiers optent pour une «rente pure» et que le taux d'anciens fonctionnaires faisant le même choix est supérieur de trois quarts à ce chiffre (49 %).

Il est intéressant de noter que la forme mixte «rente/retrait en capital» est, quant à elle, identique dans les deux secteurs économiques (30 % pour chacun) et qu'elle

est supérieure d'un bon tiers à la moyenne suisse. Les résultats de l'étude n'expliquent pas pourquoi.

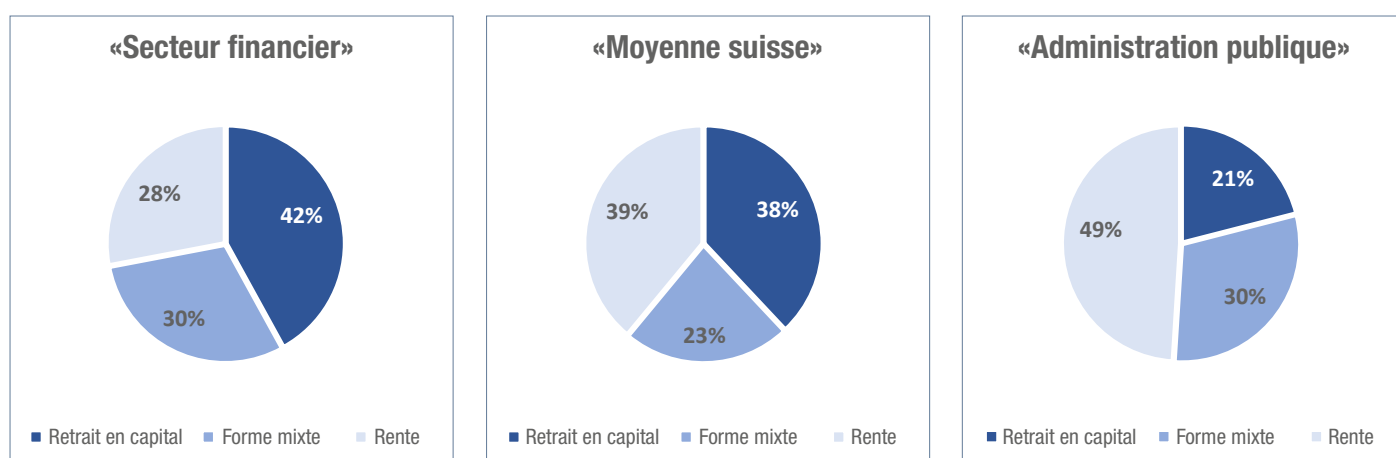
«Pas touche!»

Indépendamment des résultats de l'étude, il faut toujours garder à l'esprit le fait que la décision prise au moment de la retraite en ce qui concerne la «rente», le «retrait en capital» ou la «forme mixte» est une décision unique et irré-

vocable jusqu'à la fin définitive et inévitable de la vie. Dans ce contexte, il convient de soigneusement préparer sa décision en tenant compte de tous les facteurs importants. De ce point de vue, les résultats de l'étude sur le retrait en capital peuvent s'expliquer clairement dès lors que les retraités ayant des connaissances financières ont tendance à opter pour le versement en capital, tandis que les anciens fonctionnaires se tournent vers la sécurité et optent donc plutôt pour la «pure pension».

La devise est donc limpide et est renforcée, sinon étayée, par les résultats de l'étude présentés: tout futur retraité qui ne s'y connaît pas lui-même en placements financiers et qui a besoin d'un revenu régulier, c'est-à-dire d'une «rente», fait un autre choix que le «retrait en capital pur». En bref: pas touche au retrait en capital! Et encore une chose: une très mauvaise idée en matière de prévoyance consiste parfois à déclencher un «retrait de capital pur» en faveur de ses propres enfants

au moment du départ à la retraite. – Mais les personnes qui se sentent capables de gérer l'une ou l'autre question financière concernant leur propre prévoyance et qui appliquent la devise «En règle générale, la vérité se situe au milieu.» peuvent tout à fait appartenir à la moyenne suisse et opter pour un mélange de «rente» et de «retrait en capital». Après tout, ce sont en moyenne 23 % de tous les retraités qui optent pour cette variante.



En ce qui concerne la question importante de la prévoyance du choix entre «rente», «capital» ou «forme mixte» à l'atteinte de l'âge de la retraite, question à laquelle tous les futurs retraités doivent répondre, la moyenne suisse se situe manifestement entre les deux secteurs économiques étudiés, à savoir le «secteur financier» et l'«administration publique». En bref: les personnes qui se sont davantage consacrées à des questions financières ou d'investissement dans leur vie professionnelle ont tendance à opter pour le «retrait en capital pur». Il est donc clair que les retraités du secteur financier privilégient le «retrait en capital pur».

Faits et chiffres

1. **Opter pour la rente, le retrait en capital ou une forme mixte est une décision unique et irrévocable**
Il est essentiel de poser des jalons, de se préparer minutieusement!
2. **Plus on dispose de compétences financières et d'une expérience en matière de placement, plus on opte pour un retrait en capital pur.**
3. **Les personnes qui comptent sur la sécurité ou qui ont moins de savoir-faire en matière financière ont tendance à privilégier la rente ou une forme mixte plutôt que le retrait en capital pur.**
4. **Les décisions sont influencées par les différences sectorielles: les experts financiers ont tendance à retirer leur capital, les fonctionnaires optent plus souvent pour la rente.**
5. **Environ 23 % des retraités suisses optent pour une forme mixte – et recherchent donc de manière ciblée «la voie intermédiaire» pour leur propre prévoyance.**

►► ... SUITE


 Christoph Rotermund
 Président PK Merlion

«De la mesure du juste milieu»

Ceux qui, à la fin de leur vie professionnelle, se penchent sur la question, certes pas facile, de la prévoyance «rente ou capital?», trouveront peut-être conseil et aide pour y répondre irrévocablement auprès de l'érudit grec Aristote (* 384 av. J.-C., † 322 av. J.-C.), célèbre pour ses réflexions philosophiques sur le «mesotes» (milieu). En effet, avec la pensée d'Aristote, la juste mesure, ou le juste milieu, se trouve entre les deux vices «excès» et «manque». Si l'on suit cette pensée, l'art supérieur, et donc l'action vertueuse, consistent à déterminer l'équilibre idéal – selon la situation donnée – par la raison et l'expérience.

Concrètement appliqué à la question complexe de la prévoyance «rente ou capital?», cela signifierait que le juste milieu, avec le courage comme vertu, se situe par exemple entre deux extrêmes lâcheté (manque de courage et donc

«perception de rente») et témérité (excès de courage et donc «retrait en capital»). – Quiconque penserait à mal et qualifierait généralement les retraités du secteur financier d'aventuriers téméraires est un coquin!

Détachés de la pensée philosophique d'Aristote, les résultats de l'étude sur la question de la prévoyance qui se pose une fois, à savoir «rente ou capital?», montrent toutefois de manière clairement représentative à quel point les connaissances financières techniques et la vie professionnelle personnelle influencent les décisions concernant la «rente», le «retrait en capital» ou les «formes mixtes».

Quand on s'y connaît bien en placements financiers, qu'on vise un rendement potentiellement meilleur ou qu'on peut mieux évaluer les risques de placement, on ne tend pas sans

réfléchir et témérairement à un «retrait en capital». Et inversement: ce n'est pas parce que les fonctionnaires préfèrent généralement la «rente» lorsqu'ils partent à la retraite que cette profession ne compte que des peureux!

Pour prendre sa décision, il faut dans tous les cas planifier solidement sa prévoyance et évaluer individuellement ses risques pour la troisième phase de sa vie, car le retrait en capital est une décision irrévocable qu'on ne prend qu'une seule fois. Et ce n'est qu'en procédant ainsi pour planifier sa propre prévoyance pour son départ la retraite que l'on trouvera le juste milieu de sa prévoyance personnelle – avec ou sans la pensée philosophique de l'érudit grec Aristote!



OFFIZIELLER STABWECHSEL BEI DER VERBANDSZEITSCHRIFT PERSPECTIVE

Gerisch folgt auf Singer

Mit dem Jahreswechsel 2025/2026 hat der langjährige verantwortliche Redaktionsleiter, Werner Singer, offiziell den Stab an Herrn Martin Gerisch weitergegeben. Der 42-jährige Martin Gerisch übernimmt damit neu die Verantwortung als Verlagsleiter der Verbandszeitschrift *perspective* und folgt damit auf Herrn Werner Singer, der sich verdienstermassen in den ordentlichen Ruhestand begibt und inskünftig wohl seinen Hobbies wie beispielsweise Motorradfahren widmen wird.

Martin Gerisch bringt für die Funktion als neuer Verantwortlicher «Verlag und Redaktion» das theoretische Rüstzeug gleich wie die notwendige Berufserfahrung mit und kann so bei der zukünftigen Ausübung seiner anspruchsvollen Funktionen auf umfangreiche Berufserfahrungen in den verschiedenen Bereichen wie «Marketing, Kommunikation und Content Leadership» zurückgreifen. Der neue Verantwortliche für die Verbandszeitschrift *perspective* hält zudem einen akademischen Titel «Bachelor of Arts in Multimedia & Kommunikation» für angewandte Wissenschaften und verfügt so über das notwendige theoretische Fundament, um auch in digitalen Kommunikationskanälen, bei modernem Grafikdesign oder bei Web-Content professionell agieren zu können.

An dieser Stelle wünschen wir unserem neuen Mitarbeiter, Martin Gerisch, bei Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt als verantwortlicher «Zeitschriftenmacher» einen erfolgreichen Berufseinstieg und allseits eine angenehme Aufnahme von Seiten unserer Mitglieder und Geschäftspartner.

Wir freuen uns zudem, wenn unserem neuen Mitarbeiter das notwendige Vertrauen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit in seine professionelle Schaffenskraft entgegengebracht und so einer professionellen Fortführung im Bereich der diversen Verbandspublikationen der Weg geebnet wird.



Martin Gerisch

Der Geschäftsbereich der Verbandspublikationen wird seit dem Jahreswechsel 2025/2026 aufgrund der offiziellen Pensionierung des bisherigen Stelleninhabers vom neuen 42-jährigen Redaktionsleiter Martin Gerisch verantwortet.

«Danke und adieu!»

Nach über elf Jahren als Verantwortlicher aller Verbandspublikationen von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt tritt Werner Singer in den nun wohlverdienten Ruhestand. Mit grossem Engagement, einer unverwechselbaren Professionalität für lesefreundliche Print- wie Digitalprodukte und mit einer gehörigen Portion «Liebe zum Detail» wurde während dieser Verbandsperiode nicht nur die monatlich erscheinende Verbandszeitschrift *perspective* stets termingerecht publiziert, sondern darüber hinaus trugen unverkennbar auch jährlich wiederkehrenden Leistungs- und Rechenschaftsberichte oder Jahrespublikationen zur Berufsbildung von Swissavant seine professionelle Handschrift.

Als gelernter Eisenwarenhändler hatte der heutige Pensionär auch das notwendige Fachwissen rund um (Elektro-)Werkzeuge, Maschinen oder Eisenwaren und konnte so die vielzähligen Fachbeiträge oder technischen Produktbeschreibungen dem Inhalte nach zielpublikumsgerecht aufbereiten und in einem modernen wie lesefreundlichen Verbandsperiodika einbetten. Als passionierter Frühaufsteher mit einer professionellen Arbeitseinstellung hat Werner Singer über all die Jahre die Mitglieder aus Industrie und Handel gleichermassen wie die vielen Geschäftspartner und Inserenten stets auf neue überzeugt und so das ihm entgegengebrachte Vertrauen laufend bestätigt.

Im Namen der leitenden Organe des Verbandes und im Namen aller Mitglieder von Swissavant sowie natürlich auch im Namen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Geschäftsstelle sprechen wir an dieser Stelle dem heutigen Pensionär Werner Singer unseren herzlichsten Dank für den jahrzehntelangen Arbeitseinsatz und für die stets pünktlich erschienene Verbandszeitschrift *perspective* aus. Für den anstehenden Ruhestand wünschen wir Werner Singer alles Gute, viel Erfolg und vitale Zufriedenheit. – Möge ihm der dritte Lebensabschnitt ebenso viele Inspirations- und Glücksmomente bescheren wie die nunmehr vergangene Arbeitszeit bei Swissavant.



Werner Singer

Werner Singer hat während elf Jahren als Verantwortlicher der Verbandszeitschrift *perspective* die eine oder andere «eindrucksvolle Printnote» gesetzt und darf mit berechtigtem Stolz auf vielzählige «Printprodukte à la Singer» zurückblicken.

Zweite Weihnachten für Haushalt und Umwelt

Warum Entrümpeln, Weitergeben und Recyceln glücklich macht: Zum Jahresbeginn schaffen viele Ordnung – nicht nur im Kalender, sondern auch im Haushalt. Keller und Estriche sind oft voller ungenutzter oder defekter Elektrogeräte. Genau hier setzt eRecycling an.

Deuxième Noël pour le ménage et l'environnement

Pourquoi le tri, le don et le recyclage rendent heureux. En début d'année, beaucoup font le ménage, aussi à la maison. Armoires, caves et greniers regorgent d'appareils électriques inutilisés ou défectueux. C'est là que commence le eRecycling.

Eine aktuelle Studie der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) im Auftrag von SENS eRecycling zeigt: Korrektes Recycling, Reparieren oder Weitergeben von Elektrogeräten löst bei vielen Menschen ein gutes Gefühl aus. Besonders hoch ist die Zustimmung beim fachgerechten Recycling und beim Verschenken funktionierender Geräte. Auch Verkauf und Reparatur werden von vielen Befragten als sinnvoll empfunden.

Une étude récente de la Haute école spécialisée du nord-ouest de la Suisse (FHNW) pour le compte de SENS eRecycling montre que le recyclage correct, la réparation ou le don d'appareils électriques suscitent un sentiment positif chez de nombreuses personnes. La réparation et le don d'appareils en bon état sont particulièrement bien acceptés. La vente et la réparation sont également considérées comme utiles par de nombreuses personnes interrogées.



Gutes Gefühl durch richtiges Handeln

Eine Studie der FHNW im Auftrag von SENS eRecycling zeigt: Recycling, Reparieren oder Weitergeben von Elektrogeräten wird von vielen Menschen als positiv empfunden. Besonders hoch ist die Zustimmung beim fachgerechten Recycling und beim Verschenken funktionierender Geräte.

Mehr Platz, weniger Ressourcen

Der Nutzen ist vielfältig: Zuhause entsteht Ordnung, Geräte bleiben länger im Umlauf und wertvolle Rohstoffe wie Kupfer oder Aluminium gelangen zurück in den Kreislauf. Gleichzeitig werden problematische Stoffe korrekt entsorgt – ein Beitrag zur Schweizer Kreislaufwirtschaft.

Repair, Reuse oder Recycling

Nicht jedes Gerät gehört sofort ins Recycling. Reparatur, Weitergabe oder Recycling – jede Option schont Ressourcen und reduziert Abfall. Viele empfinden das Ausmisten zudem als befreiend – gut für Haushalt und Umwelt.

www.erecycling.ch/projekte/studie.html

Se sentir bien en faisant le bon geste

Une étude de la FHNW pour le compte de SENS eRecycling montre que le recyclage, la réparation ou le don d'appareils électriques sont perçus positivement par de nombreuses personnes. La réparation et le don d'appareils en bon état sont particulièrement bien accueillis.

Plus d'espace, moins de ressources

Les avantages sont nombreux: l'ordre règne à la maison, les appareils restent plus longtemps en circulation et des matières premières précieuses comme le cuivre ou l'aluminium sont réintroduites dans le cycle de production. En même temps, les substances problématiques sont éliminées correctement, ce qui contribue à la gestion des ressources en Suisse.

Réparer, réutiliser ou recycler

Tous les appareils ne doivent pas être immédiatement recyclés. Réparer, donner ou recycler – chaque option permet d'économiser des ressources et de réduire les déchets. De nombreuses personnes trouvent également que trier les appareils est un geste libérateur, bénéfique pour le ménage et l'environnement.

www.erecycling.ch/fr/projekte/studie.html

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

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

Akkus und Ladegeräte setzen neue Massstäbe

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

Bald lieferbar und klar erkennbar

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

Expert im selektiven Vertrieb

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

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

www.bosch-professional.com

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



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

Expert: la nouvelle classe de performance supérieure de Bosch

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

Des batteries et des chargeurs qui fixent de nouveaux standards

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

Disponible bientôt et clairement visible

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

Expert dans la distribution sélective

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

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

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



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

Präzision und Mobilität für anspruchsvolle Anwendungen

Die von FEMI in Italien gefertigte Metallbandsäge Allroad 787 DA XL ist eine hochwertige, fahrbare Gehrungsbandsäge, die speziell für den mobilen Einsatz auf Baustellen und in Werkstätten konzipiert wurde.

Exklusives Schwenkarm-System für vielseitige Anwendungen

Das exklusive, patentierte Schwenkarm-System der Allroad 787 DA XL ermöglicht eine einfache Anpassung des Sägearms bis zu einem Winkel von 45°. In Kombination mit einem leistungsstarken 1850-Watt-Motor und zwei Bandgeschwindigkeiten (60/80 m/min) sorgt die Säge für kraftvolle und präzise Schnitte in verschiedenen Materialien.



Sägearm schwenkbar
bis 45°

Bras de scie pivotant
jusqu'à 45°



Ideal für den mobilen
Einsatz z. B. auf der
Baustelle

Précision et mobilité pour des applications exigeantes

La scie à ruban métal FEMI Allroad 787 DA XL est une scie à onglet mobile de haute qualité, spécialement conçue pour une utilisation mobile sur les chantiers et dans les ateliers.

Système exclusif à bras pivotant pour des applications polyvalentes

Le système exclusif et breveté à bras pivotant de l'Allroad 787 DA XL permet un réglage facile du bras de la scie jusqu'à un angle de 45°. Combinée à un moteur puissant de 1850 watts et à deux vitesses de bande (60/80 m/min), la scie offre des coupes puissantes et précises dans divers matériaux.



Regulierbare automatische
Absenkung des Sägearmes

Descente automatique
réglable du bras de scie

Optimale Handhabung und Komfort

Ein robuster Schraubstock und die kuggelagerte Sägebandführung garantieren Stabilität und präzise Schnittergebnisse. Das intuitive Bedienpanel ermöglicht eine einfache Steuerung des Schneidvorgangs, während die automatisch regulierbare Absenkung des Sägearms den Arbeitskomfort erhöht. Die Allroad 787 DA XL überzeugt durch ihre hohe Mobilität und einen grossen Schnittbereich von bis zu 213 mm.

Mit hochwertigen Materialien und einer massiven Aluminiumdruckgussbauweise garantiert die FEMI Metallbandsäge Allroad 787 DA XL eine lange Lebensdauer und zuverlässige Leistung, selbst unter anspruchsvollen Einsatzbedingungen.
www.allchemet.ch/

Prise en main optimale et confort

Un étau robuste et un guidage de la bande de scie à roulements à billes garantissent stabilité et résultats de coupe précis. Le panneau de commande intuitif permet un contrôle facile du processus de coupe, tandis que l'abaissement automatique du bras de la scie améliore le confort de travail. L'Allroad 787 DA XL se distingue par sa grande mobilité et une capacité de coupe allant jusqu'à 213 mm.

Avec des matériaux de haute qualité et une construction robuste en aluminium moulé sous pression, la scie à ruban métal FEMI Allroad 787 DA XL garantit une longue durée de vie et des performances fiables, même dans des conditions de travail exigeantes.

www.allchemet.ch/fr



FEIN Akku-Produkte jetzt auch im Karton

Mit der Einführung der Kartonverpackung setzt FEIN ein klares Zeichen für Nachhaltigkeit und Effizienz – ohne Kompromisse bei Qualität und Leistung.

Les produits FEIN à batterie sont désormais disponibles dans des boîtes en carton

En introduisant les boîtes en carton, FEIN fait un pas clair vers la durabilité et l'efficacité, sans compromettre la qualité et la performance.

Platz sparen. Kosten senken. Umwelt schonen.

Ab Januar 2026 bietet FEIN ausgewählte Akku-Produkte mit AMPShare Schnittstelle auch in einer Kartonverpackung an – als Alternative zur klassischen L-Boxx. Die neue Verpackung ist plastikfrei, preisgünstiger und spart wertvollen Platz in Lager und Transport. Ideal für Anwender, die ihre Maschinen direkt im Einsatz nutzen und nicht dauerhaft im Koffer lagern wollen.

Reduziert aufs Wesentliche: Das Werkzeug

Die Kartonverpackung verzichtet bewusst auf den Koffer und konzentriert sich auf das, was zählt – das Werkzeug. Die Maschinen bleiben technisch unverändert und bieten weiterhin kompromisslose Leistung für professionelle Anwendungen. Ohne Koffer, ohne Extra-Kosten, und zusätzlich wird auch noch die Umwelt geschont.

Ausgewählte Maschinen

Das neue Verpackungskonzept umfasst eine breite Auswahl an Maschinen aus verschiedenen Produktkategorien. Folgende Maschinen sind jetzt auch in der Kartonverpackung erhältlich:

- Akku-(Schlag-)Bohrschrauber
- Akku-Winkelschleifer
- Akku-Sägen
- Akku-Multimaster



Passend dazu: Der FEIN TOP DEAL – gültig bis 30. April 2026

FEIN AMPShare Aktionsartikel kaufen, die Aktion über my.fein.com auswählen und registrieren und direkt die ausgewählte Gratisprämien von FEIN zugeschickt bekommen. Zur Auswahl stehen sowohl Akku-Packs als auch Akku-Starter-Sets mit Ladegerät. www.fein.com/de

Gagner de la place. Réduire les coûts. Protéger l'environnement.

À partir de janvier 2026, FEIN proposera certains de ses produits à batterie avec interface AMPShare dans un emballage en carton, en alternative à la boîte L-Boxx classique. L'emballage en carton est sans plastique, moins cher et permet d'économiser de la place dans le stockage et le transport. Idéal pour les utilisateurs qui utilisent leurs machines directement sur le chantier et ne souhaitent pas les stocker dans une boîte.



Le strict minimum: l'outil

L'emballage en carton se concentre sur l'essentiel, à savoir l'outil. Les machines restent techniquement inchangées et offrent toujours une performance sans compromis pour les applications professionnelles. Pas de boîte, pas de coûts supplémentaires, et en plus, on protège l'environnement.

Machines sélectionnées

Le nouveau concept d'emballage comprend un large choix de machines de différentes catégories de produits. Les machines suivantes sont désormais disponibles dans l'emballage en carton:

- Perceuses-visseuses à batterie (à percussion)
- Scies à batterie
- Scies à angle à batterie
- Scies à batterie multi-outils

Le FEIN TOP DEAL, c'est aussi pour vous!

– valable jusqu'au 30 avril 2026

Achetez des articles promotionnels FEIN AMPShare, sélectionnez et enregistrez l'offre sur my.fein.com et recevez directement les primes gratuites FEIN choisies. Vous pouvez choisir des packs de batteries ou des kits de démarrage avec chargeur.

www.fein.com/fr



Starke Auftragslage für dormakaba im Flughafenbereich

dormakaba verzeichnet im Geschäftsjahr 2025/2026 eine hohe Nachfrage nach Zutrittslösungen für Flughäfen. An den Standorten Frankfurt, München und Düsseldorf liefert, ersetzt und wartet das Unternehmen mehr als 650 Argus Air Sensorschleusen (eGates). Das Auftragsvolumen liegt im unteren zweistelligen Millionenbereich (CHF). Die Projekte zeigen die wachsende Bedeutung automatisierter Zugangssysteme in modernen Terminals.

Une forte demande pour les aéroports chez dormakaba

dormakaba enregistre une forte demande pour ses solutions d'accès aux aéroports au cours de l'exercice 2025/2026. L'entreprise livre, remplace et entretient plus de 650 portes de sécurité Argus Air Sensor (eGates) aux aéroports de Francfort, Munich et Düsseldorf. Le volume des commandes se situe dans la tranche inférieure des millions (CHF). Les projets montrent l'importance croissante des systèmes d'accès automatisés dans les terminaux modernes.

Self-Boarding wird zum Standard

Ab dem Frühjahr 2026 kommen neu installierte Argus Air Boarding Sensorschleusen in Frankfurt (Terminal 1) und München (Terminal 2) zum Einsatz. Sie ermöglichen Passagieren der Lufthansa und der Star-Alliance-Fluggesellschaften ein komfortables Self-Boarding. Anstatt dass Mitarbeitende jede Bordkarte manuell kontrollieren, prüfen die eGates automatisch, ob ein Passagier berechtigt ist, das Gate zu passieren. Das beschleunigt den Boardingprozess und reduziert Warteschlangen.

Le self-boarding devient la norme

À partir du printemps 2026, les nouvelles bornes de contrôle Argus Air Boarding Sensor Gate seront installées à Francfort (Terminal 1) et à Munich (Terminal 2). Elles permettront aux passagers de Lufthansa et des compagnies aériennes Star Alliance de bénéficier d'un self-boarding confortable. Les eGates vérifient automatiquement si un passager est autorisé à passer le contrôle de sécurité. Cela accélère le processus d'embarquement et réduit les files d'attente.

Wie funktionieren diese Sensorschleusen?

Die Argus Air eGates kombinieren moderne Sensorik mit intelligenter Software. Sie erkennen zuverlässig, ob eine Person berechtigt ist, und verhindern gleichzeitig, dass mehrere Personen gleichzeitig oder unbefugt passieren. Das System unterscheidet zudem zwischen Mensch und Gepäck und erkennt, wenn jemand versucht, einer anderen Person zu folgen. Optional kann auch Biometrie eingesetzt werden, etwa Gesichtserkennung, um den Prozess noch schneller und sicherer zu gestalten.



Comment fonctionnent ces sas à capteurs?

Les eGates Argus Air combinent des capteurs modernes à une intelligence artificielle. Ils reconnaissent de manière fiable si une personne est autorisée à passer et empêchent plusieurs personnes de passer en même temps ou de manière non autorisée. Le système distingue également les personnes des bagages et détecte si quelqu'un tente de suivre une autre personne. En option, la biométrie peut être utilisée, par exemple la reconnaissance faciale, pour rendre le processus encore plus rapide et plus sûr.

Sicherheit und Effizienz im neuen Terminal

Am Frankfurter Flughafen wurden im neuen Terminal 3 bereits Sensorschleusen für die Bordkartenkontrolle und das Boarding installiert. Zusätzlich hat dormakaba alle sicherheitsrelevanten Übergänge im gesamten Terminal mit Sicherheitstüren ausgestattet. Damit wird der Passagierfluss effizient gesteuert und der Schutz sensibler Bereiche sichergestellt.

Sécurité et efficacité dans le nouveau terminal

Au nouveau Terminal 3 de l'aéroport de Francfort, des sas de contrôle des cartes d'embarquement et d'embarquement Argus Air Sensor ont été installés. De plus, dormakaba a équipé tous les passages de sécurité du Terminal 3 de portes de sécurité. Cela permet de contrôler efficacement le flux de passagers et de protéger les zones sensibles.

Langjährige Partnerschaften zahlen sich aus

Till Reuter, CEO von dormakaba, betont die anhaltend hohe Nachfrage nach Zutrittskontrolllösungen im Flughafenbereich. Viele Kunden setzen bei der Modernisierung ihrer Terminals erneut auf die Systeme von dormakaba. Der Ersatz älterer Anlagen durch moderne Lösungen zeigt, dass die Anforderungen an Sicherheit, Effizienz und Passagierkomfort weiter steigen. Mit den aktuellen Grossaufträgen stärkt dormakaba seine Position im Flughafenmarkt weiter.

www.dormakaba.ch

Les partenariats de longue date sont payants

Till Reuter, CEO de dormakaba, souligne la forte demande pour les solutions de contrôle d'accès dans les aéroports. De nombreux clients ont de nouveau choisi les systèmes de dormakaba pour moderniser leurs terminaux. Le remplacement des systèmes plus anciens montre que les exigences en matière de sécurité, d'efficacité et de confort des passagers continuent de croître. Avec les commandes en cours, dormakaba renforce sa position sur le marché des aéroports.

www.dormakaba.ch

Sichere Zugänge und kollektiver Schutz auf dem Dach

Auf der Dach+Holz International in Köln (24.–27. Februar 2026) präsentiert HYMER-Leichtmetallbau GmbH & Co. KG Lösungen für sicheres Arbeiten auf, am und unter dem Dach. Im Mittelpunkt stehen normgerechte Zugänge sowie Systeme zur kollektiven Absturzsicherung für Dachdecker-, Holzbau- und Ausbaugewerke.

Kollektive Absturzsicherung für Flachdächer

Ein Schwerpunkt des Messeauftritts sind die modularen HYGHTS-Geländersysteme, die speziell für Flachdächer entwickelt wurden. Da Dachflächen zunehmend als Arbeits- und Wartungsbereiche genutzt werden, gewinnen dauerhafte Sicherungslösungen an Bedeutung. Im Unterschied zur persönlichen Schutzausrüstung bieten Geländersysteme Schutz für alle anwesenden Personen – bei voller Bewegungsfreiheit.

Digitale Planung und präzise Dachvermessung

Für die Planung steht ein 3D-Online-Konfigurator zur Verfügung, mit dem Dachflächen digital vermessen und Sicherungssysteme normgerecht ausgelegt werden können. Anwender wählen Standard- oder Freiformflächen, planen Geländer, Steigleitern und Zubehör und erhalten eine passgenaue Lösung – von der Projektierung bis zur Bestellung.

Vielzweckleiter für den flexiblen Baustelleneinsatz

Ergänzend zeigt HYMER praxisorientierte Serienleitern für den mobilen Einsatz. Die Vielzweckleiter lässt sich je nach Anforderung als Anlege-, Steh- oder Arbeitsplattform nutzen und deckt damit unterschiedliche Arbeitssituationen auf Baustellen und in Gebäuden ab. Robuste Bauweise, sicherer Stand und einfache Handhabung stehen dabei im Vordergrund.

Beratung am Messestand

Am Messestand erfahren Fachbesucherinnen und -besucher, wie sich digitale Planung und Steigtechnik sinnvoll kombinieren lassen. So verbindet HYMER Sicherheit, Praxisnähe und Planungssicherheit für das Arbeiten in der Höhe. www.hymer-steigtechnik.de



Alu-Diele Telesteg: stabil, beidseitig stufenlos ausziehbar, mittig teilbar.

Accès sécurisés et protection collective sur le toit

Lors du salon Dach+Holz International à Cologne (24–27 février 2026), HYMER-Leichtmetallbau GmbH & Co. KG présentera des solutions pour un travail sûr sur, au-dessus et sous le toit. L'accent sera mis sur les accès conformes aux normes et les systèmes de protection collective contre les chutes pour les métiers du bâtiment, du bois et de la finition.

Systèmes de protection collective contre les chutes pour toits plats

Les systèmes de garde-corps modulaires HYGHTS, spécialement conçus pour les toits plats, seront l'un des points forts de la participation au salon. Les solutions de protection permanentes gagnent en importance, car les toits sont de plus en plus utilisés comme zones de travail et de maintenance. Contrairement aux équipements de protection individuelle, les systèmes de garde-corps offrent une protection à toutes les personnes présentes, tout en leur permettant de se déplacer librement.

Conception numérique et mesure précise des toits

Un configurateur 3D en ligne est disponible pour la conception. Il permet de mesurer les toits de manière numérique et de concevoir des systèmes de protection conformes aux normes. Les utilisateurs peuvent choisir des surfaces standard ou en forme libre, concevoir des garde-corps, des échelles de travail et des accessoires, et obtenir une solution parfaitement adaptée, de la planification à la commande.

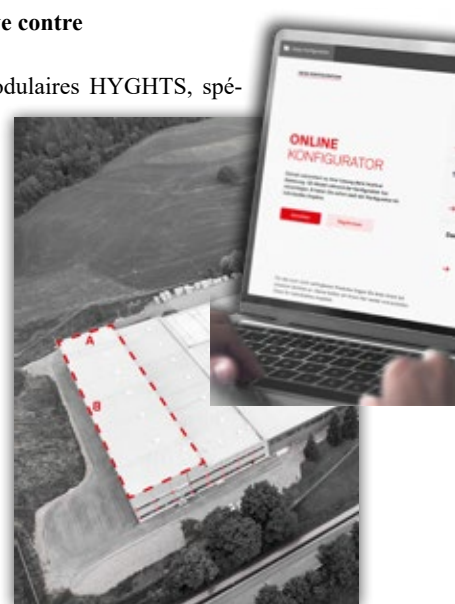
Échelle multifonctionnelle pour une utilisation flexible sur les chantiers

HYMER présentera également des échelles multifonctionnelles standard pour une utilisation mobile. L'échelle multifonctionnelle peut être utilisée comme plateforme d'appui, de travail ou d'assise, selon les besoins, et couvre ainsi différentes situations de travail sur les chantiers et dans les bâtiments. La robustesse de la construction, la stabilité et la facilité d'utilisation sont les priorités.

Conseils sur le stand du salon

Les visiteurs professionnels pourront découvrir au stand du salon comment combiner de manière judicieuse la conception numérique et la technique de travail en hauteur. HYMER associe ainsi sécurité, proximité avec la pratique et sécurité de la planification pour le travail en hauteur.

www.hymer-steigtechnik.de/fr



AI Slop – wenn künstliche Intelligenz das Internet vermüllt

Das Internet steht an einem Wendepunkt. Was als Produktivitäts- und Kreativitätsbooster begann, entwickelt sich zunehmend zu einem systemischen Risiko: AI Slop. Gemeint sind massenhaft produzierte, qualitativ minderwertige KI-Inhalte, die soziale Netzwerke, Suchmaschinen und Medienplattformen fluten – schnell, billig und ohne redaktionelle Kontrolle.

Wer den Slop erzeugt – und warum

Drei Akteursgruppen treiben das Phänomen: experimentierfreudige Nutzer, politische Akteure mit manipulativen Absichten sowie professionelle Botnetzwerke. Letztere nutzen gezielt die Monetarisierungsmodelle der Plattformen. Qualität ist irrelevant – belohnt werden Klicks, Views und Interaktion. Profiteure sind die Plattformen selbst: Algorithmen fördern Volumen, nicht Verlässlichkeit.

Datenmüll ist Strommüll

Besonders kritisch ist der Ressourcenverbrauch. Jeder KI-Inhalt benötigt Rechenleistung, Strom und Wasser zur Kühlung der Rechenzentren. Wird AI Slop im Sekundentakt erzeugt, steigt der Energiebedarf massiv. Das Problem ist damit nicht nur medial, sondern auch ökologisch: Digitale Vermüllung verursacht reale Emissionen.

Der gefährliche Rückkopplungseffekt

KI-Systeme trainieren mit bestehenden Inhalten. Je mehr Slop publiziert wird, desto häufiger greifen Modelle auf fehlerhafte oder belanglose Quellen zurück. Die Qualität sinkt weiter, Vertrauen geht verloren. Studien zeigen: In solchen Umfeldern beginnen Menschen, selbst verlässliche Informationen grundsätzlich anzuzweifeln.

Workslop im Berufsalltag

Ein verwandtes Phänomen ist Workslop: KI-generierte Mails, Berichte oder Analysen, die sprachlich korrekt, aber inhaltlich schwach sind. Die versprochene Effizienz kehrt sich um – menschliche Nacharbeit wird zur Regel.

Menschliche Verantwortung bleibt zentral

Wie bei einer Künstlerin im Atelier bleibt auch bei KI der Mensch Ursprung, Kontrollinstanz und Verantwortungsträger. Künstliche Intelligenz ist ein Werkzeug, kein Entscheidungsträger. Ohne klare Qualitätsstandards, transparente Kennzeichnung und passende Anreizsysteme droht eine digitale Abwärtsspirale. Menschliche Kontrolle ist keine Option, sondern Voraussetzung – gesellschaftlich, wirtschaftlich und ökologisch.



© Swissavanti / KI-generiert / generiert par l'IA

AI Slop – quand l'intelligence artificielle pollue Internet

Internet est à un tournant. Ce qui a commencé comme un booster de productivité et de créativité se transforme de plus en plus en risque systémique: AI Slop. Il s'agit de contenus de qualité médiocre produits en masse par l'IA et qui inondent les réseaux sociaux, les moteurs de recherche et les plateformes médiatiques – rapidement, à bas prix et sans contrôle éditorial.

Qui produit le slop et pourquoi

Trois groupes sont en cause: des utilisateurs expérimentateurs, des acteurs politiques à visée manipulatrice et des réseaux de bots. Ces derniers exploitent la monétisation des plateformes, où seuls comptent clics, vues et interactions. La qualité est secondaire: les algorithmes privilégient le volume, au bénéfice des plateformes.



© Swissavanti / KI-generiert / generiert par l'IA

Le déchet numérique est un déchet énergétique

Le problème est particulièrement grave en ce qui concerne la consommation de ressources. Chaque contenu généré par l'IA nécessite de la puissance de calcul, de l'électricité et de

l'eau pour refroidir les centres de données. Si le slop de l'IA est généré à la vitesse de l'éclair, la consommation d'énergie augmente considérablement. Le problème n'est donc pas seulement médiatique, mais aussi écologique: la pollution numérique génère des émissions réelles.

L'effet de rétroaction dangereux

Les systèmes d'IA sont entraînés à partir de contenus existants. Plus il y a de slop, plus les modèles ont tendance à se référer à des sources erronées ou sans intérêt. La qualité baisse encore, la confiance s'érode. Des études montrent que dans de tels environnements, les gens commencent à douter de l'authenticité des informations.

Le slop au travail

Un phénomène apparenté est le workslop: des e-mails, rapports ou analyses générés par l'IA, grammaticalement corrects mais sans contenu. L'efficacité promise se transforme en travail supplémentaire pour les humains.

La responsabilité humaine reste primordiale

Comme pour une artiste dans son atelier, l'homme reste la source, l'instance de contrôle et le responsable de l'IA. L'intelligence artificielle est un outil, pas un décideur. Sans normes de qualité claires, sans étiquetage transparent et sans systèmes d'incitation appropriés, nous risquons de nous retrouver dans une spirale descendante numérique. Le contrôle humain n'est pas une option, mais une nécessité – sur les plans social, économique et environnemental.

STRUKTUR STATT AKTIONISMUS!



237 Seiten
Kartonierter Einband (Masse: 220×145×20 mm)
978-3-5935-2014-8
Erscheinungsdatum: 04.2025

BUCHTIPP
der perspective

Schnellbesteller-Angebot für Leser*innen der perspective

Was Führungskräfte von der Notfallmedizin lernen können

Klarheit, Kommunikation, Kontinuität: Drei Grundpfeiler erfolgreicher Führung im Hochdruck.

Sebastian Casu, ärztlicher Direktor einer grossen Notfallklinik in Hamburg, zeigt in seinem Buch praxisnah, wie Notfallmedizin Führung formen sollte. Führungskräfte lernen hier, dass der Erfolg des Ganzen nicht vom individuellen Heldenwerk abhängt, sondern vom reibungslosen Zusammenspiel eines perfekt koordinierten Teams im Schockraum. Die zentralen Leitplanken: klare Rollen und Ziele, präzise und respektvolle Kommunikation auch in Stresssituationen sowie eine nachhaltige, kontinuierliche Weiterentwicklung des Teams – inklusive Lernkultur aus Fehlern.

nur noch **26.95 CHF**

anstatt **38.50 CHF**
(30 % Rabatt für Schnellbesteller*)



MAIL US

Bestellcoupon

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

Vorname/Name: _____

Firma: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Bitte gewünschte Anzahl Bücher
«**WENN JEDE ENTSCHEIDUNG ZÄHLT**»
angeben.

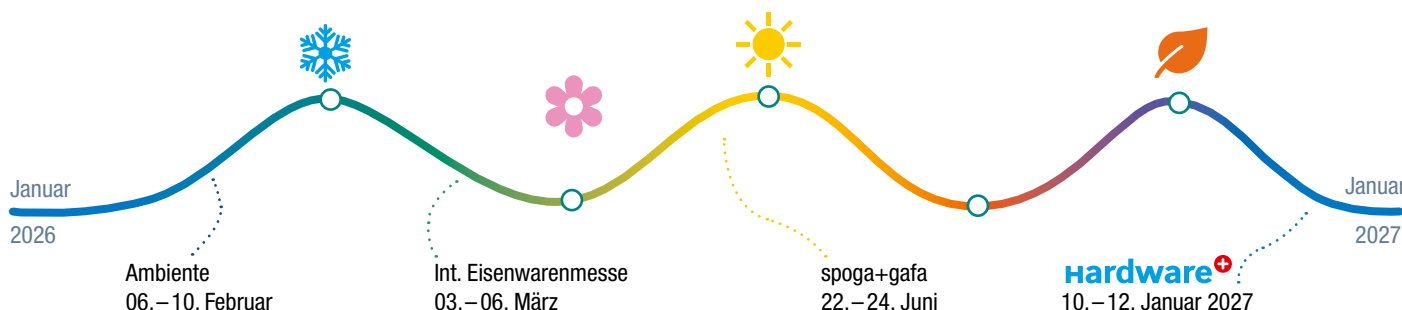
_____ Ex.

*Sie erhalten bei Bestellungen bis zum
06. Februar 2026 **30 % Schnellbestellrabatt**
auf den UVP von 38.50 CHF

Schnellbestellpreis: 26.95 CHF
Normalpreis: 38.50 CHF, zzgl. MWST



Messekalender | Calendrier des foires 2026



Messe Foire	Ort Lieu	Datum Date	Internet
ORNARIS	Bern	11.–13. Januar	ornaris.ch
Immo 26	Zürich	14.–15. Januar	swisspropertyfair.ch
Empack	Bern	28.–29. Januar	empack-schweiz.ch/de
Tendence	Frankfurt (DE)	06.–10. Februar	tendence.messefrankfurt.com
B.I.G. Bau- & Gartenmesse	Hannover (DE)	11.–15. Februar	big-messe.de
Ambiente	Frankfurt (DE)	06.–10. Februar	ambiente.messefrankfurt.com
Christmasworld	Frankfurt (DE)	06.–10. Februar	christmasworld.messefrankfurt.com
Bauen+Wohnen Luzern	Luzern	27. Feb.–01. März	fachmessen.ch
CADEAUX (Frühling)	Leipzig (DE)	28. Feb.–02. März	cadeaux-leipzig.de
Internationale Eisenwarenmesse	Köln (DE)	03.–06. März	eisenwarenmesse.de
Internationale Handwerksmesse IHM	München (DE)	04.–08. März	ihm.de
Giardina	Zürich	11.–15. März	giardina.ch
Bauen+Wohnen Aargau	Wettingen	16.–19. April	fachmessen.ch
HANNOVER MESSE	Hannover (DE)	20.–24. April	hannovermesse.de
BEA	Bern	24. Apr.–03. Mai	bea-messe.ch
Luga	Luzern	24. Apr.–03. Mai	luga.ch
spoga+gafa	Köln (DE)	22.–24. Juni	spogagafa.de
ORNARIS	Bern	16.–18. August	ornaris.ch
OHA	Thun	28. Aug.–06. Sept.	oha.ch
IFA	Berlin (DE)	04.–08. September	b2b.ifa-berlin.com/de
CADEAUX (Herbst)	Leipzig (DE)	05.–07. September	cadeaux-leipzig.de
Bauen & Modernisieren	Zürich	17.–20. September	bauen-modernisieren.ch
OLMA	St. Gallen	08.–18. Oktober	olma.ch
Christmas	Hannover (DE)	10.–18. Oktober	meine-infa.de/de/themenwelten/christmas
infa Erlebnis- und Einkaufsmesse	Hannover (DE)	10.–18. Oktober	meine-infa.de
Zuger Messe	Zug	24. Okt.–01. Nov.	zugermesse.ch
Consumenta	Nürnberg (DE)	31. Okt.–08. Nov.	consumenta.de
Hausbau + Energie-Messe	Bern	05.–08. November	bau-energie.ch
WIR Messe	Zürich	13.–15. November	wir-expo.ch
hardware+	Luzern	10.–12. Januar 2027	hardware-luzern.ch
BAUMAG Baumaschinen-Messe	Luzern	21.–23. Januar 2027	baumaschinen-messe.ch
SALON Bois	Bulle	11.–13. März 2027	salonbois.ch
INTERNATIONAL HARDWARE FAIR ITALY	Bergamo (IT)	05.–06. Mai 2027	hardwarefair-italy.com
A+A	Düsseldorf (DE)	19.–22. Oktober 2027	aplusa.de
Igeho	Basel	November 2027	igeho.ch
Holz	Basel	10.–14. Oktober 2028	holz.ch/de



Sie denken an Ihr Leben. Wir an Ihre Vorsorge.

Ihr Leben braucht Ihre ganze Aufmerksamkeit: Arbeit, Karriere, Bildung, Familie, Freunde, Freizeit, Hobby und Sie mitten drin. Und Ihre Vorsorge? Die ist so wichtig, dass Sie mit uns planen sollten. Ihr Leben von morgen beginnt nämlich heute. **Zusammen stark.**

www.pk-merlion.ch

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

Zukunft heute.

Merlion

PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

KÄRCHER

LET'S ROCK THE FLOOR.

NEU

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



**KÄRCHER
BATTERY
UNIVERSE**