

AKKU RAN, LICHT AN.

FÜR BESTE FLÄCHEN, ECKEN UND KANTEN.



18V  VOM HANDWERK INSPIRIERT.

FESTOOL

Eine Schleifmaschine - viele Anwendungen.

Egal, ob du in der Werkstatt oder an einem schwer zugänglichen Ort arbeitest, der Akku-Deltaschleifer DTSC 200 bietet dir maximale Bewegungsfreiheit beim Schleifen. Der integrierte LED-Lichtring verbessert deine Sicht auf die Oberfläche. Grossflächig, detailgenau, randnah: Dank der grossen Auflagefläche erreichst du auch schwer zugängliche Stellen und tiefe Zwischenräume mühelos – ganz ohne Werkzeugwechsel.

Wir nehmen die Qual aus der Datenqualität.

Das **Data Cockpit** von nexmart zeigt auf einen Blick den Zustand Ihrer Produktdaten in den Shops der Branche.

Entdecken Sie unsere automatisierten Reports:

- Aktuelle Benchmark-Analysen
- Detaillierte Preisvergleiche
- Qualitätsprüfung Ihrer Artikeldaten im Katalog und in Webshops



Mehr erfahren:
nexmart.com/data-cockpit

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



4 Stimme aus der Branche – **Kärcher AG mit Karl Steiner!**

Voix de la branche – **Kärcher AG avec Karl Steiner!**

9 AK Forte: Zweite Amtsperiode

CC Forte: Deuxième mandat

13 Berufsbildung – Ausbildungsbetrieb des Jahres 2025

Formation professionnelle – Entreprise formatrice de l'année 2025

26



16 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

24 Aussteller an der **hardware+** 2027

Exposants à la **hardware+** 2027

30 Produkte

Produits

30



merlion

PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

Vincere il fine settimana (L. 23)

Gagner le week-end (p. 33)

Wochenende gewinnen (S. 39)

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

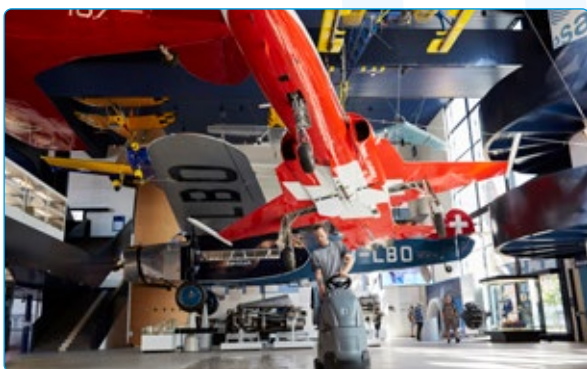


«Wir reparieren auf Kundenwunsch auch 40-jährige Hochdruckreiniger. Das verstehen wir unter Nachhaltigkeit.»

Karl Steiner, Managing Director, Kärcher AG, Dällikon



HDS im Einsatz in Zürich – damals noch im blauen Gewand
HDS en action à Zurich – arborant encore sa robe bleue de l'époque



Bodenreinigungsmaschine im Einsatz im Verkehrshaus Luzern
Autolaveuse en action au Musée des Transports de Lucerne



ESAF 2025 im Glarnerland als Kranz- und Cleaning Partner
ESAF 2025 Glarnerland: Partenaire Couronne & Cleaning

«Kärchern = Reinigen»

... und nicht nur mit Wasser und Hochdruck! – Die Schweizer Niederlassung des wortgebenden Konzerns feiert ihren 60. Geburtstag. 1966 mit drei Mann begonnen, engagieren sich heute 165 Mitarbeitende bei der Kärcher AG für eine saubere Schweiz. – Managing Director Karl Steiner erklärt, warum «kärchern» für ihn weit mehr bedeutet als Wasser mit 150 bar zu verspritzen.

Die Marke Kärcher hat sich in der Schweiz seit den 70er-Jahren eindrücklich entwickelt. Wer bei «Kärcher» zunächst an Hochdruckreiniger denkt, liegt nicht falsch. Das Verb «kärchern» hat es in diesem Sinne bekanntlich in deutsche und französische Standardwerke geschafft. Heute greift die gängige Interpretation allerdings zu kurz. Denn aus Sicht von Karl Steiner steht «kärchern» für «reinigen» schlechthin. Für ein Spezialgebiet mit vielen Untersparten, das sich dem Zeitgeist immer wieder anpasst: «Reinigen heisst Pflegen, und damit Werte erhalten. In ökologisch sensiblen Zeiten ist Dauerhaftigkeit für viele Menschen wichtig.»

Herr Steiner, seit 60 Jahren ist Kärcher im Schweizer Markt präsent. Was fällt in der Rückschau zuerst auf?

Vorab der Wandel, vor allem in den vergangenen drei Jahrzehnten. Die Marke ist weltweit und in der Schweiz stark gewachsen. In der Sortimentsbreite, bei den Innovationen und damit bei den Stückzahlen. Daneben ist mir unser Gesamtkonzept wichtig: Wir verkaufen nicht nur Geräte, sondern bieten Beratung, halten Ersatzteile lange vor und reparieren, was immer möglich ist. Unser Kunde erwirbt also nicht nur ein Gerät, sondern ein Gesamtpaket von Leistungen und Werten. Damit profilieren wir uns in einem Markt, der zunehmend von Produkten ohne jeden Unterbau geprägt ist. Die Devise «Kaufen – Anwenden – Wegwerfen» ist nicht unser Ding.

Warum?

Wir glauben an eine nachhaltige Wirtschaft und leben sie auch – täglich und überall. Fast alle unsere Produkte verbrauchen Strom und/oder Wasser und damit Energie und Ressourcen. Aber: Mit einem Wasser-schlauch und Leitungsdruck zu spritzen benötigt fünfmal mehr Wasser als eine Hochdruckreinigung. Und das Ergebnis lässt in der Regel zu wünschen übrig. Deshalb wurden in den vergangenen Jahren die Leistungsaufnahmen und Wasserverbräuche konsequent optimiert. Zudem sehen wir dank effizienter Elektrotechnik immer weniger benzinbetriebene Hochdruckreiniger.



«À la demande du client, nous réparons également des nettoyeurs haute pression vieux de 40 ans. C'est ce que nous entendons par durabilité.»

Karl Steiner, Managing Director, Kärcher AG, Dällikon



«Kärcheriser = nettoyer»

... et pas seulement avec de l'eau sous haute pression! – La succursale suisse du groupe en question fête ses 60 ans. Créée en 1966 par trois personnes, Kärcher AG compte aujourd'hui 165 collaborateurs qui s'engagent pour une Suisse propre. – Karl Steiner, Managing Director, explique pourquoi «kärcheriser» signifie bien plus pour lui que la pulvérisation d'eau à 150 bars.

La marque Kärcher s'est développée de manière impressionnante en Suisse depuis les années 1970. Si le nom «Kärcher» vous évoque d'abord un nettoyeur haute pression, vous n'avez pas tort. Comme chacun le sait, le verbe «kärcheriser» a fait son apparition dans les ouvrages de référence allemands et français. Aujourd'hui, l'interprétation courante est toutefois trop réductrice. Car, du point de vue de Karl Steiner, «kärcheriser» signifie «nettoyer» par excellence. Pour un domaine spécialisé comportant de nombreuses sous-catégories, qui s'adapte sans cesse à l'air du temps: «Nettoyer, c'est entretenir et préserver la valeur des choses. En ces temps où l'écologie est au cœur des préoccupations, la durabilité est importante pour de nombreuses personnes.»

Monsieur Steiner, Kärcher est présent sur le marché suisse depuis 60 ans. Avec le recul, que remarque-t-on en premier?

D'abord le changement, surtout au cours des trois dernières décennies. La marque a connu une forte croissance dans le monde entier ainsi qu'en Suisse. Que ce soit en termes de diversité de sa gamme, d'innovations et donc de volume. Par ailleurs, j'accorde de l'importance à notre concept global: nous ne nous contentons pas de commercialiser des appareils, nous prodiguons des conseils, nous avons une longue durée de disponibilité des pièces de rechange et nous réparons dans la mesure du possible. Notre client n'achète donc pas seulement un appareil, mais un ensemble complet de prestations et de valeurs. Nous nous distinguons ainsi sur un marché de plus en plus marqué par des produits dépourvus de toute substance. La devise «Acheter – Utiliser – Jeter» n'est pas notre truc.

Pourquoi?

Nous croyons en une économie durable et nous la vivons – tous les jours et partout. Presque tous nos produits consomment de l'électricité et/ou de l'eau et donc de l'énergie et des ressources. Mais: pour pulvériser de l'eau à l'aide d'un tuyau d'arrosage sous la pression du réseau, il faut compter cinq fois plus d'eau qu'avec un nettoyeur haute pression. Et le résultat laisse généralement à désirer. C'est pourquoi les consommations d'eau et les consommations d'énergie ont été systématiquement optimisées ces der-

Zur Person:

Karl Steiner ist Betriebswirtschaftler mit Uni-Abschluss. 1993 hat er bei Kärcher als QM-Projektleiter angefangen und sich in die gesamte Finanzwirtschaft des Unternehmens eingearbeitet. Danach konnte er die kaufmännische Leitung übernehmen. Seit 2003 trägt Steiner als Managing Director die Gesamtverantwortung für die Kärcher AG in der Schweiz. – Karl Steiner ist Familienvater mit zwei erwachsenen Kindern. Sein grosses Hobby ist das Radfahren, was er seinerzeit sogar im Militärdienst ausüben konnte. Er spricht fünf Sprachen, reist und liest gerne, und sagt von sich: «Ich bin einer der wenigen, die noch Zeitungen lesen – aus Papier, und mindestens zwei pro Tag!»



À propos:

Karl Steiner est économiste d'entreprise et titulaire d'un diplôme universitaire. En 1993, il a débuté chez Kärcher en tant que chef de projet QM et s'est familiarisé avec l'ensemble de l'économie financière de l'entreprise. Il a ensuite pu prendre la direction commerciale. Depuis 2003, Karl Steiner assume la responsabilité globale de Kärcher AG en Suisse en tant que Managing Director. – Karl Steiner est père de deux enfants adultes. Son passe-temps favori est le vélo, qu'il a même pu pratiquer pendant son service militaire. Il parle cinq langues, voyage, aime lire et dit de lui-même: «Je suis l'un des rares à lire encore des journaux papier, et au moins deux par jour!»



Kärcher-Servicefahrzeug in den 1970er-Jahren
Véhicule de service Kärcher dans les années 1970



Tramwaschanlage in Zürich
Station de lavage pour trams à Zurich



Rucksacksauger im Einsatz am ESC 2025 in Basel
Aspirateur dorsal en action à l'Eurovision 2025 à Bâle



Spatenstich in Dällikon 2015: Neubau fertig zum 50. Jubiläum 2016
Premier coup de pioche à Dällikon 2015: nouveau bâtiment prêt pour le 50^e anniversaire en 2016

«Von weltweit 17 000 Mitarbeitenden im Konzern sind über 1000 in F + E tätig. Das spricht für sich.»

Karl Steiner, Managing Director, Kärcher AG, Dällikon

Der Zeitgeist verlangt generelle Sorgfalt, nicht nur bei Wasser, Strom und Benzin.

Ja, Kärcher setzt teilweise bis zu 60% rezyklierte Kunststoffe ein. Und wir forschen intensiv zu Roboteranwendungen, nicht zuletzt mit Blick auf den Fachkräftemangel. Ich spreche hier von Reinigungsgeräten, die grössere Flächen völlig autonom reinigen, inklusive Zu- und Abwasserhandling und Chemikaliendosierung. Das sind zwei unserer Antworten auf den Zeitgeist.

Maschinen müssen hergestellt werden, bevor sie ökologisch arbeiten.

Die Herstellung einer Scheuersaugmaschine macht weniger als 5% vom gesamten Fussabdruck eines solchen Geräts aus. Der grosse Hebel liegt beim Verbrauch.

Und sie müssen verkauft werden ...

Ja, wir arbeiten in der Schweiz mit über 150 guten Fachhändlern zusammen. Sie sind unser Rückgrat im Markt, besonders für Profi-Geräte. Das eingangs besprochene Gesamtpaket an Leistungen beinhaltet auch eine hochstehende Kundenbetreuung. Damit meine ich das spezialisierte Beratungs- und Servicewissen, mit dem unsere Partnerhändler die Endkunden begleiten. Wir halten dieses Wissen mit Schulungen aktuell und machen damit den Fachhandel für seine Kunden attraktiv.

Kann ein Händler das ganze Sortiment überhaupt verstehen und überzeugend vertreten?

Bei Profigeräten ist die Beratung in der Tat anspruchsvoll. Sie ist aber machbar, wenn sich ein Händler konsequent für diesen einen Weg entscheidet. Das verlangt eine vertiefte Auseinandersetzung mit der Kundensituation und die regelmässige Teilnahme an den Schulungen. Am besten kann beraten, wer das Produkt selbst angewendet hat.

Wie würden Sie einem angehenden Facility Manager das Thema «Reinigen» umschreiben?

Professionell reinigen ist genauso interessant wie komplex. Die Vielfalt von Materialien und Oberflächen, von Verschmutzungen und chemischen Zusammenhängen, von Reinigungsmitteln und mechanischen Möglichkeiten machen es zusammen mit der ökologischen Verantwortung zur anspruchsvollen Daueraufgabe. Reinigen ist keine exakte Wissenschaft mit definierten Standards und universellen Formeln. Es verlangt individuelle Lösungen und führt zu Ergebnissen, die von Mensch zu Mensch unterschiedlich erlebt und bewertet werden. Eines aber gilt generell und überall: Sauberkeit macht Freude!

Das steht ausser Frage! Vielen Dank für Ihre Ausführungen.

www.Kärcher.ch

«Sur les 17 000 collaborateurs du groupe répartis dans le monde, plus de 1000 travaillent dans la R & D. Ça en dit long.» Karl Steiner, Managing Director, Kärcher AG, Dällikon

nières années. De plus, grâce à une électrotechnique efficace, nous voyons de moins en moins de nettoyeurs haute pression thermiques.

La tendance exige une attention générale, pas seulement pour l'eau, l'électricité et l'essence.

Oui, Kärcher utilise parfois jusqu'à 60 % de plastiques recyclés. Et nous menons des recherches intensives sur les applications robotiques, notamment en ce qui concerne la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Je parle ici d'appareils de nettoyage qui nettoient de grandes surfaces de manière totalement autonome, y compris la gestion de l'eau d'alimentation et des eaux usées, ainsi que le dosage des produits chimiques. Voilà deux de nos réponses à la tendance actuelle.

Les machines doivent être fabriquées avant de fonctionner de manière écologique.

La fabrication d'une autolaveuse représente moins de 5% de l'empreinte totale d'un tel appareil. Le principal levier réside dans la consommation.

Et elles doivent être vendues...

Oui, nous travaillons avec plus de 150 bons revendeurs spécialisés en Suisse. Ils sont notre épine dorsale sur le marché, en particulier pour les appareils professionnels. L'ensemble des prestations évoquées au début comprend également un service à la clientèle de qualité. Je fais ici référence à l'expertise en matière de conseil et de service grâce à laquelle nos revendeurs partenaires accompagnent les clients finaux. Nous maintenons ces connaissances à jour grâce à des formations et rendons ainsi le commerce spécialisé attrayant pour ses clients.

Un revendeur peut-il comprendre l'ensemble de la gamme et la présenter de manière convaincante?

Pour les appareils professionnels, le conseil constitue en effet un véritable défi. Mais c'est toutefois faisable si un concessionnaire opte résolument pour cette voie. Cela exige une analyse approfondie de la situation du client et une participation régulière aux formations. Le mieux placé pour conseiller est celui qui a utilisé lui-même le produit.

Comment décririez-vous le thème du «nettoyage» à un futur Facility Manager?

Un nettoyage professionnel est aussi intéressant que complexe. La diversité des matériaux et des surfaces, des salissures et des interactions chimiques, des produits de nettoyage et des méthodes mécaniques, associée à la responsabilité environnementale, en fait une tâche exigeante et permanente. Le nettoyage n'est pas une science exacte avec des normes définies et des formules universelles. Il exige des solutions personnalisées et conduit à des résultats vécus et évalués différemment d'une personne à l'autre. Mais une chose s'applique partout et de manière générale: la propreté fait plaisir!

Cela ne fait aucun doute! Nous vous remercions pour vos explications.

www.Kärcher.ch



Sponsoringpartner am MXGP Frauenfeld
Partenaire de sponsoring au MXGP de Frauenfeld



Kärcher am Nutzfahrzeugsalon
Kärcher au salon transport-CH



Bob im Kärcher-Outfit
Bob au design Kärcher



2026 feiert Kärcher Schweiz sein 60-jähriges Bestehen.
En 2026, Kärcher Suisse fête son 60^e anniversaire.

Vollzähliger Vorstand genehmigt alle Sachgeschäfte!

An der ordentlichen Frühlingsversammlung hat der Vorstand der Ausgleichskasse Forte (AK Forte) am 13. Mai 2026 in Wallisellen die vom Ausschuss erneut beantragten «konstanten Verwaltungskostenbeiträge 2027» für die angeschlossenen Unternehmungen einstimmig genehmigt. Mit dieser erfreulichen Beschlusslage des Vorstandes bleiben die Verwaltungskostenbeiträge 2025 bereits zum fünften Mal in Folge konstant und damit weiterhin äusserst attraktiv. Der Vorstand der AK Forte war mit insgesamt 24 stimmberechtigten Verbandsvertretern vollständig und damit waren auch gleichzeitig alle 11 Gründerverbände an der 10. Vorstandssitzung der Ausgleichskasse Forte zu Beginn der zweiten Amtsperiode vertreten.

«Die AK Forte ist heute ein modernes Dienstleistungszentrum und stellt die sozialversicherungs-technischen Bedürfnisse der angeschlossenen Unternehmungen konsequent ins Zentrum aller Aktivitäten. Die Unternehmen der AK Forte profitieren zum einen von tiefen Verwaltungskostenbeiträgen und können zum anderen dank modernster Infrastruktur praktisch alle Aufgaben auf dem digitalen Weg erledigen.», stellt überzeugt Christoph Rotermund, Präsident der AK Forte, überzeugt zu Beginn der zweiten Amtsperiode 2026–2029 anlässlich der 10. Vorstandssitzung in Wallisellen fest.



Christoph Rotermund, Präsident AK Forte

Alle vom Ausschuss beantragten Sachgeschäfte fanden nach der einen oder anderen geführten Diskussion ebenfalls die einhellige Zustimmung der 24 Verbandsvertreter aus der ganzen Schweiz. Neu soll im Zuge des anstehenden Geschäftsführerwechsels per Ende Dezember 2026 die bis anhin intern organisierte Vermögensverwaltung der AK Forte an ein externes Bankinstitut ausgelagert werden.

Erfreulicher Ertragsüberschuss 2025

Das fünfte Abschlussjahr 2025 der AK Forte nach der offiziellen Fusion wartet wiederum mit einem soliden Jahresergebnis auf: Unter dem Strich konnte trotz einer negativen Verwaltungskostenrechnung ein Ertragsüberschuss von rund 0,726 Mio. CHF erarbeitet werden. Bei einem Gesamtaufwand 2025 von 7,13 Mio. CHF und einem erzielten Ertrag von 6,52 Mio. CHF schloss die Verwaltungsrechnung 2025 zwar mit einem Aufwandsüberschuss von 0,61 Mio. CHF negativ ab, doch dies war angesichts der soliden Vermögenslage der AK Forte vom Vorstand bereits vor Jahresfrist im reglements-konformen Budgetprozess 2025 bewusst eingerechnet worden. Besser als erwartet und budgetiert: Das Budget 2025 sah sogar eine negative Verwaltungskostenrechnung von – 1,05 Mio. CHF vor und damit einen noch grösseren Ausgabenüberschuss. Aus dieser budgetbezogenen Perspektive schloss dann die vorbehaltlos testierte Jahresrechnung 2025 dank eines sehr erfreulichen Wertschriftenergebnisses von 1,33 Mio. CHF um über 42 % besser ab als ursprünglich budgetiert.

Hoher Dienstleistungsfaktor

Die Geschäftsstelle der AK Forte unter der dienstleistungsorientierten Führung von Direktor Dr. Urs Fischer legte damit bereits zum fünften Mal in Folge einen grundsoliden Jahresabschluss auf. Sozialversicherungstechnische Effizienz und ein hoher Dienstleistungsgedanke gepaart mit Mehrwerten für die Mitglieder machen so gesehen auch vor der Schweizer AHV-Welt nicht Halt und sind gemäss Fischer zukünftig wesentliche Entwicklungsgedanken für eine moderne Ausgleichskasse wie es die AK Forte sein will. Die bereits vor Jahren eingeschlagene Digitalisierungsstrategie soll in gleichem Rhythmus beibehalten werden, um die sich bietenden Möglichkeiten der Effizienzgewinne und Kostenabsenkungen permanent zugunsten der angeschlossenen Unternehmungen zu heben.

Information:

La version française sera publiée dans le prochain numéro.

Si vous avez besoin des informations en français avant la publication, n'hésitez pas à contacter notre rédaction.

Merci de votre compréhension.

L'équipe de *perspective*

Allgemein

Nach Ablauf der ersten Amtsperiode wurde auf die zweite Periode 2026 – 2029 hin der Vorstand der AK Forte von den einzelnen 11 Gründerverbänden reglementkonform gemäss Art. 5 ff. des gültigen Kassenreglements der AHV-Ausgleichskasse Forte neu konstituiert. Der gesamte Kassenvorstand der Ausgleichskasse Forte besteht jeweils aus insgesamt 24 Vorstandsmitglieder, wobei die vier Gründerverbände, nämlich der Verband Schweizerischer Schreinermeister und Möbelfabrikanten (VSSM) deren 7 Vorstandsmitglieder; JardinSuisse sowie Swissavant 4 Vorstandsmitglieder sowie der Schweizer Obstverband (SOV) jeweils Anrecht auf 2 Vorstandsmitglieder besitzen und entsenden.

Die übrigen 7 Gründerverbände – namentlich Drechsler Schweiz, Schweizer Floristenverband, MultimediaTec Swiss (MMTS), Schweizerische Interessensgemeinschaft für Musik und Radio (IGMR), Schweizerischer Musikpädagogischer Verband (SMPV), Swisscofel und Swiss Form – Berufsverband Schweizer Modell- und Formenbaubetriebe – jeweils ein Vorstandsmitglied wählen und entsenden können.

Ausschuss der AK Forte 2026–2029:

Aus dem Gesamtvorstand der AK Forte werden für die gleiche Amtsperiode von 4 Jahren insgesamt 6 Mitglieder, darunter auch der Präsident, für den sogenannten «Kassenausschuss» gemäss Organisationsreglement der AHV-Ausgleichskasse Forte, Art. 3, Ziff. 3.2, gewählt.

Für den per Ende 2025 zurückgetretenen Thomas Iten (VSSM) wurde neu Herr Heinrich Hochuli (VSSM), blaue Schrift, in den Ausschuss der AK Forte, der sich insgesamt drei bis viermal im Jahr zu den laufenden Geschäften der AK Forte trifft, gewählt. Der Präsident, die Vizepräsidentin und die übrigen 4 Vorstandsmitglieder wurden allesamt vom Kassavorstand erneut bestätigt.

Name	Vorname	Gründerverbände
Präsident Rotermund	Christoph	Swissavant
Vizepräsidentin Luginbühl	Anita	VSSM
Hochuli Kündig	Heinrich Ruedi	VSSM JardinSuisse
Mariéthoz	Jimmy	SOV
van Egmond	Serge	Florist.ch

Vorstandsmitglieder:

Der Gesamtvorstand hat insgesamt 4 personelle Mutationen, blaue Schrift, für die zweite Amtsperiode 2026–2029 erfahren; namentlich: Mary Napoli, Geschäftsführerin MMTS, Renato Häfliger, Vizepräsident Vorstand Swisscofel, Jürg Rothenbühler, Präsident Zentralvorstand VSSM und Marcel Sennhauser, Geschäftsführer JardinSuisse. Die anderen Vorstandsmitglieder aus der ersten Amtsperiode 2021–2025 wurden von den Gründerverbänden allesamt bestätigt.

Der Gesamtvorstand tagt für die reglementarischen Geschäfte im laufenden Kalenderjahr jeweils zweimal und zwar am zweiten Mittwoch

im Mai mitunter dem ständigen Traktandum «Jahresrechnung und Genehmigung; Abnahme und Déchargeerteilung» sowie im November; hier dann ständiges Traktandum unter anderem «Revision und Budget».

Name	Vorname	Gründerverbände
Benz	Lorenz	IGMR
Diener	Andreas	Swissavant
Dostmann	Volker	Swissavant
Fehlmann	Heinz	VSSM
Furrer	Daniel	VSSM
Häfliger	Renato	Swisscofel
Hess	Jürg	SOV
Honegger	Rainer	Swiss Form
Iberg	Pius	Drechsler Schweiz
Meier-Honegger	Erwin	JardinSuisse
Michaelis	Bettina	SMPV
Napoli	Mary	MMTS
Räber	Sandra	VSSM
Rothenbühler	Jürg	VSSM
Scerpella	Renato	VSSM
Sennhauser	Marcel	JardinSuisse
Stamm	Sonja	JardinSuisse
Zimmermann	Oskar	Swissavant

Geschäftsstelle der AK Forte:

Die AK Forte mit dem Geschäftsdomizil in 8952 Schlieren, an der Ifangstrasse 8, hat aktuell einen Personalbestand von rund 55 Personen und unter der Leitung und Vorsitz des langjährigen Geschäftsführers, Dr. Urs Fischer, 28 Amtsjahre, ist für die verschiedenen Sachbereiche und Abteilungen der Sozialwerke, inklusive der übertragenen Aufgaben, eine 6-köpfige Geschäftsleitung installiert.

Name	Vorname	Funktion
Fischer	Urs	Kassenleiter
Azevedo	Sofia	Stv. Kassenleiterin & Leiterin Leistungen & Services
Luperto	Vania	Leiterin Mitglieder & Berufsbildungsfonds
Rauber	Marco	Leiter Informatik
Simmen	Astrid	Leiterin Organisations- & Unternehmensentwicklung
Stucki	Cornelia	Leiterin Pensionskasse



Dr. Urs Fischer, Geschäftsführer AK Forte

Dr. Urs Fischer, der bereits seit 28 Jahren in der Funktion als engagierter Geschäftsführer der AK Forte tätig ist, freut sich erneut zu Recht über den vollzählig anwesenden Vorstand mit dem einstimmig gefassten Beschluss betreffend Jahresrechnung und Verwaltungskostensätze 2027: «Der solide Jahresabschluss 2025 ermöglichte den Vorstandsmitgliedern bereits zum fünften Mal in Folge die Verwaltungskostenbeiträge konstant zu halten.»

Zweite Amtsperiode 2026–2029

Zu Beginn der zweiten Amtsperiode 2026–2029 musste sich der Vorstand der AK Forte insgesamt neu konstituieren und so wurde für das zurückgetretene Ausschussmitglied Thomas Iten neu Heinrich Hochuli, ebenfalls VSSM, in den 6-köpfigen Ausschuss der AK Forte berufen respektive gewählt.

Der Gesamtvorstand der AK Forte hat für die zweite vierjährige Amtsperiode aufgrund personeller Mutationen vier neue Vorstandsmitglieder erhalten; vgl. hierzu den Informationskasten «AK Forte: Ausschuss – Vorstand – Geschäftsleitung».

Die nächste und damit die 11. Vorstandssitzung findet am 11. November 2026, wiederum in 8304 Wallisellen statt.



Heinrich Hochuli, Ausschuss AK Forte
(gewählt an der Vorstandssitzung vom 13. Mai 2026 für die kommende Amtsperiode 2026–2029)

AK Forte: Verwaltungskostenbeiträge 2027 bleiben – bereits zum fünften Mal in Folge!

Lohnsumme (CHF)	VK-Beitrag (CHF)
50 000	50
100 000	100
200 000	200
300 000	270
500 000	450
750 000	625
1 000 000	800
1 250 000	940
1 500 000	1 080
1 750 000	1 220

Lohnsumme (CHF)	VK-Beitrag (CHF)
2 000 000	1 360
2 500 000	1 570
3 000 000	1 780
4 000 000	2 200
5 000 000	2 620
10 000 000	4 000
15 000 000	5 050
20 000 000	6 100
50 000 000	11 650
100 000 000	20 900

Schweizer KI-Lösung für den Nonprofit-Sektor

Mit **Spheriq AI** erweitert die Schweizer Plattform Spheriq ihr digitales Angebot für gemeinnützige Organisationen und Förderstiftungen. Die neue KI-Lösung unterstützt Fundraising, Recherche sowie Vergabeprozesse und setzt dabei bewusst auf belastbare Ergebnisse, Datenschutz und sektorspezifisches Know-how statt auf kurzfristige KI-Hypes.

Neuer Name seit 2025

Die Einführung von Spheriq AI erfolgt unter dem neuen Namen Spheriq. Die Plattform trat bis 2025 unter dem Namen StiftungSchweiz auf und positioniert sich mit der Umbenennung breiter als digitale Infrastruktur für den gemeinnützigen Sektor. Ziel ist es, Finanzierung, Vernetzung und Wissenstransfer künftig noch stärker miteinander zu verbinden. ZKB-Beitrag zur Umbenennung von StiftungSchweiz zu spheriq

Vom Sektor für den Sektor entwickelt

Besonders ist dabei nicht nur die Technologie selbst, sondern auch ihre Entstehung. Spheriq AI wurde während mehr als zweieinhalb Jahren gemeinsam mit Fachleuten, Verbänden sowie über 70 Organisationen aus dem gemeinnützigen Umfeld entwickelt. Die KI basiert auf dem kuratierten Datensatz von Spheriq und arbeitet damit nicht im luftleeren Raum, sondern mit aktuellen, geprüften Informationen aus dem Nonprofit-Sektor.

Die Plattform unterstützt Nutzerinnen und Nutzer direkt im jeweiligen Arbeitskontext. Funktionen wie «Matching prüfen» oder «Passende Förderstiftungen finden» erleichtern typische Arbeitsschritte und sollen bis Ende Jahr schrittweise ausgebaut werden. Gleichzeitig bleibt klar definiert: Die KI unterstützt Prozesse, ersetzt aber keine menschlichen Entscheidungen. Förderentscheide und strategische Einschätzungen verbleiben bewusst bei den Verantwortlichen der Organisationen.

www.spheriq.ch

Spheriq AI

CONTEXTE MY ORGANIZATION **Verein Schneeweiten**

ORGANISATION **Förderstiftung Grüne Bildungswelten**

Der Verein Schneeweiten passt sehr gut zur Förderstiftung Grüne Bildungswelten. Beide Organisationen sind in der Schweiz aktiv, verfolgen vergleichbare gemeinnützige Ziele und sprechen ähnliche Zielgruppen an. Die Förderlogik der Stiftung deckt sich in hohem Maß mit den inhaltlichen Schwerpunkten des Vereins – eine Partnerschaft erscheint äußerst vielversprechend.

Fit: ★★★★★ (5/5)
Hope: ★★★★★ (5/5)

Pro	Contra
Geografische Übereinstimmung (Schweiz, Westeuropa)	Keine ausgearbeitete Förderlogik
Offene Zielgruppen (alle)	Unklare Themenpräferenzen für spezialisierte Projekte

Bewerte, wie gut diese Förderorganisation zu meinem Verein passt.

Une solution d'IA suisse pour le secteur à but non lucratif

Avec **Spheriq AI**, la plateforme suisse Spheriq élargit son offre numérique destinée aux organisations d'utilité publique et aux fondations de soutien. Cette nouvelle solution d'intelligence artificielle soutient les activités de fundraising, de recherche et les processus d'attribution, tout en misant volontairement sur des résultats fiables, la protection des données et un savoir-faire spécifique au secteur plutôt que sur les effets de mode liés à l'IA.

Nouveau nom depuis 2025

Le lancement de Spheriq AI intervient sous le nouveau nom Spheriq. Jusqu'en 2025, la plateforme était connue sous le nom de StiftungSchweiz. Ce changement de nom reflète la volonté de développer une infrastructure numérique plus large pour le secteur à but non lucratif et de renforcer les liens entre financement, réseau et partage des connaissances. Article de la ZKB sur le changement de nom vers spheriq

Développée par le secteur pour le secteur

La particularité de Spheriq AI réside aussi dans son développement. La solution a été conçue pendant plus de deux ans et demi avec des spécialistes, des associations ainsi qu'une soixantaine d'organisations actives dans le secteur non lucratif. L'IA repose sur les données soigneusement sélectionnées de Spheriq et travaille ainsi avec des informations actuelles et vérifiées issues directement du secteur.

La plateforme accompagne les utilisatrices et utilisateurs directement dans leur contexte de travail. Des fonctions comme «Vérifier un matching» ou «Trouver des fondations adaptées» simplifient les tâches quotidiennes et seront progressivement développées d'ici la fin de l'année. Spheriq souligne toutefois clairement que l'IA assiste les processus sans remplacer la responsabilité humaine. Les décisions de soutien et les évaluations stratégiques restent entre les mains des organisations concernées. www.spheriq.ch

Spheriq AI

CONTEXTE MON ORGANISATION **Verein Schneeweiten**

ORGANISATION **Förderstiftung Grüne Bildungswelten**

correspond étroitement aux priorités thématiques de l'association – un partenariat semble très prometteur.

Fit: ★★★★★ (5/5)
Hope: ★★★★★ (5/5)

Pro	Contra
Adequation géographique (Suisse, Europe occidentale)	Pas de logique de financement établie
Groupes cibles ouverts (tous)	Préférences thématiques peu claires pour projets spécialisés
Large domaine caritatif	Informations manquantes sur les volumes et conditions de financement

4 fois(s) used

Évalue dans quelle mesure cette organisation de financement correspond à mon association.

Förderstiftung polaris: Leistungen und Engagement gewürdigt – erstmals dreifach

Die Auszeichnungen für gute Lehrabschlüsse und viel Herzblut in der betrieblichen Ausbildung gehören zum Programm des Nationalen Branchentags. Neu dazugekommen ist der Farbenfachhandel, womit Lob und Anerkennung gleich dreifach ausgesprochen werden konnten. Mit Dr. h.c. Eva Jaisli und Max Feuz treten zwei Gründungsmitglieder der Förderstiftung aus dem Stiftungsrat zurück.

«Die Stiftung polaris honoriert nicht nur persönliche Erfolge, sondern auch den Beitrag an eine funktionierende Gesellschaft. Denn gute Fachkräfte und engagierte Betriebe sind das Fundament einer starken Wirtschaft.»

Dr. h.c. Eva Jaisli, ehm. Stiftungsrätin Förderstiftung polaris

Die Botschaft ist klar: Der Fachhandel ist auf gutes Personal angewiesen, die Berufsbildung hat darum einen hohen Stellenwert. Und die Förderstiftung polaris ihrerseits stärkt diese Berufsbildung durch Ausbildungsmassnahmen, Bücher, Beratungen und durch die jährliche Auszeichnung junger Berufsleute und engagierter Lehrbetriebe. Stiftungsratspräsident Christian Fiechter hielt in seinen einleitenden Worten dazu fest: «Die jährlichen Ehrungen zeigen die Früchte der Anstrengungen des Verbands und unserer Stiftung in Bezug auf die Berufsbildung.» Denn die demografische Entwicklung und der vermehrte Drang an die Mittelschule mache es zunehmend schwierig, alle Lehrstellen qualifiziert zu besetzen. Deshalb müssten Stiftung, Verband und die gesamte Branche (also auch jeder Betrieb mit Ausbildungsmöglichkeiten!) den jungen Menschen und insbesondere den Eltern die Vorzüge der Berufslehre aufzeigen.

Mensch im Fokus

Die zur Preisverleihung 2026 zurücktretende Stiftungsrätin Dr. h.c. Eva Jaisli wandte sich ein letztes Mal in dieser Rolle an das Branchenplenum: «Unsere Auszeichnungen bedeuten mehr als Titel und Noten. Sie sind ein Zeichen der Anerkennung für Einsatz, Disziplin und Leidenschaft. Das gilt für unsere jungen Berufsleute genauso wie für die ausbildenden Betriebe.» Eva Jaisli betonte, dass es nicht nur um die Preisträger:innen oder um die Unternehmen gehe. Die Anerkennung gelte allen im Hintergrund Engagierten, also sämtlichen Ausbilderinnen, Lehrern, üK-Referenten, der verbandlichen Berufsbildung und allen Unternehmer:innen, die sich in irgendeiner Weise für die Berufsbildung engagierten: «Wer seine Fähigkeiten mit Herzblut einsetzt, kann Grosses erreichen!»

Dreimal «Hoch!»

Mit der Fusion von Swissavant und dem Verband Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF) kam erstmals auch die Farbenbranche in die Ränge – sowohl mit erfolgreichen Berufsleuten als auch mit einem begeisterten (und begeisternden! – Anm. d. Schreibenden) Ausbildungsbetrieb. Die neu dazugekommene Subbranche Farben hat den Einflussbereich von Swissavant und der Förderstiftung

polaris erweitert. Und so konnten erstmals drei Diplome «Ausbildungsbetrieb des Jahres» verliehen und Berufsleute aus drei Fachbereichen geehrt werden. – Zusammen mit Eisenwaren und Haushalt (und dem Elektrofachhandel!) trägt Swissavant für einen nicht unbeträchtlichen Teil des fachlich spezialisierten Detailhandels die berufsbildnerische Verantwortung.

Es ist vollbracht!

Eine Stiftung zu gründen ist eines, sie zum Fliegen zu bringen das Zweite. Eva Jaisli und Max Feuz haben seit der Gründung 2009 als Stiftungsräte ihr Know-how, ihre Beziehungen und vor allem ihre Überzeugung eingebracht und so mitgeholfen, dass die Förderstiftung polaris heute als etablierte Grösse die Ausbildung im Detailhandel stützt und stärkt, Lernende und Betriebe motiviert und sämtliche Beteiligten mit Weiterbildungsangeboten, Büchern und Einzelberatung inspiriert. Entsprechend ehrlich bedankte sich Christian Fiechter bei den zurücktretenden Gründungsmitgliedern Eva Jaisli und Max Feuz herzlich: «Mit strategischem Denken und praxisnaher Umsetzung habt Ihr viel zum Erfolg unserer Stiftung beigetragen. Euer Wirken zeigt sich in der erreichten Akzeptanz unserer Stiftung in der Branche. Die Übergabe der Verantwortung in neue Hände zeugt von Vertrauen in die gelegte Basis und in ein weiteres fruchtbares Wirkung der Förderstiftung polaris. Herzlichen Dank!»

«Die Angebote für Nachhilfe zur Mittelschulprüfung sind zu einer Industrie geworden. Dem müssen wir entgegenhalten!»

Christian Fiechter, Stiftungsratspräsident Förderstiftung polaris



Dr. h.c. Eva Jaisli & Max Feuz

«AUSBILDUNGSBETRIEB 2025 – EISENWAREN»: POLARIS EHRT GÖTSCHI AG IN BASEL

Ausbildungsbetriebe des Jahres 2025

Haushalt:	Loeb AG, Filiale Bern/Abteilung Haushalt, 3000 Bern (<i>perspective</i> 04/2026)
Eisenwaren:	Götschi AG, 4053 Basel (<i>perspective</i> 05/2026)
Farben:	boesner GmbH, 5035 Unterentfelden (<i>perspective</i> 06/2026)

Die Fassade ist schlicht, der Claim «Für Industrie und Handwerk» bescheiden, die Lage im Gewerbepark Dreispitz unauffällig. Beim Betreten wähnt man sich in einem Eisenwarenladen oder einem Handwerkercenter. Doch die Götschi AG beliefert auch die Industrie, insbesondere zu Hochdruck und Hydraulik. Sie vermittelt ihren Lernenden mehr als den Pflichtstoff – weit mehr.

Man schrieb das Jahr 1963. Wirtschaftlich ging es nur noch aufwärts, auch auf dem Bau. Damals prägten vor allem die Gastarbeiter aus Südeuropa das Bild. – Firmengründer Rudolf Götschi nutzte den Schwung und startete nach einer Inventarübernahme mit dem Verkauf von Gipserwerkzeug und Besen. «Der erste Firmensitz war eine Holzbaracke» erklärt Gerhard Götschi, heute Geschäftsführer in zweiter Generation. «Mein Vater versorgte seinerzeit Stadt und Kanton mit Eisenbahnwagen voller Erikabesen.» Das Sortiment wurde laufend erweitert, primär mit Bauwerkzeug. Die Ölkrise von 1973 war zunächst ein Dämpfer, mündete aber recht rasch in eine Hochkonjunktur.

«Kommunikation ist unser wichtigstes Werkzeug!»

Rück- und Ausblick

1984 trat Gerhard Götschi als gelernter Kaufmann und fünfter Mitarbeiter ins noch kleine Geschäft ein. Er richtete schon bald eine vielseitige Reparaturwerkstatt ein: «Nachhaltigkeit war uns wichtig, lange bevor sie zur Öko-Devisen wurde.» Die prosperierende Entwicklung führte 2003 zur Umwandlung in eine AG und zur Übernahme der Geschäftsleitung durch Gerhard Götschi. Im Jahr 2009 kamen in enger Kooperation mit einem engen Lieferpartner die Industriekomponenten dazu. Ja, und 2015 trat mit Marco Götschi – gelernter Polymechniker – die dritte Generation aktiv ins Geschäft ein. «Mit den Industriekomponenten im MRO-Bereich konnten wir unseren Aktionsradius weit über Basel hinaus ausdehnen. Beim Handwerks- und Baubedarf versorgen wir aber weiterhin die Region.» MRO steht für Maintenance, Repair and Operations und bezieht sich auf Instandhaltung, Reparatur und Betrieb von Anlagen. Bei der Götschi AG geht es dabei hauptsächlich um technische Schläuche, Ventile, Kupplungen, Dichtungen, Steuereinheiten – hochspezialisierte Produkte also: «Wir sehen unsere Chance in individueller Beratung und Dienstleistung sowie in Halbfertigprodukten mit zwingender Zusatzleistung. Diese Felder lassen sich nicht digitalisieren.»

Sonderfelder für Lernende

Die MRO-Versorgung der Industrie ist bei Götschi auch integrierender Bestandteil der Ausbildung. «Wir bilden unsere aktuell fünf Lernenden in diesem Spezialgebiet systematisch aus. Sie können dieses Wissen nach der Lehre bei uns direkt anwenden, wenn sie bei uns

bleiben. Oder es verbessert ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt.» Die Götschi AG engagiert sich daneben auch im Beschaffungswesen. Für junge Berufseinsteiger sei es wichtig zu lernen, dem Kunden in jedem Fall weiterzuhelfen – ob mit den eigenen Diensten oder mit der qualifizierten Weiterleitung auf dem Weg zum Ziel. «Ja, und hier zählt die Beratungskompetenz, der persönliche Umgang, das gemeinsame Streben nach einer Lösung ganz besonders.» Für Gerhard Götschi stehen im Detailhandel die sozialen Fähigkeiten, die Kommunikation, das «Rede miteneinander» zuoberst. Und das heisse nicht zwingend, ständig zu reden. «Wir müssen auf unser Gegenüber individuell eingehen, ohne zu manipulieren. Auch dazu wollen wir unsere Jungen schulen und sensibilisieren.»

Praxis, Praxis, Praxis!

Die Lernenden der Götschi AG bekommen zudem möglichst viel Praxis mit, also die konkrete Anwendung von Werkzeugen und Geräten. «Unsere Branche gewinnt, wenn wir unsere Praktiker-Kundschaft mit eigener Erfahrung beraten und unterstützen können.» Deshalb findet er das Konzept der üK richtig und wichtig und würde noch mehr Praxis in der Ausbildung begrüßen. Denn oft kämen die jungen Leute bei Lehreintritt aus einer Stadt-Wohnung. Sie hätten noch nie einen Hammer in der Hand gehabt oder ihr Velo selbst geflickt: «Dem sollten wir Rechnung tragen und noch mehr Begeisterung und Verständnis für die manuelle Arbeit vermitteln.» Intern werde das intensiv gemacht, insbesondere bei den Industriethemen oder beim Umgang mit Textilien. Und Werte wie «Ordnung, Übersicht und Genauigkeit» schule man bei Götschi während sechs Monaten Mitarbeit im Lager. «Es geht um Fach- und Verkaufskompetenz, aber auch um Persönlichkeitsentwicklung. Um die Begleitung beim Übergang von der Schülerin zur Berufsfrau, vom Jugendlichen zum Erwachsenen. Und damit um die Vorbereitung auf die berufliche, aber auch auf die generelle Praxis für ein gelingendes Leben.»

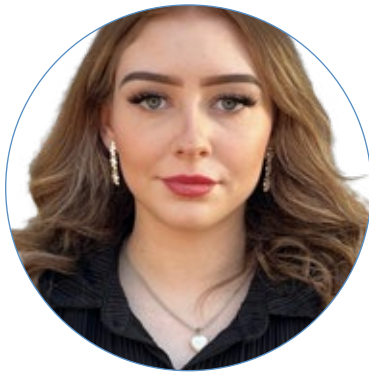


Gerhard Götschi,
Geschäftsführer Götschi AG, Basel

«Sobald es um die Sicherheit geht, richtig einzukaufen, kommt der Handwerker zu uns. Darauf müssen wir uns mit Fachkompetenz konzentrieren.»

Junge Talente mit Wirkung – die Preisträger 2026

Im Rahmen der 17. Preisverleihung der Förderstiftung polaris wurden am 30. März 2026 im Radisson Blu am Flughafen Zürich herausragende junge Berufsleute des Schweizer Detailhandels geehrt. Die feierliche Prämierung, eingebettet in den nationalen Branchentag, würdigte nicht nur exzellente Abschlüsse, sondern vor allem Persönlichkeiten, die mit Engagement, Entwicklungskraft und Charakter überzeugen.



Alysha Laube...

entschied sich für die Lehre im Detailhandel, nachdem sie beim Schnuppern im Peterhans Handwerkercenter sofort ein gutes Gefühl hatte – geprägt von einem sympathischen Team und einer positiven Arbeitsatmosphäre. Ihre Lehrzeit erlebte sie als sehr prägend und erfolgreich, auch weil sie in anspruchsvollen privaten Phasen auf starke Unterstützung im Betrieb zählen konnte. Herausfordernd war insbesondere der Umgang mit teils schwierigen Kundensituationen. Mit der Zeit entwickelte sie jedoch Sicherheit und Stärke in der Kommunikation – eine Fähigkeit, die sie nachhaltig geprägt hat. Die überbetrieblichen Kurse empfand sie als abwechslungsreich und praxisnah, während sie im Lehrbetrieb intensiv begleitet und gefördert wurde. Heute arbeitet sie im Geschäft ihrer Mutter und verfolgt gleichzeitig das Ziel, ein eigenes Tattoo-Studio aufzubauen. Rückblickend bezeichnet sie ihre Lehre als sehr wertvoll und würde diesen Weg jederzeit wieder wählen.

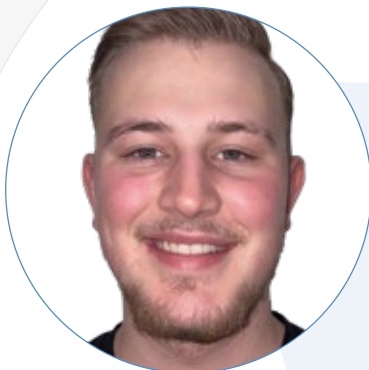
Anina Hug...

fand über ein positives Schnuppererlebnis den Weg in die Eisenwarenbranche. Der Einstieg in die Lehre war für sie zunächst herausfordernd, insbesondere aufgrund ihrer anfänglichen Schüchternheit. Dank der gezielten Unterstützung ihres Lehrmeisters entwickelte sie sich jedoch stetig weiter. Während der Lehrzeit lernte sie insbesondere Geduld, den konstruktiven Umgang mit Fehlern sowie eigenständiges Problemlösen. Die überbetrieblichen Kurse erlebte sie als intensiv, schätzte jedoch besonders den praxisnahen Unterricht gegen Ende der Ausbildung. Heute arbeitet sie bei der Koch Group AG in Wallisellen in der Kundenberatung und Auftragsabwicklung. Eine Weiterbildung im Bereich Marketing zieht sie in Betracht. Rückblickend beschreibt sie ihre Lehre als lehrreich, wenn auch phasenweise anspruchsvoll – geprägt von wertvollen Erfahrungen und persönlichem Wachstum.



Joar Oehler...

interessierte sich früh für das Handwerk und kannte seinen Ausbildungsbetrieb bereits vor Lehrbeginn. Sein Einstieg war geprägt von einem unterstützenden Umfeld und einem Lehrmeister, der ihn konsequent und respektvoll förderte. Als besonderes Highlight beschreibt er die Berufsschule, die für ihn wöchentlich einen wichtigen Fixpunkt darstellte. Gleichzeitig meisterte er auch anspruchsvolle Situationen – sowohl im Kundenkontakt als auch im schulischen Bereich. Aus der Lehre nimmt er zentrale Werte wie Respekt, Pünktlichkeit und einen professionellen Umgang mit Menschen mit. Heute ist er als Springer in verschiedenen Filialen im Einsatz und sammelt vielseitige Erfahrungen. Perspektivisch plant er nach dem Militärdienst eine Weiterbildung, etwa im Rahmen einer BMS oder als technischer Kaufmann. Seine Lehre würde er jederzeit wieder absolvieren.



Lorena Pierotto...

entschied sich bewusst für die Farbenbranche, da sie ihre Leidenschaft für Kunst, Malen und Zeichnen in den Beruf integrieren wollte. Während der Lehrzeit schätzte sie besonders den Zusammenhalt innerhalb der Klasse sowie gemeinsame Erlebnisse wie die Abschlussfeier. Schwierige Phasen erlebte sie kaum, da sie durch ihr Umfeld sowie ihre eigene Lernroutine stets motiviert blieb. Die überbetrieblichen Kurse waren für sie zwar anspruchsvoll und teilweise theorielastig, boten jedoch gleichzeitig fundiertes Fachwissen. Im Lehrbetrieb wurde sie durchgehend unterstützt und gefördert. Heute arbeitet sie weiterhin bei Boesner, jedoch in der Auftragsbearbeitung. Für die Zukunft plant sie verschiedene Weiterbildungen, unter anderem als Berufsbildnerin oder Filialleiterin. Rückblickend bewertet sie ihre Lehre als durchwegs positiv und prägend.



Lucien Jules Gygi...

absolvierte seine Lehre im Detailhandel der Farbenbranche im Rahmen einer Umschulung nach einem Unfall. Als leidenschaftlicher Künstler sah er den Detailhandel eher als ergänzenden Weg zu seiner kreativen Tätigkeit. Während der Lehrzeit blickte er teilweise kritisch auf den Berufsalltag, insbesondere in Bezug auf Ausbildungsqualität und Organisation. Gleichzeitig konnte er durch sein ausgeprägtes Fachwissen viele Herausforderungen selbstständig bewältigen. Heute ist er nicht mehr im Detailhandel tätig, sondern arbeitet als freischaffender Künstler mit Fokus auf Malerei und Modellieren sowie als Mitgründer eines Projekts im Bereich Miniaturenbemalung. Rückblickend würde er die Lehre nicht nochmals wählen, empfiehlt Jugendlichen jedoch klar, auf das eigene Bauchgefühl zu hören und den individuell passenden Weg zu verfolgen.

**Marco Luz Nobre...**

absolvierte die Lehre im Detailhandel als Weiterentwicklung nach seiner Ausbildung als Maurer. Besonders schätzte er den direkten Kundenkontakt sowie die Dynamik im Arbeitsalltag. Herausforderungen meisterte er dank starker Unterstützung im Betrieb und im persönlichen Umfeld. Die überbetrieblichen Kurse erlebte er als lehrreich und motivierend. Heute ist er als Abteilungsleiter Kundendienst bei der Hemag Nova AG tätig und hat sich kontinuierlich weitergebildet – unter anderem mit einem Bürofach- und Handelsdiplom sowie aktuell im Höheren Wirtschaftsdiplom mit dem Ziel Betriebswirtschafter HF. Seine Lehre bezeichnet er rückblickend als wichtigen Grundstein seiner Entwicklung.

**Salome Sonderegger...**

entschied sich bewusst für den Detailhandel im Bereich Haushalt, da sie die Vielseitigkeit des Berufs und den täglichen Kontakt mit Menschen schätzt. Besonders prägend war für sie eine Kundensituation, in der sie ein komplettes Badezimmer mitgestalten durfte. Auch anspruchsvolle Phasen gehörten zur Lehrzeit, in denen sie insbesondere durch ihr Umfeld und ihren persönlichen Glauben gestärkt wurde. Die praktischen Inhalte der Ausbildung sowie der Umgang mit Verantwortung zählen zu ihren wichtigsten Lernerfahrungen. Heute arbeitet sie im Coop City Schaffhausen im Kundendienst sowie in verschiedenen Abteilungen. Eine Weiterbildung hat sie bewusst noch zurückgestellt, um sich im Berufsalltag zu festigen. Rückblickend würde sie die Lehre jederzeit wieder absolvieren.

**Bereich Haushalt | Secteur ménage**

Lernende*r	L'apprenti(e)	Abschlussnote (üK)	Note finale (CIE)	Ausbildungsbetrieb	Entreprise formatrice
Frau Salome Andrea Sonderegger		5,8 DHF / GCD (5,5 üK / CIE)		Manor AG, 8400 Winterthur	

Bereich Eisenwaren | Secteur quincaillerie

Lernende*r	L'apprenti(e)	Abschlussnote (üK)	Note finale (CIE)	Ausbildungsbetrieb	Entreprise formatrice
Herr Marco Luz Nobre		5,5 DHF / GCD		SFS Group Schweiz AG HandwerkStadt, 8500 Frauenfeld	
Frau Anina Stefanie Hug		5,6 DHF / GCD		KOCH Group AG, 8304 Wallisellen	
Herr Joar Oehler		5,5 DHF / GCD		Würth AG, 8808 Pfäffikon SZ	
Frau Alysha Laube		5,5 üK / CIE		Peterhand Handwerkcenter AG, 5436 Würenlos	

Bereich Farben | Secteur peinture

Lernende*r	L'apprenti(e)	Abschlussnote (üK)	Note finale (CIE)	Ausbildungsbetrieb	Entreprise formatrice
Frau Lorena Pierotto		5,7 DHF / GCD (5,5 üK / CIE)		boesner GmbH, 5035 Unterentfelden	
Herr Lucien Gygi		5,6 DHF / GCD		boesner GmbH, 3270 Aarberg	



Stiftepriis 2026 – Bühne für herausragende Nachwuchskräfte

Mit dem Pestalozzi Stiftepriis 2026 würdigt die Pestalozzi Gruppe junge Berufsleute aus Gebäudehülle und -technik sowie Metallbau und -verarbeitung, die ihre Lehre mit überdurchschnittlichen Leistungen abschliessen. Der Preis steht für Engagement, Präzision und Verantwortungsbewusstsein – Qualitäten, die für die Zukunft des Schweizer Fachhandwerks zentral sind.

Seit Jahrzehnten setzt die Auszeichnung ein klares Zeichen für die Bedeutung der dualen Berufsbildung und rückt zugleich die Ausbildungsbetriebe in den Fokus. 2026 wird der Preis in der Deutschschweiz bereits zum 44. Mal verliehen.

Interessierte Lehrabsolventinnen und -absolventen können sich ab Juni bis zum 11. September 2026 online bewerben. Die feierliche Preisverleihung findet am 6. November 2026 erstmals in der Stadthalle Dietikon statt und bietet den Besten ihres Fachs eine angemessene Bühne.

www.stiftepriis.pestalozzi.com



Gesundheitsförderung Schweiz
Promotion Santé Suisse
Promozione Salute Svizzera

Friendly Work Space Apprentice unterstützt Lehrbetriebe

Der Einstieg ins Berufsleben ist für Lernende ein prägender Schritt. Neue Aufgaben, schulische Anforderungen, Verantwortung im Betrieb und persönliche Entwicklung kommen gleichzeitig zusammen. Damit Berufsbildende junge Menschen in dieser Phase gut begleiten können, bietet Gesundheitsförderung Schweiz mit Friendly Work Space Apprentice ein praxisnahes Unterstützungsangebot.

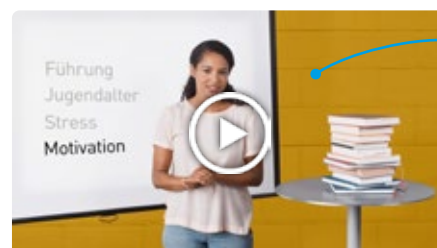
Das Angebot richtet sich an Lehrbetriebe und Berufsbildende. Im Zentrum steht die psychische Gesundheit von Lernenden. Die Plattform bündelt Informationen, Fallbeispiele und konkrete Tipps für den Ausbildungsalltag. Themen sind unter anderem Führung von Lernenden, Motivation und Leistung, Stress, Aufgabenverteilung sowie Besonderheiten des Jugendalters. Auch Fragen zu Selbstvertrauen, Familie, Freundschaft, sozialen Medien, Alkohol, Tabak und Sicherheit werden aufgenommen.

Praktische Hilfe für den Alltag

Gerade in kleinen und mittleren Betrieben bleibt wenig Zeit für theoretische Konzepte. Deshalb setzt Friendly Work Space Apprentice auf verständliche Hilfsmittel, die direkt im Berufsalltag eingesetzt werden können. Berufsbildende erhalten Orientierung, wie sie Belastungen früh erkennen, Gespräche führen und Lernende gezielt stärken können.

Mehr Sicherheit für Lehrbetriebe

Für den Fachhandel ist das Thema besonders relevant: Gut begleitete Lernende entwickeln sich fachlich und persönlich stabiler. Gleichzeitig stärkt ein bewusster Umgang mit Gesundheit, Motivation und Stress die Ausbildungsqualität im Betrieb. Friendly Work Space Apprentice bietet dafür eine wertvolle Grundlage – niederschwellig, praxisnah und auf die Realität der Berufsbildung ausgerichtet. www.friendlyworkspace.ch



PLAY VIDEO



Akademisierung statt Praxis?

Die Schweizer Berufsbildung gilt seit Jahrzehnten als Erfolgsmodell. Gerade der Fachhandel, das Handwerk und technische Branchen profitieren von Mitarbeitenden, die ihr Wissen praxisnah erwerben und direkt im Berufsalltag anwenden können. Doch genau dieses System gerät zunehmend unter Druck.

Immer mehr junge Menschen orientieren sich an akademischen Bildungswegen. Gleichzeitig verliert die Höhere Berufsbildung an Sichtbarkeit. Dabei bleibt ihr wirtschaftlicher Nutzen enorm. Viele Fach- und Führungsfunktionen im Handel oder in technischen Branchen lassen sich ohne praxisorientierte Weiterbildung kaum nachhaltig besetzen.

Praxiswissen bleibt entscheidend

Die Stärke der Berufsbildung liegt in der engen Verbindung zwischen Theorie und Praxis. Unternehmen profitieren von Fachkräften, die bereits Berufserfahrung mitbringen und neue Kompetenzen unmittelbar einsetzen können. Gerade in Zeiten von Digitalisierung, KI und technischem Wandel wird dieser Praxisbezug immer wichtiger.

Hinzu kommt der Fachkräftemangel. Viele Unternehmen suchen qualifizierte Mitarbeitende mit technischem Verständnis, Beratungskompetenz und Branchenwissen. Die Höhere Berufsbildung schafft genau diese Spezialistinnen und Spezialisten – praxisnah und nahe an den Bedürfnissen der Wirtschaft.

Berufsbildung braucht mehr Anerkennung

Akademische Abschlüsse geniessen oft mehr Aufmerksamkeit als eidgenössische Fachausweise oder Diplome. Auch international bleibt die Vergleichbarkeit vieler Abschlüsse schwierig. Das erschwert die Positionierung der Schweizer Berufsbildung, obwohl sie international hohes Ansehen geniesst.

Für Verbände und Unternehmen wird es deshalb wichtiger, die Vorteile der praxisnahen Weiterbildung aktiv sichtbar zu machen. Denn die Berufsbildung bleibt eine zentrale Grundlage für Innovationskraft, Wettbewerbsfähigkeit und unternehmerische Stabilität im Schweizer Fachhandel.

Académiques plutôt que pratiques?

La formation professionnelle suisse est depuis des décennies un modèle de réussite. Le commerce de détail, l'artisanat et les branches techniques en particulier bénéficient de collaborateurs qui acquièrent leurs connaissances de manière pratique et les appliquent directement dans leur travail quotidien. Mais ce système est de plus en plus mis à mal.

De plus en plus de jeunes se tournent vers des formations académiques. En même temps, la formation professionnelle supérieure perd de sa visibilité. Pourtant, son utilité économique est énorme. De nombreuses fonctions spécialisées et de direction dans le commerce ou dans les branches techniques ne peuvent être occupées durablement sans une formation continue axée sur la pratique.

Le savoir-faire pratique reste essentiel

La force de la formation professionnelle réside dans l'étroite liaison entre théorie et pratique. Les entreprises bénéficient de collaborateurs qui ont déjà de l'expérience professionnelle et qui peuvent immédiatement mettre en pratique de nouvelles compétences. Ce lien avec la pratique est de plus en plus important, notamment à l'ère de la numérisation, de l'intelligence artificielle et de l'évolution technologique.

Il faut également tenir compte du manque de personnel qualifié. De nombreuses entreprises recherchent des collaborateurs qualifiés ayant une compréhension technique, des compétences en conseil et des connaissances sectorielles. La formation professionnelle supérieure forme précisément ces spécialistes, de manière pratique et en lien avec les besoins de l'économie.

La formation professionnelle mérite plus de reconnaissance

Les diplômes universitaires sont souvent plus mis en avant que les certificats et diplômes fédéraux. La comparabilité de nombreux diplômes est également difficile à établir à l'échelle internationale. Cela complique la position de la formation professionnelle suisse, bien que celle-ci jouisse d'une grande réputation à l'étranger.

Il est donc important pour les associations et les entreprises de mettre activement en avant les avantages de la formation continue axée sur la pratique. En effet, la formation professionnelle reste un élément central pour la capacité d'innovation, la compétitivité et la stabilité des entreprises du commerce de détail suisse.



Ein würdevoller Abschied nach langjährigem Engagement

Nach 16 Jahren engagierter Vorstandstätigkeit im ZEEV, Genossenschaft Zentraler Eisenwaren Einkaufs-Verband mit Sitz in Zürich, ZEEV, hat sich Urs Herzig aus persönlichen Gründen entschieden anlässlich der Generalversammlung vom 4. Mai 2026 in Emmetten (NW) aus dem Vorstand zurückzutreten.

Un bel au revoir après de longues années d'engagement

Après seize années d'un engagement sans faille au sein du comité directeur de la ZEEV, l'Association centrale d'achats des quincailliers basée à Zurich, Urs Herzig a choisi, pour des raisons personnelles, de quitter ses fonctions à l'occasion de l'assemblée générale du 4 mai 2026 à Emmetten (NW).

Urs Herzig, i. Fa. Regalino AG aus 4900 Langenthal, hat nach verdienstvoller 16-jähriger Vorstandsarbeit an der 118. ZEEV-Generalversammlung 2026 in Emmetten (NW) offiziell seinen Rücktritt aus dem Führungsgremium bekanntgegeben. Mit Urs Herzig verliert ZEEV als nationale Branchenorganisation einen versierten wie engagierten Branchenprofi mit klarem Blick für «Digitalisierung und Nachhaltigkeit».

Mit seinem ausserordentlichen Einsatz, seinem grossen Gestaltungswillen und seiner strategischen Weitsicht hat Urs Herzig die Entwicklung des ZEEV über viele Jahre hinweg massgeblich geprägt. Seine besonnene Art sowie seine aussergewöhnliche Zuverlässigkeit machten ihn zu einer geschätzten und prägenden Persönlichkeit innerhalb des Gremiums.

Im Rahmen der 118. Generalversammlung 2026 wurde Urs Herzig gebührend verabschiedet. Die Würdigung erfolgte durch den Präsidenten Charles Rossier sowie durch den Geschäftsführer Lukas Arnold, die sein langjähriges Wirken und seinen nachhaltigen Beitrag in besonderer Weise hervorhoben.

Das überreichte Bild – ein persönliches und zugleich kreatives Geschenk – steht sinnbildlich für das gemeinsame Leitmotiv «Gemeinsam bewegen», das sein langjähriges Wirken stets geprägt hat.

Für die Zukunft wünschen wir Urs Herzig alles erdenklich Gute und freuen uns, die Zusammenarbeit in anderer Form weiterhin fortzuführen.



Urs Herzig

Urs Herzig, représentant de Regalino AG à Langenthal, a officiellement annoncé son retrait du comité directeur lors de l'assemblée générale 2026 de la ZEEV à Emmetten (NW). Avec le départ d'Urs Herzig, la ZEEV, organisation nationale de la branche, perd un professionnel chevronné et engagé de la branche, doté d'une vision claire des enjeux liés à la «numérisation et au développement durable».

Par son investissement hors du commun, sa grande volonté d'agir et sa vision stratégique, Urs Herzig a profondément marqué le développement de la ZEEV au fil des années. Sa manière réfléchie et sa fiabilité exemplaire ont fait de lui une figure aussi respectée qu'influente au sein de cette instance de direction.

C'est dans le cadre de la 118e assemblée générale 2026 qu'un bel hommage lui a été rendu. Le président Charles Rossier et le directeur Lukas Arnold ont mis en lumière ses nombreuses années d'engagement et l'empreinte durable qu'il laisse derrière lui.

La photo qui lui a été offerte, un présent à la fois personnel et créatif, symbolise la devise commune «Avancer ensemble», fil rouge de toutes ces années de collaboration.

Pour la suite, nous adressons à Urs Herzig nos meilleurs vœux et nous réjouissons de poursuivre notre collaboration sous une autre forme.

SFS Generalversammlung genehmigt alle Anträge

Die Aktionärinnen und Aktionäre der SFS Group haben an der Generalversammlung 2026 allen Anträgen des Verwaltungsrats zugestimmt. Die Stimmberechtigten genehmigten unter anderem die beantragte Dividende von 2.50 CHF je Aktie.

Die **33. ordentliche Generalversammlung von SFS** fand am **22. April 2026** im Sportzentrum Aegeten in Widnau (Schweiz) statt. Insgesamt waren 84,5% des Aktienkapitals vertreten, was 32 869 291 Aktien entspricht. Davon waren 711 Aktionärinnen und Aktionäre physisch anwesend.

Thomas Oetterli, Präsident des Verwaltungsrats, führte durch die Generalversammlung. Jens Breu, CEO, berichtete vom vergangenen Geschäftsjahr und bot Einblicke in die Anwendungen und Endmärkte von SFS. Über 100 Lernende von SFS engagierten sich traditionsgemäss und trugen zur erfolgreichen Durchführung der Generalversammlung bei.

Dividende von 2.50 CHF je Aktie verabschiedet

Der Verwaltungsrat beantragte die Ausschüttung einer Dividende von 2.50 CHF je Namenaktie (Vj. 2.50 CHF), wovon 0.50 CHF aus der gesetzlichen Kapitaleinlagereserve ausbezahlt werden. 2.00 CHF werden aus dem Bilanzgewinn ausgeschüttet. Die Aktionärinnen und Aktionäre genehmigten den Antrag mit 99,92%. Die Auszahlung erfolgt am 30. April 2026.

Mitglieder des Verwaltungsrats wiedergewählt

Die Generalversammlung hat alle Mitglieder des Verwaltungsrats wiedergewählt. Thomas Oetterli als Präsident des Verwaltungsrats, Urs Kaufmann als Vorsitzender und Nick Huber sowie Tanja Birner als Mitglieder des Nomination and Compensation Committee wurden ebenfalls bestätigt.

Vergütung für Verwaltungsrat und Geschäftsleitung genehmigt

Die Aktionärinnen und Aktionäre genehmigten den Lagebericht, die Konzern- und Jahresrechnung sowie den Nachhaltigkeitsbericht 2025. In einer nicht bindenden Konsultativabstimmung hiess die Generalversammlung den Vergütungsbericht 2025 gut. Die beantragten Vergütungen der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung wurden angenommen sowie allen Mitgliedern Entlastung erteilt.

Die Stimmberechtigten genehmigten ebenfalls die Anträge auf Wiederwahl des unabhängigen Stimmrechtsvertreters, bürki bolt rechtsanwälte in Heerbrugg (Schweiz), und der Revisionsstelle, PricewaterhouseCoopers AG in St. Gallen (Schweiz).

La SFS approuve toutes les propositions du Conseil d'administration

Les actionnaires de la SFS Group ont approuvé toutes les propositions du Conseil d'administration lors de l'Assemblée générale 2026. Les votants ont notamment approuvé la proposition de verser un dividende de 2.50 CHF par action.



Thomas Oetterli, Président des Verwaltungsrats / Président du Conseil d'administration



Jens Breu, CEO der SFS Group / CEO de SFS Group

La **33^e Assemblée générale ordinaire de la SFS** s'est tenue le **22 avril 2026** au centre sportif Aegeten à Widnau (Suisse). Au total, 84,5% du capital-actions était représenté, soit 32 869 291 actions. Parmi celles-ci, 711 actionnaires étaient présents physiquement.

Thomas Oetterli, Président du Conseil d'administration, a présidé l'Assemblée générale. Jens Breu, CEO, a présenté le bilan de l'exercice précédent et donné un aperçu des applications et des marchés finaux de SFS. Comme de coutume, plus de 100 apprentis de SFS se sont engagés et ont contribué au bon déroulement de l'Assemblée générale.

Dividende de 2.50 CHF par action approuvée

Le Conseil d'administration a proposé de verser un dividende de 2.50 CHF par action nominative (2.50 CHF l'an dernier), dont 0.50 CHF seront prélevés sur la réserve légale de capital. 2.00 CHF seront prélevés sur le bénéfice de l'exercice. Les actionnaires ont approuvé la proposition à 99,92%. Le versement aura lieu le 30 avril 2026.

Réélection des membres du Conseil d'administration

L'Assemblée générale a réélu tous les membres du Conseil d'administration. Thomas Oetterli a été reconduit dans ses fonctions de Président du Conseil d'administration, Urs Kaufmann a été confirmé à la tête du Comité de nomination et de rémunération et Nick Huber et Tanja Birner ont été reconduits en tant que membres de ce comité.

Approbation de la rémunération du Conseil d'administration et de la direction

Les actionnaires ont approuvé le rapport de gestion, les comptes consolidés et individuels ainsi que le rapport de durabilité 2025. Dans le cadre d'un vote consultatif non contraignant, l'Assemblée générale a approuvé le rapport de rémunération 2025. Les rémunérations proposées pour les membres du Conseil d'administration et de la direction ont été acceptées et toutes les décharges ont été accordées.

Les actionnaires ont également approuvé les demandes de réélection du représentant indépendant des actionnaires, bürki bolt rechtsanwälte à Heerbrugg (Suisse), et de la société d'audit, PricewaterhouseCoopers AG à St. Gall (Suisse).

Numériser le courrier commercial – dès le 1^{er} avril 2026

Réduire les coûts et simplifier les processus

La numérisation du courrier commercial progresse rapidement, portée par la pression croissante sur les coûts et par de nouvelles exigences réglementaires. Les entreprises doivent repenser leurs processus d'envoi afin de les rendre plus efficaces et pérennes.

Avec le courrier numérique, les documents sont créés de manière centralisée et distribués automatiquement – sous forme numérique ou physique, selon les préférences du destinataire. Cela réduit les étapes manuelles et permet des processus continus, clairement structurés.

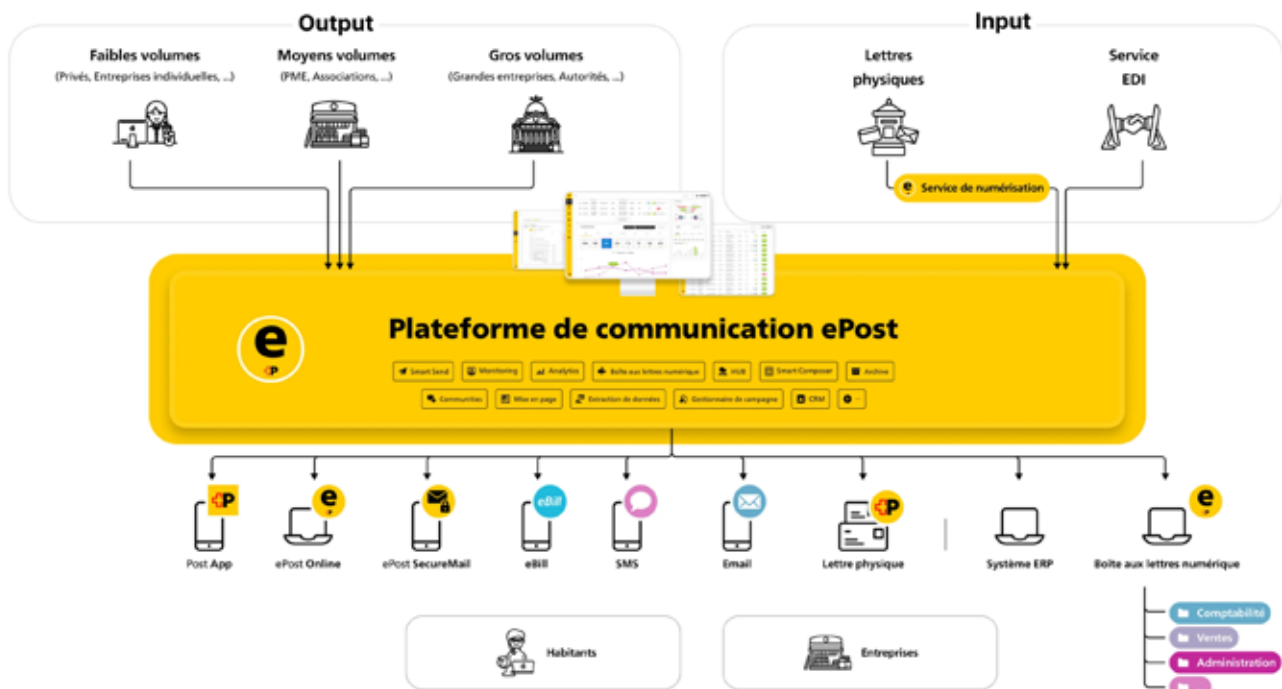
Moins de coûts – plus d'efficacité

Les solutions d'envoi numériques remplacent des tâches classiques telles que l'impression, la mise sous pli et l'affranchissement. Il en résulte des avantages concrets:

Pour les entreprises, cela signifie: adopter tôt des solutions numériques permet non seulement de gagner en efficacité, mais aussi d'être en conformité avec les exigences réglementaires.

De la solution à la plateforme

Avec la plateforme de communication ePost, le courrier commercial est entièrement intégré: les documents sont créés, envoyés, distribués et archivés au sein d'un seul système. Les envois numériques et physiques s'articulent de manière fluide.



- réduction significative des coûts d'envoi
- distribution plus rapide et processus accélérés
- pilotage centralisé de tous les documents
- diminution des sources d'erreur dans l'expédition

Dans le commerce spécialisé, où le volume de documents est élevé, cela génère un bénéfice économique direct.

Un cadre réglementaire favorable

Les autorités soutiennent activement cette évolution: l'Office fédéral de la communication (OFCOM) crée les bases pour une distribution numérique contraignante du courrier administratif et commercial.

L'objectif est d'ancrer juridiquement les canaux de communication numériques et de les établir durablement comme standard.

Le résultat est une solution end-to-end évolutive, qui s'intègre dans les systèmes existants et modernise l'ensemble du processus de communication.

Conclusion

La numérisation du courrier commercial constitue un levier clair pour réduire les coûts et optimiser les processus, tout en bénéficiant d'un soutien réglementaire.

En bref: numériser aujourd'hui, c'est non seulement réduire ses coûts, mais aussi prendre une longueur d'avance dans la communication commerciale de demain.

www.swisspost-digital.ch/fr

Regardez la vidéo



► ProLitteris – Wie viel KI ist drin?

Die rasante Entwicklung der künstlichen Intelligenz verändert das Werkschaffen grundlegend – und stellt Verlage, Autorinnen und Autoren sowie Rechteinhaber vor neue Fragen. Was bislang klar als menschliche Leistung galt, entsteht heute zunehmend im Zusammenspiel mit KI-Systemen. Damit verschieben sich auch die Grenzen des Urheberrechts und seiner praktischen Anwendung.

Der zunehmende Einsatz von Künstlicher Intelligenz wirft neue Fragen rund um Urheberschaft und geistiges Eigentum auf. Besonders in der Praxis ist die Abgrenzung oft schwierig: KI-Systeme dienen heute nicht mehr nur der Recherche, sondern unterstützen auch bei Struktur, Formulierung oder ganzen Textpassagen.

Dadurch verschwimmen die Grenzen zwischen menschlicher Eigenleistung und technisch unterstützter Inhaltserstellung zunehmend. Der aktuelle Beitrag von ProLitteris greift diese Entwicklung auf und beleuchtet die rechtlichen Herausforderungen rund um KI-generierte Inhalte und deren urheberrechtliche Einordnung.

Zwischen Mensch und Maschine: Wer ist Urheber?
Eine der zentralen Fragen lautet: *Ist ein Text ganz oder teilweise KI-generiert?*



Für die Rechteinhaber bedeutet dies eine neue Ausgangslage

Der urheberrechtliche Schutz setzt traditionell eine persönliche geistige Schöpfung voraus. Wenn jedoch wesentliche Teile eines Werkes durch KI entstehen, stellt sich die Frage, ob und in welchem Umfang dieser Schutz überhaupt greift.

Prüfung ohne klare Werkzeuge

Ein weiteres Spannungsfeld ergibt sich bei der Überprüfung von KI-Anteilen.

Wie lässt sich feststellen, ob ein Werk KI-generiert ist – insbesondere dann, wenn entsprechende Tools selbst wiederum auf KI basieren? Verlässliche Nachweismethoden stehen aktuell nur eingeschränkt zur Verfügung.

Dies führt zu einer paradoxen Situation: Die Erkennung von KI-Inhalten erfordert oft dieselbe Technologie, die sie überhaupt erst ermöglicht. Für Verlage und Verwertungsgesellschaften entsteht daraus ein praktisches Problem in der Qualitätssicherung und Rechtklärung.

Rechte und Befugnisse der Verlage

Eng damit verbunden ist die Frage, welche Befugnisse Verlage haben, wenn sie eingesandte Manuskripte mittels KI analysieren möchten.

Die Analyse von Texten kann notwendig sein, um deren Ursprung, Qualität oder rechtliche Einordnung zu prüfen. Gleichzeitig berührt ein solcher Einsatz von KI jedoch wiederum selbst urheberrechtliche Aspekte – insbesondere dann, wenn geschützte Werke verarbeitet werden.

Hier gilt es, klare vertragliche Regelungen zu schaffen: Autorinnen und Autoren sowie Verlage müssen definieren, in welchem Umfang eine solche Analyse zulässig ist und welche Rechte dabei gewahrt bleiben müssen.

Neue Realität für die Rechteinhaber

Die beschriebenen Entwicklungen zeigen deutlich: KI ist längst Teil des kreativen Prozesses geworden.

Für die Rechteinhaber bedeutet dies eine Neuausrichtung bestehender Modelle. Transparenz über den Entstehungsprozess von Werken, neue Prüfmechanismen sowie angepasste Vertragsstrukturen werden künftig entscheidend sein.

Gleichzeitig eröffnet KI auch Chancen – etwa in der Effizienzsteigerung oder in neuen Formen der Zusammenarbeit zwischen Mensch und Maschine. Voraussetzung dafür ist jedoch ein klarer rechtlicher Rahmen, der sowohl Innovation ermöglicht als auch die Interessen der Urheber schützt.



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

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

www.pk-merlion.ch

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

L'avenir aujourd'hui.

Merlion

PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

LA CP MERLION INFORMA SULLA NUOVA PIATTAFORMA DIGITALE PER TUTTI I BENEFICIARI:

«Registratevi ora in modalità digitale per approfittarne subito!»

Gli assicurati della CP Merlion in futuro avranno accesso ai loro dati previdenziali personali in modo semplice, rapido e sicuro. Con questi obiettivi, il Consiglio di fondazione della CP Merlion ha portato avanti in modo proattivo la «strategia di digitalizzazione», creando così le basi per una comunicazione efficiente e digitale nel secondo pilastro per tutti gli assicurati. La nuova piattaforma digitale della CP Merlion si concentra da subito sugli assicurati con tutte le loro esigenze individuali in materia di previdenza e, una volta effettuata la registrazione, offre un servizio digitale 24 ore su 24, 7 giorni su 7.

Accesso individuale

Questo passaggio digitale è assolutamente necessario, perché finora la comunicazione con gli assicurati della CP Merlion avveniva spesso per posta e a volte durava diverse settimane. L'onere amministrativo era considerevole per gli assicurati, in particolare nel caso di eventuali prestazioni di previdenza nell'ambito del secondo pilastro. In futuro la CP Merlion consentirà a tutti gli assicurati di consultare e controllare le prestazioni di previdenza a cui hanno diritto in modo rapido, sicuro e soprattutto senza vincoli temporali e persino, su richiesta individuale, di effettuare comodamente una simulazione provvisoria in caso di divorzio imminente o di previsto prelievo di capitale. Naturalmente gli

assicurati potranno anche simulare possibili «riscatti di anni di contribuzione mancanti» e valutare così in tempo reale gli effetti positivi sulla situazione previdenziale personale.

Simulazioni in tempo reale

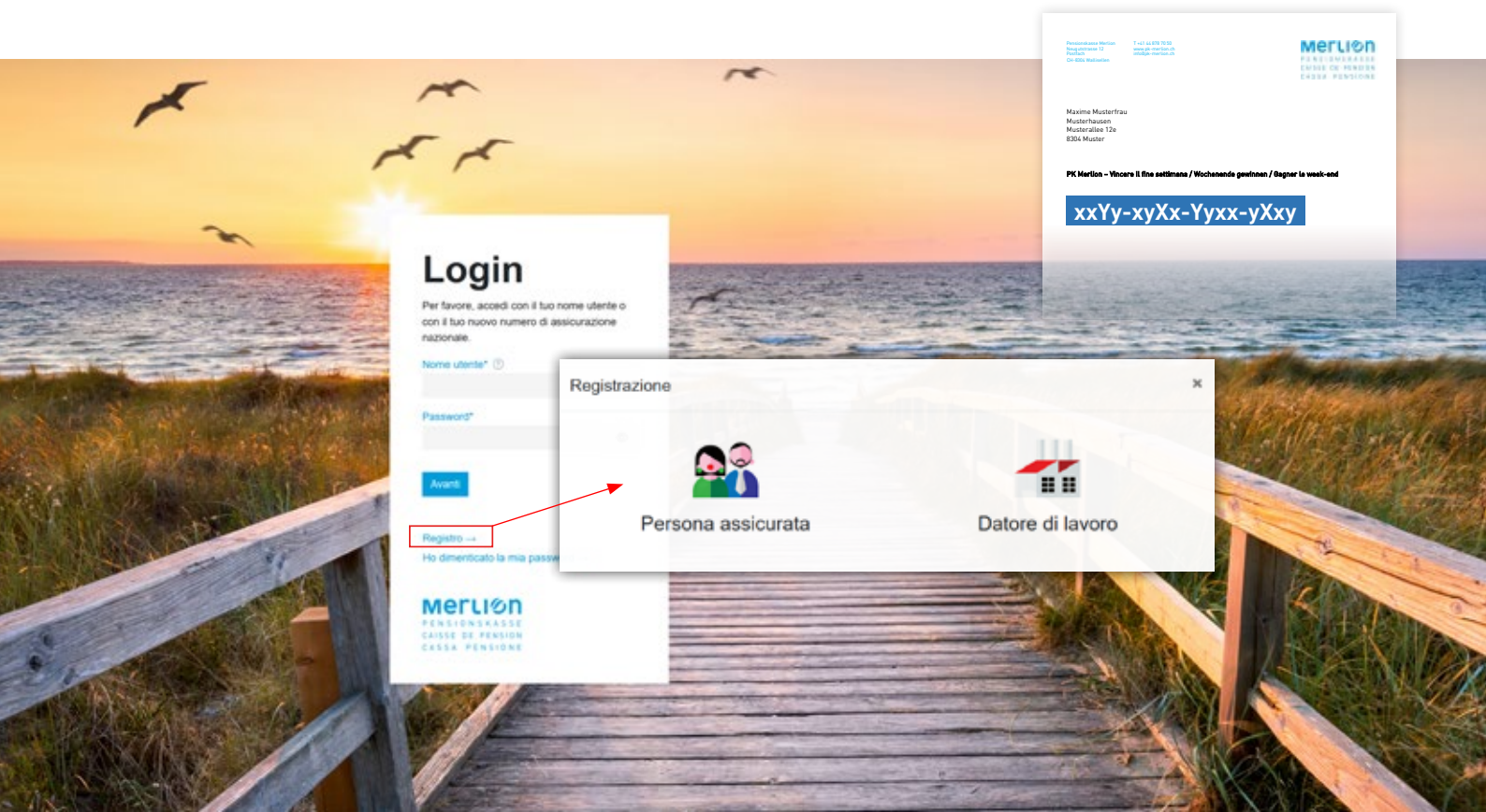
Per poter sfruttare appieno e in qualsiasi momento l'accesso digitale personalizzato alle prestazioni assicurative individuali e ai dati previdenziali aggiornati con le diverse possibili simulazioni, gli assicurati della CP Merlion devono prima registrarsi individualmente. Pertanto, verso la fine di aprile 2026 o l'inizio di maggio 2026, tutti gli assicurati della CP Merlion hanno ricevuto per posta un codice di registrazione personale che consente l'accesso digitale individuale alla piattaforma della CP Merlion. Una volta effettuata la registrazione, gli assicurati dispongono di un accesso digitale sicuro e individuale alle loro prestazioni di previdenza personali sul portale assicurativo CP Merlion.

Facoltativo per gli assicurati

Per gli assicurati, tuttavia, la registrazione e quindi l'utilizzo della piattaforma digitale della CP Merlion restano in ogni caso facoltativi. Chi, in qualità di assicurato della CP Merlion, desidera continuare a ricevere le informazioni (previdenziali) per posta, non deve naturalmente registrarsi, ma così facendo rinuncia ai numerosi vantaggi come una panoramica sempre aggiornata dei dati previdenziali individuali o preziose simulazioni per l'una o l'altra situazione di vita. Come sempre nella vita, le opportunità vanno colte quando si presentano!

Quindi: ricevere la lettera con il codice di attivazione personale, registrarsi e approfittarne!

www.pk-merlion.ch





DER BRANCHENTREFFPUNKT

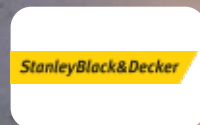
Gemeinsam für eine starke Hardware 2027

Innovation, persönlicher Austausch und wertvolle Impulse für morgen: Die Hardware 2025 überzeugte als lebendiger und qualitativ hochwertiger Treffpunkt. Mit der Hardware vom 10. bis 12. Januar 2027 knüpfen wir daran an und setzen neue Akzente für eine starke Zukunft der Branche.

Neue Zone für Besuchende

In der **WerkZone** werden Besuchende und Lernende selbst aktiv. Sie stellen an der Hardware ein eigenes Werkstück her, das sie im Arbeitsalltag oder zu Hause gebrauchen können. Ein neues Format, das Handwerk erlebbar macht.

Wir sind an der Hardware 2027 dabei!





VORSCHAU AUF DIE 15. FACHHANDELSMESSE «HARDWARE 2027»
FÜR EISENWAREN UND (ELEKTRO-)WERKZEUGE VOM 10.–12. JANUAR 2027 IN LUZERN

Hardware 2027 – Netzwerk, Expertenwissen und Trendshow»

Die alle zwei Jahre stattfindende Schweizer Fachhandelsmesse «Hardware 2027» öffnet bereits zum 15. Mal erneut für drei Tage ihre Messtüre vom **10. bis 12. Januar 2027** in Luzern. Das wird dann genau seit 30 Jahren für die ganze Branche ein bewährter Jahresauftakttermin sein, der alle Lieferanten und Produzenten gleich wie alle Fachhändler und die heranwachsende Berufsjugend aus der ganzen Schweiz zusammenführt und dann ein einzigartiger Branchenüberblick ermöglicht.

Die neuen Messehighlights

«Die Hardware 2027 wird auch bei der 15. Austragung per Mitte Januar 2027 in Luzern



«das Mekka aller Schweizer Eisenwarenhändler»

sein. Die etablierte Branchenmesse trumpft mit neuen Konzeptideen auf: Während den drei offiziellen Messtagen wird die



«innovative WerkZone»

allen Fachbesuchern ein pures Erlebnis liefern und am Messe-Montag wird in einer angenehmen Atmosphäre der



«Erste Schweizer Abend»

durchgeführt, an welchem die Profis den chancenreichen Zukunftsdialo für innovative Geschäftsideen diskutieren können.», so Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant, zu den Neuerungen der kommenden Hardware 2027.

Das «Mekka der Schweizer Eisenwarenhändler» in Luzern wird zu Beginn des neuen Kalenderjahres 2027 durch den Grossaufmarsch der Berufsjugend von jeweils über 250 engagierten wie wissensdurstige Lernenden ergänzt und so ganz bewusst wie zukunftsorientiert die Brücke zwischen der heranwachsenden Berufsjugend und den Führungskräften von morgen geschlagen. Kurzum: Die Hardware 2027 wird in der historischen Linie erneut die perfekte Informations- und Kommunikationsplattform für alle Marktakteure aus unserer Branche sein.

Repräsentatives Ausstellerfeld

Seit der Erstaustragung vor praktisch 30 Jahren hat sich die «Hardware» als physischer Branchentreffpunkt für alle Lieferanten und Fachhändler aus der ganzen Schweiz stets im branchenspezifischen Sinne und Geiste bedürfnisgerecht weiterentwickelt: Einst als klassische Einkaufsmesse von «Profis für Profis» im B2B-Umfeld konzipiert und zudem in einer Messehalle gestartet sowie während den anstrengenden Corona-Jahren 2020–2022 mit physischem Begegnungsverbot als virtuelle Messe durchgeführt, wird die Hardware 2027 im neuen Messeformat alles reflektieren, was das Schweizer Messeherz eines Profis–Lieferanten



Christoph Rotermund - Geschäftsführer Hardware



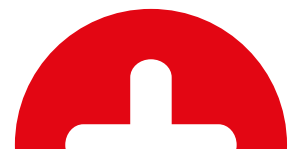
gleich wie Fachhändler – heute begehrt: umfassender Branchentreffpunkt mit hoher Repräsentativität, «Hardware 365» als zeitunabhängige, digitale (Info-)Ergänzung, Messe-affine und stets aktuelle Website und last, but not least eine informative Sonderausgabe des Verbandes zur Hardware 2027 mit allen wichtigen Informationen rund um das alle zwei Jahre stattfindende Messeereignis für die Branche! Allein die erneute Sonderausgabe zur «Hardware 2027» mit einer Grossauflage von über 4000 Exemplaren dokumentiert eindrücklich den grossen Stellenwert der Hardware 2027 für den gesamten Eisenwaren- und (Elektro-)Werkzeugbereich.

Kontaktbörse der Branche

Für den vorausschauenden Unternehmer aus unserer Branche gilt es demnach, an den drei Messtagen vom 10. bis 12. Januar 2027 in einen konstruktiven Branchendialog einzutreten und so einen unternehmerischen Profiblick für die Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugmärkte von morgen zu erhalten. Die konkrete Erfolgsformel des aktiven Branchendialogs zwischen den Lieferanten und Fachhändlern ermöglicht es allen, effizient, schnell und marktgerecht das innovative Momentum der Branche zu erfahren und sich dank grosser Nähe zum Markt den notwendigen Puls für erfolgreiche Jahresgeschäfte zu spüren.

Weitere Informationen für Aussteller und Fachbesucher unter:

www.hardware-luzern.ch





«Innovationen fallen nicht vom Himmel!»

Es geht vorwärts – immer wieder, immer weiter und (fast) immer besser! Die Erkenntnis ist nicht neu, macht aber Freude, wenn man die Entwicklungen im Detail verfolgt. Gelegenheit dazu bot der diesjährige **Bosch Experience Day von Ende April in Stuttgart/Leinfelden**: Wer meint, «das Elektrowerkzeug» sei erfunden, sah sich eines Besseren belehrt.

«Les innovations ne tombent pas du ciel!»

Ça bouge. Sans cesse, toujours plus loin et, la plupart du temps, en mieux! Le constat n'a rien de neuf, mais il reste réjouissant lorsque l'on regarde de près les évolutions. Le **Bosch Experience Day, organisé cette année fin avril à Leinfelden près de la ville allemande de Stuttgart**, en a donné une illustration parlante: ceux qui pensaient que «l'outil électroportatif» avait atteint son aboutissement ont rapidement été déçus.

Die Weisheit stammt vom amerikanischen Erfinder Thomas A. Edison (1847–1931): «Erfolg besteht aus einem Prozent Inspiration und 99 Prozent Transpiration!» Die Prozentwerte mögen variieren, die Botschaft bleibt: Fortschritt verlangt einen Geistesblitz und sehr viel Knochenarbeit. Das dürfte auch auf die Entwicklung bei den Elektrowerkzeugen zutreffen, denn so zumindest versteht der Bosch-Konzern die Arbeit an der kontinuierlichen Verbesserung seiner Produkte.

Die Bosch Power Tools Mission

«Wir orientieren uns konsequent am Verwender!» – Bosch richtet die gesamte Forschungs- und Entwicklungsarbeit nach diesem Leitmotiv aus. Man nehme bei der Suche nach Verbesserungsmöglichkeiten ausschliesslich die User-Perspektive ein.

Also: Wie wird konkret gearbeitet? Wie kann man harte Arbeit leichter machen? Wie lassen sich Sicherheit und Effizienz konkret verbessern? Ja, und wie fließen zudem der Zeitgeist und die ökologischen Forderungen nutzbringend in die Entwicklungen mit ein? Denn man wolle mit Erfindungen und Verbesserungen nicht der Zeit voraus, sondern

Das zweiseitig schneidende Säbelsägeblatt ist beidseits mit Hartmetall-Zähnen bestückt und «frisst» sich durch verschiedenste Materialien, Eisenblech inklusive.



Cette lame de scie sabre à double tranchant, équipée de dents en carbure des deux côtés, traverse les matériaux les plus divers, y compris la tôle de fer.

Aus alt mach neu: Werkzeugkoffer aus vormaligen Maschinengehäusen mit über 90 % rezykliertem Materialanteil.



Faire du neuf avec de l'ancien: des boîtes à outils fabriquées à partir d'anciens boîtiers de machines contenant plus de 90 % de matériaux recyclés.

Selon l'inventeur américain Thomas A. Edison (1847–1931), «le génie, c'est 1 % d'inspiration et 99 % de transpiration!» Les pourcentages importent peu. Le message, lui, ne change pas: le progrès naît d'une étincelle d'inspiration et d'un travail acharné. Et cela vaut aussi pour les outils électroportatifs, car il s'agit là de la philosophie qui guide le groupe Bosch dans ses efforts d'amélioration continue de ses produits.

La mission Bosch Power Tools

«Nous nous orientons résolument vers l'utilisateur.» C'est autour de cette idée directrice que Bosch organise l'ensemble de ses activités de recherche et développement. Lorsqu'il s'agit de trouver des pistes d'amélioration, le groupe adopte exclusivement le point de vue de l'utilisateur. Autrement dit: comment les produits sont-ils utilisés concrètement? Comment rendre les tâches difficiles plus faciles? Comment améliorer concrètement la sécurité et l'efficacité? Et comment intégrer utilement l'air du temps et les exigences écologiques dans les développements? Car le but n'est pas d'être en avance sur son époque, mais de proposer des inventions et des améliorations réellement utiles dans la pratique. Fidèle au slogan de

Umwelt und Nachhaltigkeit als Daueraufgabe

Bosch sieht sich in einer ökologischen Verantwortung, insbesondere bei der Energieeffizienz, beim Recycling von Wertstoffen und bei der sparsamen Gestaltung von Verpackungen. Die Kunststoffe lassen sich laut den Fachleuten von Bosch zwei- bis dreimal wiederverwenden, allerdings für jeweils geringere mechanische Beanspruchungen. Man spricht auch vom sog. «downcycling». So dürfte das hoch schlagfeste Gehäuse eines Winkelschleifers in seinem zweiten Leben vielleicht ein Werkzeugkoffer werden, und im dritten noch ein ruhig stehendes Lüftungsgerät.

der Praxis dienlich sein. Getreu dem Bosch-Slogan: «Technik fürs Leben». Dass in diesem Bemühen auch KI mithilft, bedarf keiner weiteren Erläuterungen. – Die kontinuierliche Verbesserung hat konzernweit beeindruckende Dimensionen. So gibt das Unternehmen für F + E weltweit jährlich 7,9 Mrd. EUR aus, beschäftigt an 136 Forschungsstandorten 82 000 Tüftler (davon 48 000 Software-Entwickler:innen) und meldet jährlich über 6000 Patente an. Die Patentanmeldungen 2026 alleine in Deutschland: Bosch 4109 – Mercedes Benz 2726 – BMW 2553.

«Pushing the limits – together!»

Bei den Elektrowerkzeugen geht der Verbesserungsprozess in definierten Schritten vor sich, ausgehend vom Alltag am Bau und in der Werkstatt: Die Zielgruppen werden intensiv beobachtet (auch im Dialog befragt). Sie bekommen die erkannten Verbesserungen in Form von Prototypen zur Verfügung gestellt, gefolgt von einer Erprobung am realen Markt. Und erst nach einer umfassenden Evaluation gelange die gefundene Lösung definitiv in Produktion und Verkauf, wie es hiess: «Wir binden die Nutzer:innen von der Idee über die Erprobung bis hin zur abschliessenden Ausgestaltung eng mit ein. Damit sichern wir die Praxisrelevanz und die Wirtschaftlichkeit unserer Ideen und Produkte.» – Die Fokussierung auf Gebrauchstauglichkeit und Anwendernutzen ist nicht neu – andere Hersteller verfolgen diese Strategie ebenfalls. Dennoch sind Profi-Handwerker wie auch private Nutzer von Bosch-Geräten herzlich eingeladen, Erfahrungen und Ideen aus ihrer eigenen Praxis zu melden. Aktive Fachhändler vor Ort werden diese gerne weiterleiten. Der aufmunternde Kommentar der Verantwortlichen vom Konzernbereich EWZ dazu: «Wir wollen mit Ideen die Zukunft gestalten. Sinnvoll, ökologisch – und vor allem: miteinander!»

www.bosch.ch

Zwei Tassen Kaffee mit einer Akkuladung: Der Espresso-Kocher EasyMoka 18 V-2 Inox bietet netzunabhängigen Kaffee-Genuss.



Deux tasses de café avec une seule charge de batterie: la cafetière espresso EasyMoka 18 V-2 Inox permet de savourer un café sans raccordement électrique.

Der neue kleine Mähroboter VISIMOW arbeitet dank SmartVision-Technologie ohne Begrenzungsdrähte, Antennen oder Beacons.



Grâce à la technologie SmartVision, le nouveau petit robot-tondeuse VISIMOW fonctionne sans câbles périphériques, antennes ou balises.

Bosch: «des technologies pour la vie». Que l'intelligence artificielle participe aujourd'hui à cet effort n'a pas besoin d'être précisé. L'amélioration continue prend, à l'échelle du groupe, des proportions impressionnantes. L'entreprise investit ainsi chaque année 7,9 milliards d'euros dans la recherche et le développement, emploie 82 000 personnes (dont 48 000 développeuses et développeurs de logiciels) sur 136 sites de recherche dans le monde et dépose plus de 6 000 demandes de brevet par an. Rien qu'en Allemagne, les demandes de dépôts de brevet en 2026 se répartissent comme suit: Bosch 4109, Mercedes-Benz 2726, BMW 2553.

«Pushing the limits – together!»

Pour ce qui est des outils électroportatifs, le processus d'amélioration suit des étapes définies, toujours à partir de la réalité sur le chantier et de l'atelier: les groupes cibles sont observés de près (et interrogés dans le cadre d'un dialogue). Les améliorations identifiées prennent ensuite la forme de prototypes mis à leur disposition, avant d'être testés sur le marché réel. Et ce n'est qu'après une évaluation approfondie que la solution retenue passe définitivement en production et est mise sur le marché. Comme l'explique Bosch: «Nous impliquons étroitement les utilisateurs à toutes les étapes, de l'idée initiale aux essais jusqu'à la mise au point finale. Nous garantissons ainsi la pertinence pratique et la rentabilité de nos idées et de nos produits.» L'accent mis sur l'usage concret et l'utilité pour l'utilisateur n'a rien de nouveau – d'autres fabricants suivent également cette stratégie. Bosch invite néanmoins les artisans professionnels et les particuliers à faire remonter leurs expériences et leurs idées issues du terrain et les revendeurs spécialisés se chargent volontiers de les transmettre. Avec ce commentaire encourageant des responsables de la division des outils électroportatifs: «Nous voulons façonner l'avenir avec des idées. D'une manière qui soit utile et écologique – et surtout: ensemble!»

www.bosch.ch

Environnement et durabilité: un travail de longue haleine

Bosch assume une responsabilité environnementale, notamment en ce qui concerne l'efficacité énergétique, le recyclage des matériaux recyclables et la réduction des emballages. Selon les spécialistes du groupe, les plastiques peuvent être réutilisés deux à trois fois, mais pour des usages toujours moins contraignants sur le plan mécanique. On parle alors «de **décyclage**». Ainsi, le boîtier hautement résistant aux chocs d'une meuleuse d'angle pourrait connaître une seconde vie sous forme de boîte à outils, puis une troisième comme boîtier d'un appareil de ventilation fixe.

HANNOVER MESSE: Industrie zeigt Wege in eine wettbewerbsfähige Zukunft

Die HANNOVER MESSE 2026 hat eindrucksvoll gezeigt, dass die Industrie auch in herausfordernden Zeiten konkrete Lösungen liefert. Künstliche Intelligenz, Automatisierung und Digitalisierung spielen dabei eine zentrale Rolle, um Produktionsprozesse effizienter zu gestalten und die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Mit rund **110 000 Besucherinnen** und Besuchern aus aller Welt unterstrich die HANNOVER MESSE 2026 erneut ihre Bedeutung als internationale Leitmesse der Industrie. Trotz erschwelter Anreisebedingungen durch Streiks blieb die Messe stark international geprägt. Im Zentrum standen praxisnahe Lösungen rund um Künstliche Intelligenz, Robotik, Automatisierung und Energieinfrastruktur. Präsentiert wurden unter anderem KI-gestützte Produktionssysteme, humanoide Roboter sowie neue Technologien für Energieeffizienz und Netzausbau.



Gleichzeitig wurde deutlich:

Die Industrie ist innovationsbereit, fordert aber bessere wirtschaftliche Rahmenbedingungen und weniger Regulierung. Auch Brasilien setzte als Partnerland wichtige Impulse für internationale Kooperationen und resilientere Lieferketten.

www.hannovermesse.de

HANNOVER MESSE: l'industrie montre la voie vers un avenir compétitif

La HANNOVER MESSE 2026 a démontré de manière impressionnante que l'industrie propose des solutions concrètes même dans des périodes difficiles. L'intelligence artificielle, l'automatisation et la numérisation jouent un rôle central dans l'optimisation des processus de production et le renforcement de la compétitivité.

Avec environ **110 000 visiteurs** du monde entier, la HANNOVER MESSE 2026 a une fois de plus confirmé son importance en tant que salon international de référence pour l'industrie. Malgré les conditions de voyage difficiles dues aux grèves, le salon a conservé une forte dimension internationale. Les solutions pratiques dans les domaines de l'intelligence artificielle, de la robotique, de l'automatisation et de l'infrastructure énergétique ont été au centre de l'attention. Parmi les présentations, on peut citer les systèmes de production pilotés par l'IA, les robots humanoïdes et les nouvelles technologies pour l'efficacité énergétique et le développement des réseaux.

En même temps, il est apparu clairement que:

L'industrie est prête à innover, mais elle exige de meilleures conditions économiques et moins de réglementations. Le Brésil, en tant que pays partenaire, a également donné des impulsions importantes pour des coopérations internationales et des chaînes d'approvisionnement plus résilientes.

www.hannovermesse.de

Gestalten Sie die Zukunft des B2B-Einkaufs

Liebe Leserin, lieber Leser

Gemeinsam mit Carpathia laden wir Sie ein, an einer kurzen **Studie zum Einkaufsverhalten im B2B-Bereich** teilzunehmen.

Bringen Sie Ihre Erfahrungen und Anforderungen im Einkauf ein und leisten Sie damit einen wichtigen Beitrag zur Weiterentwicklung des B2B-Commerce in der Schweiz.

Die **Erkenntnisse helfen Herstellern, Grosshändlern und Plattformen**, Ihre Angebote künftig noch gezielter auf die Bedürfnisse des Marktes auszurichten.

Die Teilnahme dauert rund 8 Minuten.

www.carpathia.ch



Welche Produkte verkaufen sich morgen und wie differenzieren sie sich?

Die **spoga+gafa** liefert vom **22. bis 24. Juni 2026 in Köln** Antworten: mit marktreifen Neuheiten, internationalen Trends und konkreten Impulsen für Ihre Verkaufsfläche. Entdecken Sie Produkte und Konzepte, die Ihr Sortiment gezielt weiterentwickeln und neue Kaufanreize schaffen. Von Outdoor-Möbeln und Dekoration über BBQ bis hin zu Technik und Produkten für die Freizeit im Grünen.

Quels produits se vendront demain et en quoi se différencieront-ils?

Du **22 au 24 juin 2026, la spoga+gafa à Cologne** répondra à ces questions: avec des nouveautés prêtes à être commercialisées, des tendances internationales et des impulsions concrètes pour votre espace de vente. Découvrez des produits et des concepts qui développeront votre assortiment de manière ciblée et créeront de nouvelles incitations à l'achat. Des meubles d'extérieur et de la décoration, en passant par le barbecue, jusqu'aux produits techniques et aux produits pour les loisirs en plein air.

Sortimente gezielt weiterentwickeln

Mit dem Konzept «growing forward» setzt die spoga+gafa 2026 klare Schwerpunkte für den internationalen Garten- und Outdoor-Markt. Vier Themenwelten strukturieren das Angebot entlang konkreter Sortiments- und Verkaufsbereiche.

Vier Themenwelten für den Fachhandel

Im Bereich «Living» stehen Outdoor-Möbel, Dekorationen und Beschattungslösungen im Mittelpunkt. «Creation&Care» bündelt Technik, Werkzeuge sowie Lösungen für Pflege und Gestaltung von Aussenflächen und Pflanzen. Ergänzt wird das Angebot durch die Bereiche «BBQ» mit Grills, modularen Kochstationen und Zubehör sowie «Outdoor Adventure» mit Produkten für Spiel, Sport und Outdoor-Lifestyle.

Der zusätzliche «Garden Sourcing Hub» ermöglicht den direkten Zugang zu internationalen Herstellern und OEM-Angeboten aus Asien. Damit eröffnet die Messe insbesondere für den Fachhandel neue Möglichkeiten im wettbewerbsfähigen Sourcing von Garten-, BBQ- und Outdoor-Produkten.

Internationale Kontakte und neue Impulse

Die spoga+gafa bringt etablierte Marken, internationale Anbieter und neue Marktteilnehmer an einem Ort zusammen. Für den Fachhandel bietet dies eine kompakte Plattform, um Produkte zu vergleichen, neue Lieferanten kennenzulernen und aktuelle Markttrends frühzeitig einzuordnen.

Fachvorträge, Sonderflächen und Networking-Formate wie die «Prime BBQ Night» ergänzen das Messprogramm zusätzlich.

www.spogagafa.de

Claudia Maurer,
Direktorin der spoga+gafa



Bild/Photo © Koellmesse GmbH, Hanne Engwald

Claudia Maurer,
Directrice de spoga+gafa

Presse-Event – «Creation&Care»
im Dinger's Gartencenter Köln



Bild/Photo © Koellmesse GmbH, Kathrin Vogt

Événement presse –
«Creation&Care» au Dinger's
Gartencenter Cologne

Développer les gammes de manière ciblée

Avec le concept «growing forward», la spoga+gafa 2026 met en place des priorités claires pour le marché international du jardin et de l'extérieur. Quatre univers thématiques structurent l'offre en fonction de gammes et de domaines de vente concrets.

Quatre univers thématiques pour le commerce spécialisé

L'univers «Living» se concentre sur les meubles d'extérieur, les éléments de décoration et les solutions d'ombrage. L'univers «Creation&Care» regroupe la technique, les outils et les solutions pour l'entretien et la conception des espaces extérieurs et des plantes. Les univers «BBQ» avec des barbecues, des stations de cuisson modulaires et des accessoires, ainsi que «Outdoor Adventure» avec des produits pour le jeu, le sport et le style de vie en plein air complètent l'offre.

Le «Garden Sourcing Hub» supplémentaire permet d'accéder directement aux fabricants internationaux et aux offres OEM d'Asie. La foire ouvre ainsi de nouvelles perspectives pour le commerce spécialisé, notamment pour l'approvisionnement compétitif de produits de jardin, de barbecue et d'extérieur.

Rencontres internationales et nouvelles impulsions

La spoga+gafa réunit des marques établies, des fournisseurs internationaux et de nouveaux acteurs du marché. Pour le commerce spécialisé, cela représente une plateforme compacte pour comparer les produits, découvrir de nouveaux fournisseurs et identifier les tendances actuelles du marché à un stade précoce.

Des conférences, des espaces thématiques et des formats de networking comme la «Prime BBQ Night» complètent le programme de la foire.

www.spogagafa.de

Arbeitssicherheit und Dienstleistungen im Baustellenumfeld

Arbeitssicherheit ist ein zentrales Thema im Bau- und Industriebereich und erfordert neben geeigneter Technik auch fachliche Dienstleistungen, insbesondere im Bereich Hebe-, Prüf- und Sicherungstechnik.

Die **pewag Suisse AG** ist Teil der international tätigen **pewag group** und als Anbieter von Produkten und Services in diesem Bereich tätig. Zum Leistungsspektrum zählen unter anderem die Prüfung von Anschlagmitteln und -ketten, Anschlagpunkten und -seilen, Kettenzügen, Leitern, Traversen, textilen Hebemitteln sowie persönlicher Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA).

Ein Schwerpunkt liegt auf arbeitssicherheitsrelevanten Dienstleistungen wie der Unterstützung bei der Gefahrenbeurteilung und praxisnahen Schulungen. Gesetzlich vorgeschriebene Riss-, Mass- und Sichtprüfungen werden durch ausgebildete Sachkundige vor Ort oder inhouse durchgeführt, um Arbeitsprozesse sicher und normkonform umzusetzen.

www.pewag.com/ch



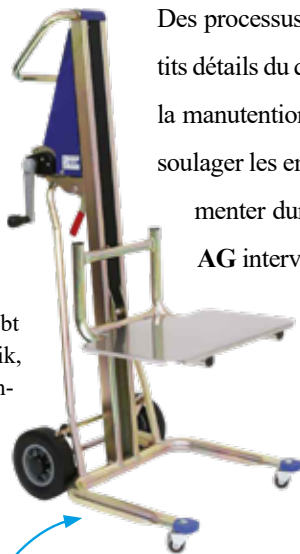
Ergonomie und Sicherheit im Arbeitsalltag

Effiziente Arbeitsprozesse beginnen oft bei den kleinen Dingen im Alltag. Ob Transport, Lagerung oder Materialhandling – ergonomische Lösungen helfen dabei, Mitarbeitende zu entlasten, Arbeitsabläufe zu optimieren und die Sicherheit im Betrieb nachhaltig zu erhöhen. Genau hier setzt die **MAPO AG** an.

Das Unternehmen aus Glattbrugg entwickelt und vertreibt professionelle Lösungen für innerbetriebliche Logistik, Transportgeräte sowie ergonomische Betriebseinrichtungen. Im Fokus stehen praxisnahe Anwendungen, die Muskelkraft sparen, Arbeitsprozesse vereinfachen und das Risiko von Unfällen oder körperlicher Überlastung reduzieren.

Neben klassischen Transportlösungen bietet MAPO auch individuelle Sonderanfertigungen, Projektplanung sowie schweizweite Service- und Reparaturdienstleistungen an. Damit unterstützt das Unternehmen Fachhandel, Industrie und Gewerbe mit massgeschneiderten Lösungen für mehr Effizienz, Ergonomie und Sicherheit am Arbeitsplatz.

www.mapo.ch



Der UNIKAR ist eine robuste und wendige Hubkarre für Lasten bis 120 kg.
L'UNIKAR est un diable élévateur robuste et maniable pour des charges jusqu'à 120 kg.

Ergonomie et sécurité au quotidien

Des processus de travail efficaces commencent souvent par de petits détails du quotidien. Que ce soit pour le transport, le stockage ou la manutention de matériaux, des solutions ergonomiques aident à soulager les employés, à optimiser les processus de travail et à augmenter durablement la sécurité au travail. C'est là que **MAPO AG** intervient.

L'entreprise de Glattbrugg développe et commercialise des solutions professionnelles pour la logistique interne, des équipements de transport et des installations de travail ergonomiques. L'accent est mis sur des applications pratiques qui économisent la force musculaire, simplifient les processus de travail et réduisent le risque d'accidents ou de surcharge physique.

En plus des solutions de transport classiques, MAPO propose également des solutions spéciales sur mesure, la planification de projets ainsi que des services de maintenance et de réparation à l'échelle nationale. L'entreprise aide ainsi le commerce spécialisé, l'industrie et l'artisanat à trouver des solutions sur mesure pour plus d'efficacité, d'ergonomie et de sécurité au travail.

www.mapo.ch

Der grösste Schaden passt durch keine Tür

Ein Einbruch dauert oft nur wenige Minuten. Der materielle Schaden lässt sich ersetzen. Was bleibt, ist das Gefühl danach: Unsicherheit und ein dauerhaft gestörtes Sicherheitsgefühl in den eigenen vier Wänden. Genau hier setzt die Arbeit der **BST Sicherheitstechnik AG aus Bern** an. Das Familienunternehmen entwickelt seit 1974 Sicherheitslösungen

Le plus grand dommage ne passe pas par la porte

Un cambriolage ne dure souvent que quelques minutes. Les dommages matériels peuvent être remplacés. Ce qui reste, c'est le sentiment qui en découle: l'insécurité et une sensation de sécurité perturbée durablement dans son propre foyer. C'est là que commence le travail de la **BST Sicherheitstechnik AG de Berne**. L'entreprise familiale développe depuis 1974 des solutions de sécurité

«Ihre individuellen Sicherheitsanforderungen sind für unsere Spezialisten die Basis für das Erarbeiten einer ausgereiften Sicherheitslösung.»

«Vos besoins de sécurité individuels sont la base sur laquelle nos spécialistes élaborent une solution de sécurité complète.»

Wirksamer Einbruchschutz basiert auf drei Ebenen:

- Organisatorisch – Verhalten und Prävention
- Mechanisch – Türen, Fenster und Beschläge
- Elektronisch – Alarmanlagen und Sensorik

Erst wenn diese Bereiche ineinandergreifen, entsteht ein effektives Sicherheitskonzept. Einzelmassnahmen vermitteln oft nur eine scheinbare Sicherheit.

Une protection efficace contre les effractions repose sur trois niveaux:

- Organisateur – comportement et prévention
- Mécanique – portes, fenêtres et ferrures
- Électronique – systèmes d'alarme et capteurs

Ce n'est que lorsque ces trois domaines sont combinés que l'on obtient un concept de sécurité efficace. Les mesures prises individuellement ne procurent qu'une sécurité illusoire.

Individuelle Lösungen im Fokus

Jedes Gebäude stellt andere Anforderungen. Deshalb setzt die BST Sicherheitstechnik AG aus Bern seit 1974 auf massgeschneiderte Lösungen – von der Analyse bis zur Umsetzung.



Des solutions individuelles au centre de l'attention

Chaque bâtiment présente des exigences spécifiques. C'est pourquoi la BST Sicherheitstechnik AG de Berne, fondée en 1974, mise sur des solutions sur mesure, de l'analyse à la mise en œuvre.

Als system- und herstellerunabhängiger Anbieter steht nicht das Produkt im Mittelpunkt, sondern die optimale Lösung.

En tant que fournisseur indépendant des systèmes et des fabricants, l'accent n'est pas mis sur le produit, mais sur la solution optimale.

Chance für den Fachhandel

Einbruchschutz wird auch im Fachhandel wichtiger. Kundinnen und Kunden suchen zunehmend Orientierung statt Einzelprodukte.

Une chance pour le commerce spécialisé

La protection contre les effractions devient également plus importante dans le commerce spécialisé. Les clients recherchent de plus en plus des conseils plutôt que des produits individuels. Quiconque pense la sécurité de manière globale peut se démarquer clairement par sa compétence en matière de conseil et par des gammes de produits adaptées.

Fazit

Der grösste Schaden eines Einbruchs ist oft unsichtbar. Umso wichtiger ist es, Sicherheit von Anfang an als System zu verstehen – nicht als einzelnes Produkt.

Conclusion

Les dommages les plus importants d'un cambriolage sont souvent invisibles. Il est donc d'autant plus important de comprendre la sécurité comme un système dès le départ – et non comme un produit individuel.

Schutzbrille uvex pheos nxt guard mit German Design Award prämiert

Tolle Auszeichnung für die uvex safety group: Für seine neu entwickelte Schutzbrille uvex pheos nxt guard durfte der deutsche Hersteller persönlicher Schutzausrüstung am 6. Februar 2026 den German Design Award entgegennehmen. Die Brille überzeugt vor allem durch ihren direkt angespritzten Rahmen.

Die Auszeichnung als «Winner» rühmt «hervorragende Gestaltungsleistungen, die in ihrer jeweiligen Kategorie als wegweisend gelten», wie es von Seiten des Rats für Formgebung heisst, der den Award vergibt. Entsprechend gross war die Freude bei Monika Hofmann, Product Designer, und Dr. Florian Kühnlein, Director Produktgruppenmanagement Eyewear/Head, als sie stellvertretend für das gesamte uvex Team den Preis in Frankfurt in Empfang nehmen durften.

Die uvex pheos nxt guard vereint klassisch-sportliches Design, angenehme Leichtigkeit und innovativen Schutz. Ihr Highlight ist der guard-Rahmen, der direkt an die Scheibe angespritzt wird, was die Schutzbrille enorm langlebig macht. Die Weichkomponente gewährleistet sowohl einen angenehmen Tragekomfort als auch professionellen Schutz durch ihren Dichtsitz. Gleichzeitig sorgen ergonomisch geformte Bügel mit Grip-Struktur und zahlreichen Aussparungen für komfortablen Halt und hervorragend klimaoptimierten Tragekomfort durch erhöhte Luftzirkulation.

«Die Verbindung aus klassisch-sportlicher Ästhetik, angenehmer Leichtigkeit und überzeugender Schutzfunktion wirkt klar und stilicher», heisst es im Jury-Statement. «Besonders in anspruchsvollen industriellen Umgebungen beweist das Produkt eine selten erreichte Balance aus Komfort, Sicherheit und langlebiger Gestaltung.» Die Jury bescheinigt der Brille zusammenfassend eine «bemerkenswerte Synthese auf höchstem Niveau.»

www.uvex-safety-shop.ch/



Le masque de protection uvex pheos nxt guard décroche le German Design Award

Un prix prestigieux pour l'uvex safety group: le 6 février 2026, le fabricant allemand de vêtements de protection a reçu le German Design Award pour son nouveau masque de protection uvex pheos nxt guard. Ce masque de protection séduit notamment par son cadre injecté directement.

Le prix de «Winner» récompense «des réalisations de design exceptionnelles qui sont considérées comme des chefs-d'œuvre dans leur catégorie respective», comme l'explique le Conseil allemand du design, qui décerne le prix. Monika Hofmann, product designer, et Florian Kühnlein, directeur de la gestion des gammes de produits Eyewear/Head, étaient très heureux de recevoir le prix à Francfort au nom de toute l'équipe uvex.

Le masque de protection uvex pheos nxt guard allie un design sportif et classique, une légèreté agréable et une protection innovante. Son élément phare est le cadre guard injecté directement sur la lentille, ce qui rend le masque de protection extrêmement résistant. La partie souple garantit un confort agréable et une protection professionnelle grâce à son étanchéité. En même temps, les branches ergonomiques à structure grip et de nombreuses ouvertures assurent excellent un maintien et un confort optimal grâce à une meilleure circulation de l'air.

«La combinaison d'une esthétique sportive et classique, d'une légèreté agréable et d'une protection convaincante est claire et élégante», peut-on lire dans le communiqué de la commission. «Ce produit fait état d'une rare harmonie entre confort, sécurité et design durable, notamment dans des environnements industriels exigeants.» La commission a conclu que le masque de protection était «une synthèse remarquable au plus haut niveau.»

www.uvex-safety-shop.ch/



LA CP MERLION INFORME L'ENSEMBLE DE SES BÉNÉFICIAIRES AU SUJET DE SA NOUVELLE PLATEFORME NUMÉRIQUE:

«Inscrivez-vous numériquement dès maintenant et profitez immédiatement de vos avantages!»

Les personnes assurées de la CP Merlion pourront à l'avenir accéder simplement, rapidement et en toute sécurité à leurs données personnelles de prévoyance. Dans cette optique, le conseil de fondation de la CP Merlion a activement mis en œuvre sa «stratégie de numérisation», jetant ainsi les bases d'une communication efficace et numérique dans le deuxième pilier pour l'ensemble des personnes assurées. La nouvelle plateforme numérique de la CP Merlion place désormais les personnes assurées et tous leurs besoins individuels en matière de prévoyance au centre de ses préoccupations et propose un service numérique disponible 24h/24 et 7j/7 une fois l'inscription réalisée.

Accès individuel

Cette transition numérique est d'autant plus nécessaire que, jusqu'à présent, la communication avec les personnes assurées de la CP Merlion se faisait souvent par courrier postal et pouvait ainsi prendre plusieurs semaines. La charge administrative était considérable pour les personnes assurées, en particulier en ce qui concerne les prestations de prévoyance du deuxième pilier. La CP Merlion offrira ainsi à l'avenir à toutes les personnes assurées la possibilité de consulter et de contrôler rapidement, en toute sécurité et surtout, à tout moment, les prestations de prévoyance auxquelles elles ont droit. En outre, sur demande, elles pourront effectuer facilement une simulation de calcul provisoire en cas de divorce immi-

nent ou de retrait de capital envisagé. Il va de soi que les personnes assurées peuvent également simuler d'éventuels «rachats d'années de cotisation manquantes» et ainsi évaluer en temps réel les effets positifs sur leur situation de prévoyance personnelle.

Simulations en temps réel

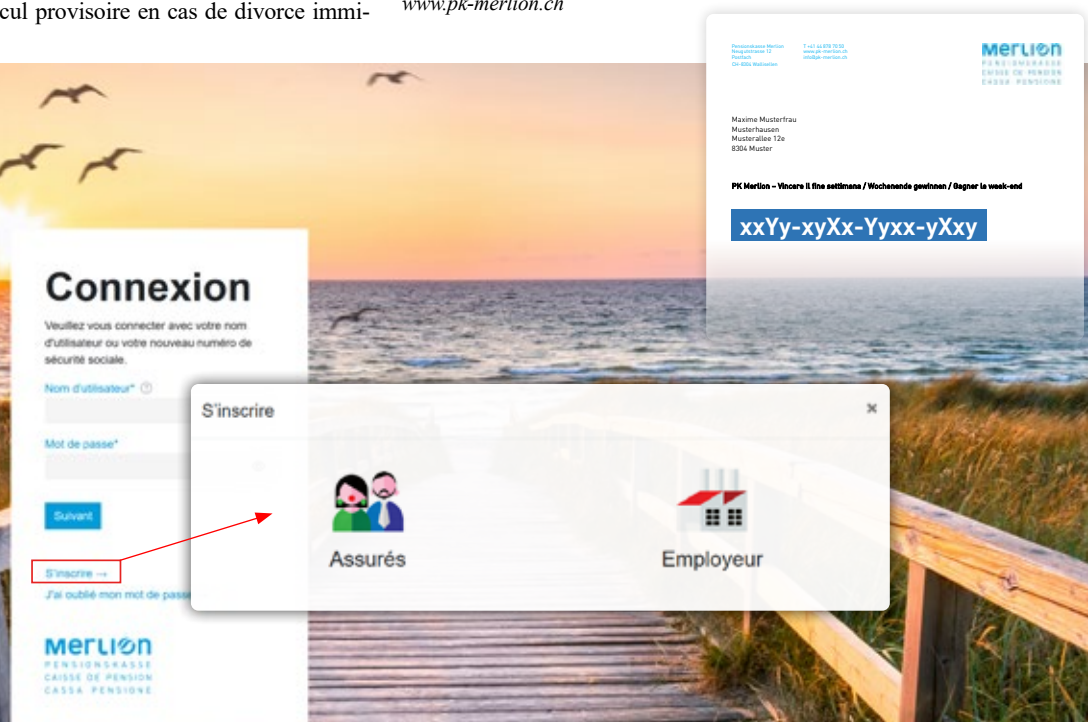
Pour que les personnes assurées de la CP Merlion puissent désormais profiter pleinement et à tout moment de l'accès numérique personnalisé à leurs prestations d'assurance individuelles et à leurs données de prévoyance actuelles, avec les différentes simulations possibles, elles doivent toutefois s'inscrire au préalable. C'est pourquoi, fin avril ou début mai 2026, toutes les personnes assurées de la CP Merlion ont reçu par courrier un code d'inscription personnel qui leur permet d'accéder numériquement et individuellement à la plateforme de la CP Merlion. Une fois l'inscription effectuée, les personnes assurées disposent d'un accès numérique sûr et individuel à leurs prestations de prévoyance personnelles sur le portail d'assurance de la CP Merlion.

Facultatif pour les personnes assurées

Pour les personnes assurées, l'inscription et, par conséquent, l'utilisation de la plateforme numérique de la CP Merlion restent toutefois facultatives. Les personnes assurées de la CP Merlion qui souhaitent continuer à recevoir les informations (de prévoyance) par courrier postal n'ont bien entendu pas besoin de s'inscrire, mais elles renoncent en contrepartie aux nombreux avantages, tels qu'un aperçu toujours à jour de leurs données de prévoyance individuelles ou de précieuses simulations pour différentes situations de vie. Comme toujours dans la vie, utiliser un service profite à la personne qui l'utilise!

Par conséquent, après réception de votre courrier contenant votre code d'activation personnel, enregistrez-vous et profitez!

www.pk-merlion.ch



Weniger Schrauben, mehr Sicherheit: HYGHTS Geländersysteme im Einsatz

Eine spezialisierte Montagefirma hat das HYGHTS-Geländersystem von HYMER-Steigtechnik erstmals installiert – und zeigt sich überzeugt. Der Aufbau ging spürbar schneller von der Hand als bei vergleichbaren Lösungen. Begleitet wurde die Montage von einem Filmteam, das festhält, wie das ballastierte Dachgeländersystem unter realen Bedingungen funktioniert.

«Super einfach und tatsächlich deutlich schneller in der Montage als Produkte anderer Mitbewerber», so das Fazit aus dem Montageteam. Der Praxisversuch macht sichtbar, was hinter dem Systemkonzept steckt: reduzierte Komplexität, hoher Vorfertigungsgrad und eine Montage, die ohne unnötige Arbeitsschritte auskommt.

Für Christian Frei, Vertriebsleiter Steigtechnik bei HYMER-Leichtmetallbau, bestätigt das Feedback den Entwicklungsansatz: «Das HYGHTS-Geländersystem ist konsequent für den Einsatz auf dem Dach konzipiert. Intuitive Handhabung und ein cleveres Klippensystem sparen Zeit und entlasten die Monteure spürbar.»

Schnelle Planung mit Online-Konfigurator

Der kostenfrei nutzbare Online-Konfigurator von HYMER-Steigtechnik ermöglicht die präzise Planung individueller Geländersysteme, auch für Bestandsgebäude. Über eine dachgenaue Vermessung auf Basis von Google Maps lassen sich selbst schwer zugängliche Flächen digital erfassen. Standard- und Freiformflächen können direkt ausgewählt und das passende System bis zur Bestellreife zusammengestellt werden, inklusive aller Komponenten.

Reduzierter Montageaufwand

Pfosten und Module werden vormontiert geliefert, der Ablauf ist klar strukturiert und erfordert nur wenig Werkzeug. Der Klippmechanismus vereinfacht das Einhängen von Geländer- und Knieleisten und sorgt für einen durchgängig einfachen Montageablauf. Das reduziert die Verweildauer auf dem Dach und senkt das Absturzrisiko.

Anpassungsfähig bei unterschiedlichen Dachgeometrien

Das HYGHTS-System ist für verschiedene Dachformen ausgelegt. Starre und neigbare Pfosten gleichen Dachneigungen flexibel aus. Dabei lassen sich die Pfosten von -5° nach aussen bis $+30^\circ$ nach innen einstellen. Eine Höhenverstellung bis 200 mm ermöglicht zuverlässig normkonforme Geländerhöhen zwischen 1,00 und 1,10 m. Unterschiedliche Auslegerlängen sowie Linear- und Winkelverbinder mit stufenloser Anpassung zwischen 90° und 180° erlauben auch bei komplexen Dachlayouts eine passgenaue Umsetzung.

Ein weiterer Vorteil: Das System kommt ohne Dachdurchdringung aus. Die Ballastelemente aus recycelbarem Kunststoff wiegen 12,5 kg, sind ergonomisch handhabbar und lassen sich über ein Stecksystem sicher stapeln und transportieren.

www.hymer-steigtechnik.de



Video:
Das HYGHTS-Geländersystem
im Montageinsatz



«La sécurité au travail: une réglementation claire.»

La solution de branche MSST de Swissavant – pour que la sécurité au travail fasse partie de votre quotidien.



La sécurité au travail protège votre personnel et prévient les accidents.

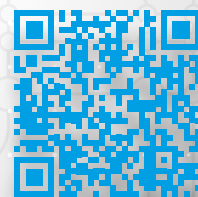
Avec la **solution de branche MSST no 63** de Swissavant (Association économique – Artisanat et Ménage), vous mettez en œuvre ces exigences de manière fiable et concrète.

Nous vous accompagnons dès le début – avec des procédures claires, un conseil personnalisé et une solution qui fonctionne au quotidien.

- ✓ Visite **gratuite** de l'entreprise
- ✓ **Assistance** conforme aux directives CFST 6508
- ✓ Formations **pratiques** et accompagnement
- ✓ **Solution par branche** – mise en œuvre simple

S'informer maintenant

Plus de sécurité
En savoir plus



SWISSAVANT

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

Smarter Fenstergriff von SIEGENIA in 2. Generation

So wird das Handling von abschliessbaren Fenstern einfacher und intelligenter denn je: Der smarte Fenstergriff von SIEGENIA verbindet Sicherheit und Komfort in einer einzigen Lösung.

Damit entfallen nicht nur Sicherheitsrisiken durch steckengebliebene Schlüssel, sondern auch die lästige Schlüsselsuche. Von der individuellen Ansteuerung bis zur unkomplizierten Einbindung in Smart-Home-Szenarien bieten Fenster mit dem smarten Griff von SIEGENIA deutlich mehr Komfort und Sicherheit. Die 2. Generation überzeugt dank neuer Matter-Version und optimierter Gerätesoftware mit besonders stabilen Funkverbindungen. Auch Öffnungsüberwachung, Mechanik und Rasteigenschaften wurden weiter verbessert.

Kompatibel mit Matter-fähigen Smart-Home-Systemen

Seine grösste Stärke ist die Kompatibilität mit allen gängigen Smart-Home-Systemen. Über das Funkprotokoll THREAD im Matter-Standard lässt sich der Griff in Apple Home, Amazon Alexa, Samsung SmartThings oder Google Home integrieren. So entstehen hersteller- und geräteübergreifende Smart-Home-Szenarien mit hohem Bedienkomfort. Die integrierte Multi-Fabric-Funktion ermöglicht zudem die parallele Bedienung über mehrere Controller.

Einfache Bedienung und smarte Funktionen

Montage und Inbetriebnahme erfolgen einfach per QR-Code und Bluetooth. Anschliessend kann der Griff bequem per App ver- und entriegelt sowie überwacht werden – auch aus der Ferne. Gruppensteuerung, Zeitprofile sowie Coming- und Leaving-Home-Szenarien sorgen zusätzlich für mehr Komfort und Sicherheit.

Mehr Energieeffizienz im Smart Home

Durch die Einbindung weiterer Matter-fähiger Geräte lassen sich individuelle Wenn-Dann-Szenarien realisieren. Wird ein Fenster geöffnet, reduziert z. B. das smarte Thermostat automatisch die Heizleistung. So wird unnötiger Wärmeverlust vermieden und Energie effizient eingespart.

www.siegenia.com



La 2^e génération de poignées de fenêtre intelligentes SIEGENIA

Avec la poignée de fenêtre intelligente SIEGENIA, le maniement des fenêtres verrouillables est plus simple et plus intelligent que jamais: sécurité et confort réunis en une seule solution.

Elle permet non seulement d'éliminer les risques de sécurité liés à des clés coincées, mais aussi la recherche fastidieuse de clés. Les fenêtres équipées de la poignée intelligente SIEGENIA offrent un niveau de confort et de sécurité significativement plus élevé, de la commande individuelle à l'intégration simple dans des scénarios de domotique. La 2^e génération convainc par une nouvelle version de Matter et un logiciel d'appareil optimisé, garantissant des connexions sans fil particulièrement stables. La surveillance d'ouverture, la mécanique et les propriétés de verrouillage ont également été améliorées.

Compatible avec les systèmes domotiques Matter

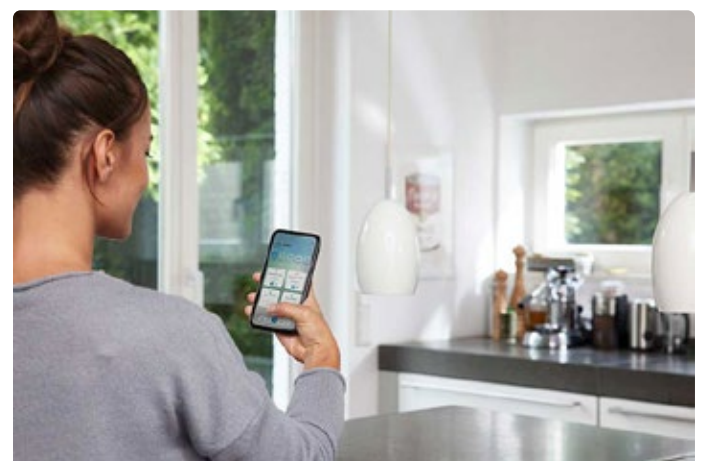
Sa plus grande force est sa compatibilité avec tous les systèmes domotiques courants. La poignée peut être intégrée à Apple Home, Amazon Alexa, Samsung SmartThings ou Google Home via le protocole radio THREAD de la norme Matter. Cela permet de créer des scénarios domotiques multi-marques et multi-appareils offrant un confort d'utilisation élevé. La fonction Multi-Fabric intégrée permet en outre de gérer l'appareil en parallèle via plusieurs dispositifs de commande.

Utilisation simple et fonctions intelligentes

Le montage et la mise en service sont simples et se font par code QR et Bluetooth. La poignée peut ensuite être verrouillée, déverrouillée, et surveillée facilement via l'application, même à distance. La commande groupée, les profils horaires et les scénarios de départ et d'arrivée à la maison offrent également un gain de confort et de sécurité.

Une domotique plus efficace en énergie

L'intégration d'autres appareils compatibles Matter permet de créer des scénarios «si-alors» personnalisés. P. ex. si une fenêtre est ouverte, le thermostat intelligent réduit automatiquement la puissance de chauffage. Cela permet d'éviter les pertes de chaleur inutiles et d'économiser de l'énergie de manière efficace. www.siegenia.com



Cool bleiben unter Belastung

Mit der Erweiterung seines PSA-Sortiments um zusätzliche Textilien mit kühlenden Eigenschaften reagiert Milwaukee auf die steigenden Anforderungen bei Arbeiten unter Hitzeeinwirkung. Das Angebot ist darauf ausgelegt, professionelle Anwender im Handwerk und Industriebau unter hochsommerlichen Bedingungen zu unterstützen. Durch die Kombination aus Kühltechnologie und Schutzfunktionen entstehen praxisorientierte Lösungen zur Reduzierung thermischer Belastungen und für ein angenehmeres Körperklima.



Erweiterung mit Fokus auf Funktionalität und Schutz

Zu den neuen Produkten mit kühlenden Eigenschaften gehören ein kühlender Arm-Schnittschutz mit 40 cm Länge sowie ein Kühl-Schlauchtuch. Beide Produkte kombinieren eine unmittelbar spürbare Kühlwirkung mit funktionalen Eigenschaften für den professionellen Einsatz. Grundlage ist ein sogenanntes Cool-To-Touch-Material, das bei Hautkontakt für einen kühlenden Effekt sorgt. Ergänzt wird dies beim Arm-Schnittschutz durch eine zertifizierte Schnittschutzklasse A gemäss EN 388. Der integrierte UV-Schutz mit UPF 50+ bietet zusätzlichen Schutz bei Arbeiten im Freien.

Verdunstungskühlung für spürbare Entlastung

Das neue Kühl-Schlauchtuch setzt auf Verdunstungskühltechnologie und erreicht eine Kühlwirkung von bis zu zwei Stunden. Zur Aktivierung genügt es, das Material zu befeuchten und auszuwringen. Durch die Kombination aus leichter Struktur und hoher Atmungsaktivität wird die Luftzirkulation gefördert und die Schweißverdunstung unterstützt.

Bewährte Lösungen weiterhin verfügbar

Die Neuheiten ergänzen die bereits etablierten Produkte mit Kühltechnologie im Sortiment. Dazu zählen Mikrofaser- und PVA-Kühltücher, Kühlmützen sowie Schweißbänder und Helmeinsätze für das BOLT 200-System. Alle Textilien sind pflegeleicht und für die Maschinenwäsche geeignet.

Rester au frais sous pression

En élargissant sa gamme de vêtements de protection avec des textiles aux propriétés rafraîchissantes, Milwaukee répond aux exigences croissantes des travaux sous chaleur. L'offre est conçue pour aider les professionnels du bâtiment et de l'industrie à travailler dans des conditions estivales extrêmes. La combinaison de la technologie de refroidissement et des fonctions de protection permet de créer des solutions pratiques pour réduire la contrainte thermique et améliorer le confort corporel.



Une gamme élargie axée sur la fonctionnalité et la protection

Parmi les nouveaux produits aux propriétés rafraîchissantes, on trouve un protège-bras rafraîchissant de 40 cm de long et un protège-tuyau rafraîchissant. Ces deux produits combinent un effet rafraîchissant immédiat et des fonctions pratiques pour une utilisation professionnelle. Ils sont fabriqués à partir d'un matériau «Cool-To-Touch» qui procure une sensation de fraîcheur au contact de la peau. Le protège-bras rafraîchissant est également doté d'une classe de protection contre les coupures certifiée A selon la norme EN 388. Le tissu anti-UV UPF 50+ offre une protection supplémentaire pour les travaux en extérieur.

Refroidissement par évaporation pour un soulagement immédiat

Le nouveau protège-tuyau rafraîchissant utilise la technologie de refroidissement par évaporation et offre un effet rafraîchissant pouvant durer jusqu'à deux heures. Il suffit d'humidifier et d'essorer le tissu pour activer le refroidissement. La combinaison d'une structure légère et d'une grande respirabilité favorise la circulation de l'air et facilite l'évaporation de la transpiration.

Des solutions éprouvées toujours disponibles

Les nouveaux produits complètent la gamme de vêtements de protection rafraîchissants déjà existante. Elle comprend des chiffons de refroidissement en microfibre et en PVA, des casquettes de refroidissement, des bandes de refroidissement et des inserts de casque pour le système BOLT 200. Tous les textiles sont faciles à entretenir et peuvent être lavés en machine.

Neue FlipLock-Lösungen vereinfachen die Türplanung

Mehr Funktionen direkt im Schloss

Mit FlipLock e-check und d-check erweitert die Schweizer Marke MSL von ASSA ABLOY ihre FlipLock-Schlossfamilie um neue Motorschlösser. Dank neu entwickelter Steuerplatine vereinen die Schlösser zahlreiche Funktionen und Einstellmöglichkeiten direkt im Schloss und decken damit rund 90% typischer Anforderungen in Bauprojekten ab. Für Fachplaner und Anwender entsteht so eine effiziente, platzsparende und praxisnahe Lösung für moderne Türsysteme.

Flexible Planung und einfache Konfiguration

Moderne Türen müssen heute weit mehr leisten als nur schliessen. Neben Mechanik spielen auch Zutrittskontrolle, Gebäudeautomation und Sicherheitssysteme eine wichtige Rolle. FlipLock e-check und d-check reduzieren dafür den Bedarf an externen Komponenten deutlich. Zwei integrierte Überwachungskontakte, individuell einstellbare Offenzeiten sowie anpassbare Steuerungen vereinfachen die Planung und sparen zusätzlichen Platz in der Türbox. Die Konfiguration erfolgt komfortabel über integrierte Rotary Switches. Zusätzlich sorgt ein zuschaltbares akustisches Signal für klare Statusmeldungen und mehr Bedienkomfort im Alltag.

Mehr Komfort und Sicherheit

Auch Anwender profitieren von den neuen Funktionen. Eine integrierte Manipulationssicherung verhindert ungesicherte Türen und reduziert Beschädigungen. Akustische Signale informieren zuverlässig über den Türstatus. Zudem erleichtert die direkte Auslesung der motorischen Zyklen die Wartung und erhöht die Transparenz über den gesamten Lebenszyklus der Schlosstechnik.

www.assaabloy.com

Les nouvelles solutions FlipLock simplifient la conception des portes

Plus de fonctionnalités directement dans la serrure

Avec FlipLock e-check et d-check, la marque suisse MSL d'ASSA ABLOY élargit sa gamme de serrures FlipLock avec de nouvelles serrures à moteur. Grâce à une carte de commande nouvellement développée, ces serrures réunissent de nombreuses fonctionnalités et possibilités de réglage directement dans la serrure, couvrant ainsi environ 90% des besoins typiques des projets de construction. Les concepteurs spécialisés et les utilisateurs bénéficient ainsi d'une solution efficace, peu encombrante et pratique pour les systèmes de portes modernes.

Conception flexible et configuration simple

Les portes doivent aujourd'hui pouvoir faire bien plus que simplement se fermer. Outre la mécanique, la gestion des accès, l'automatisation des bâtiments et les systèmes de sécurité jouent également un rôle important. FlipLock e-check et d-check réduisent ainsi nettement le besoin de composants externes. Deux contacts de surveillance intégrés, des temps d'ouverture réglables individuellement et des commandes adaptables simplifient la conception et économisent de l'espace dans le boîtier de la porte. La configuration est effectuée de manière pratique via des commutateurs rotatifs intégrés. De plus, un signal sonore activable facilite la communication des informations relative au statut.

Plus de confort et de sécurité

Les utilisateurs bénéficient également des nouvelles fonctionnalités. Un système anti-effraction intégré empêche l'ouverture non sécurisée des portes et réduit les risques de dommages. Des signaux sonores informent de manière fiable sur le statut de la porte. De plus, la lecture directe des cycles du moteur facilite la maintenance et augmente la transparence tout au long du cycle de vie du système de serrure.

www.assaabloy.com



PK MERLION INFORMIERT ÜBER DIE NEUE DIGITALE PLATTFORM FÜR ALLE DESTINATÄRE:

«Jetzt digital registrieren und sofort profitieren!»

Die Versicherten der PK Merlion sollen inskünftig einfach, schnell und sicher Zugriff auf ihre persönlichen Vorsorgedaten haben. Mit diesen Zielen hat der Stiftungsrat der PK Merlion die «Strategie der Digitalisierung» proaktiv vorangetrieben und schafft so für alle Versicherten damit die Grundlage für eine effiziente und digitale Kommunikation in der zweiten Säule. Die neue digitale Plattform der PK Merlion stellt die Versicherten mit all ihren individuellen Vorsorgebedürfnissen ab sofort ins Zentrum und bietet nach erfolgreicher Registrierung eben einen digitalen 24/7-Service an.

Individueller Zugang

Dieser digitale Schritt ist auch bitter notwendig, denn die bisherige Kommunikation mit den Versicherten der PK Merlion erfolgte oft per Briefpost und dauerte so teilweise mehrere Wochen an. Der administrative Aufwand war für die Versicherten insbesondere bei allfälligen Vorsorgeleistungen aus der zweiten Säule erheblicher Natur. Die PK Merlion bietet damit allen Versicherten inskünftig rasch, sicher und vor allem zeitunabhängig die ihnen zustehenden Vorsorgeleistungen einzusehen, zu kontrollieren und sogar auf individuellen Wunsch bequem auch eine provisorische Simulationsrechnung bei einer anstehenden Scheidung oder bei einem angedachten Kapitalbezug durchführen zu können. Selbstverständlich können die Versicherten auch mögliche

«Einkäufe von fehlenden Beitragsjahren» simulieren und so in Echtzeit die positiven Auswirkungen auf die persönliche Vorsorgesituation evaluieren.

Simulationen in Echtzeit

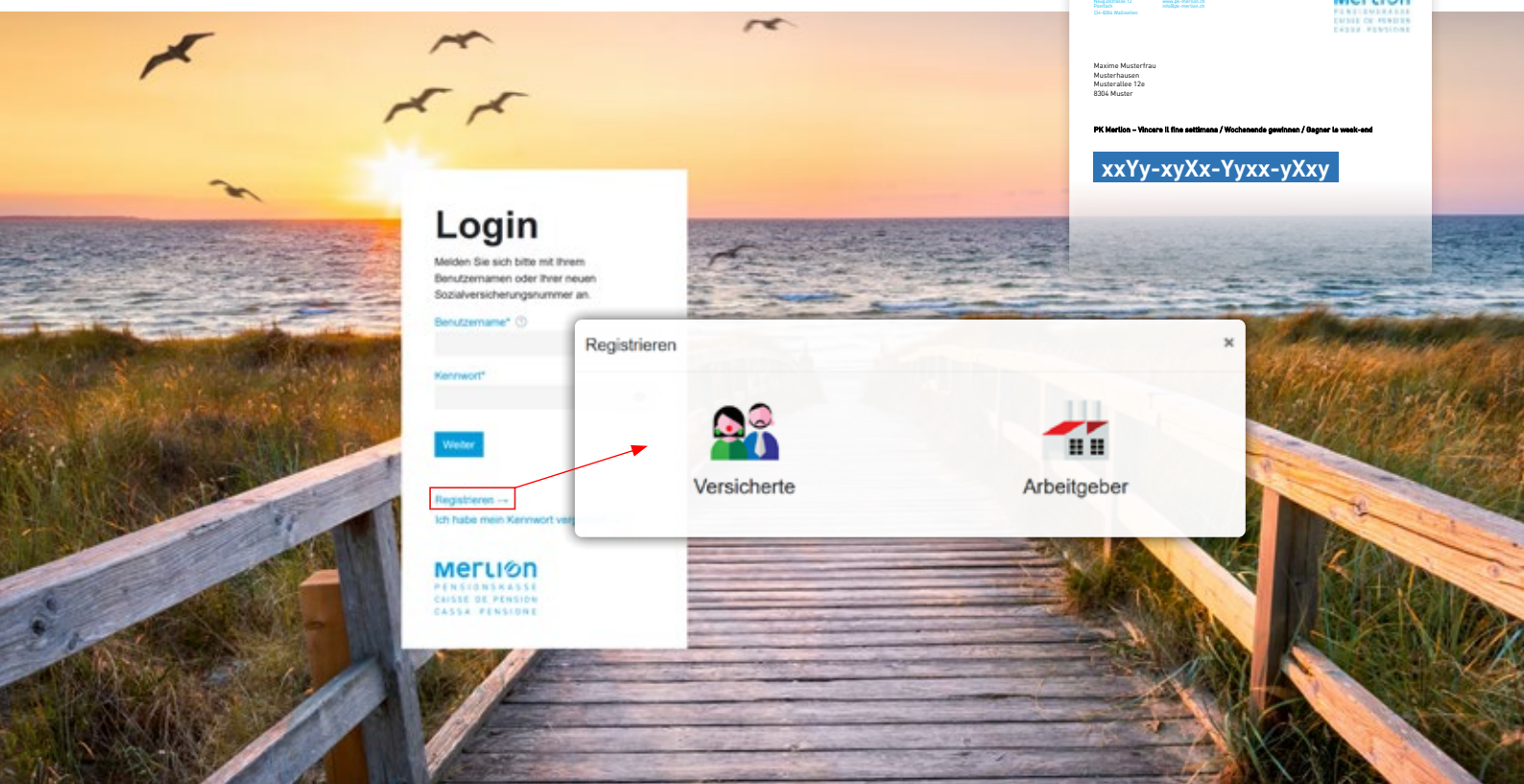
Damit die Versicherten der PK Merlion nun den massgeschneiderten Digitalzugang zu den individuellen Versicherungsleistungen und aktuellen Vorsorgedaten mit den verschiedenen möglichen Simulationsrechnungen zu jeder Zeit voll nutzen können, ist vorab allerdings eine individuelle Registrierung der Versicherten vonnöten. Deshalb haben alle Versicherten der PK Merlion gegen **Ende April 2026** oder anfangs Mai 2026 **per Post** einen **persönlichen Registrierungscode erhalten**, welcher den individuellen-digitalen Zugang zur PK-Merlion-Plattform ermöglicht. Nach der erfolgreichen Registrierung besitzen die Versicherten einen sicheren, individuellen Digitalzugang zu ihren persönlichen Vorsorgeleistungen auf dem PK Merlion-Versicherungsportal.

Freiwillig für die Versicherten

Für die Versicherten bleibt die Registrierung und damit die Nutzung der digitalen Plattform der PK Merlion aber in jedem Falle freiwillig. Wer weiterhin als Versicherter der PK Merlion die (Vorsorge-)Informationen per Briefpost erhalten möchte, braucht sich selbstverständlich nicht zu registrieren und verzichtet aber im Gegenzug natürlich auf die vielen Vorteile wie stets aktuelle Übersicht über die individuellen Vorsorgedaten oder wertvolle Simulationsrechnungen für die eine oder andere Lebenssituation. Es gilt wie immer im Leben: Wer's nutzt, dem nützt es!

Also: *Brief mit persönlichen Aktivierungs-codes erhalten, registrieren und profitieren!*

www.pk-merlion.ch



Une question clé résolue

Il suffit de tenir son smartphone devant le Keypad, et Nuki vous ouvre la porte. Une innovation possible grâce à la NFC avec Apple et Samsung. Google suivra. Pour beaucoup, la clé physique a fait son temps. Elle est de plus en plus remplacée par le smartphone, une montre intelligente ou une clé numérique sous forme de carte de crédit. Des constructeurs automobiles tels que BMW, Mercedes-Benz, Porsche ou Tesla ont investi ce domaine depuis longtemps.

Bases technologiques des clés numériques

La fonctionnalité des clés numériques modernes repose sur plusieurs technologies: l'ultralarge bande (Ultra-Wideband, UWB) mesure le temps nécessaire à une impulsion radio pour se déplacer de l'appareil A à l'appareil B et revenir. Il est ainsi possible de déterminer une position et une distance au centimètre près. Si les voleurs pouvaient autrefois «étendre» le signal de simples clés de voiture à télécommande afin d'ouvrir un véhicule stationné à distance, cela ne fonctionne pas avec l'UWB. Un allongement artificiel du trajet implique une augmentation de la durée.

Bluetooth Low Energy comme aide à l'orientation

La deuxième méthode importante est le Bluetooth à basse consommation (Bluetooth Low Energy, BLE), une aide à l'orientation en amont

la serrure sait si quelqu'un se tient devant ou derrière la porte. Cela permet une ouverture automatique sans avoir à sortir le téléphone de sa poche.

NFC comme alternative énergétique efficace

Une autre possibilité est l'utilisation du NFC, Near Field Communication. La technologie n'utilise pas d'ondes radio, mais une induction électromagnétique dans le domaine des ondes courtes. Comme le NFC consomme très peu d'énergie, une clé numérique fonctionne même si le smartphone affiche une batterie déchargée.

Utilisation et avantages conscients de la NFC

Le NFC exige un geste conscient: le smartphone ou la montre intelligente doit être maintenu directement à une distance maximale de



pour UWB qui ne consomme que peu d'électricité. La serrure intelligente signale plusieurs fois par seconde qu'elle est prête à être connectée via le BLE. Le smartphone ou la clé numérique recherche ces signaux en arrière-plan. Dès que la serrure est détectée, le smartphone et la serrure établissent une connexion cryptée. Le téléphone portable transmet un élément cryptographique, et si l'accès est autorisé, la porte s'ouvre.

Standardisation par Aliro

Alors que dans le secteur automobile, c'est le Car Connectivity Consortium qui se charge de la standardisation, pour les serrures de portes intelligentes, c'est la Connectivity Standards Alliance, responsable entre autres de Matter et Zigbee. L'alliance lancera un nouveau protocole ces prochaines semaines: Aliro doit devenir la norme universelle pour les serrures et mettre fin à la prolifération des applications spécifiques aux fabricants. Aliro doit permettre d'ouvrir n'importe quelle porte compatible avec un smartphone ou un wearable, quel que soit le fabricant de la serrure ou du smartphone. Aliro mise sur une communication directe point à point entre le smartphone et la serrure. L'UWB permet une localisation au centimètre près, de sorte que

quatre centimètres du lecteur. Cela évite un déverrouillage accidentel de la porte quand on est derrière elle dans la maison. La technologie NFC présente l'avantage de permettre une connexion beaucoup plus rapide entre les deux partenaires de communication qu'avec le BLE.

Comparaison des technologies UWB, BLE et NFC

Comparons maintenant les trois technologies que sont l'UWB, le BLE et le NFC: le BLE a la portée la plus longue, mais ne permet pas une localisation précise. Il peut «réveiller» une serrure pour que des technologies plus précises comme le NFC et l'UWB puisse être utilisées. La technologie est moins adaptée à l'ouverture automatique en cas d'approche, en particulier dans les immeubles d'habitation. Le NFC nécessite une approche directe. L'UWB est, pour sa part, plus pratique, car il permet une localisation si précise qu'on peut ouvrir une serrure sans avoir à prendre son téléphone portable dans la main.

Architecture de sécurité et support de plateforme

Aliro combine les trois composants et utilise une cryptographie asymétrique pour stocker des clés numériques, par exemple dans le Secure Element de l'iPhone. La vérification s'effectue toujours localement:



Le smartphone devient la clé numérique avec le nouveau Smart Lock Pro – pour un retour à la maison sûr et confortable de la prochaine génération.

aucun profil de mouvement n'est envoyé sur un cloud. Apple, Google et Samsung prennent en charge Aliro dans leur Wallet.

Situation du marché et solutions disponibles

Mais avec les serrures disponibles, cela a l'air mal parti. Aux États-Unis, Aqara propose le U400 avec UWB; ce système ne fonctionne qu'avec des portes nord-américaines. En Europe, les serrures Nuki du fabricant autrichien du même nom, actif depuis des années dans ce segment de marché et amoureux du détail, existent depuis longtemps.

Nuki Keypad 2 NFC en détail

Désormais, les serrures Nukis bénéficient d'un suréquipement Aliro avec le produit Keypad 2 NFC. Le Keypad, qui coûte 180 euros, est un verrou de 12 centimètres de haut que l'on fixe sur la porte à l'extérieur. Sur le modèle précédent, le déverrouillage et l'ouverture de la porte s'effectuaient de deux manières: en saisissant un code numérique ou avec le capteur d'empreinte digitale biométrique. Le code numérique peut être configuré pour un maximum de 200 personnes, y compris avec une limitation dans le temps. Jusqu'à 20 empreintes digitales peuvent être enregistrées. Les données sont stockées dans la serrure et non dans le Keypad apposé à l'extérieur.

Modes de fonctionnement et intégration

Toutes ces caractéristiques restent d'actualité dans la version 2, et le NFC vient s'y ajouter. Pour déverrouiller la porte, il suffit de tenir son smartphone ou sa smartwatch contre le Keypad. Deux modes sont disponibles. En mode Smart Home, on utilise l'Apple Home Key ou la Digital Home Key de Samsung avec la clé contenue dans le Wallet du

fabricant. Ce mode nécessite qu'il y ait un hub Matter dans la maison. Pour Google, il faudra encore attendre. Avec quelques manipulations, on peut utiliser aussi bien des appareils Apple que des Samsung. Si on active le mode Express dans l'Apple Wallet, on n'a pas besoin d'une autre authentification telle que Face ID: on peut ouvrir la porte même avec son smartphone verrouillé.

Mode App et installation

Le mode Nuki App permet une ouverture sans hub Matter uniquement via NFC. Cependant, il faut déverrouiller son smartphone avant de le présenter devant le Keypad. La configuration de celui-ci est presque intuitive. Il est alimenté en électricité par quatre piles AAA, dont la durée de vie devrait atteindre un an. Le Keypad est livré avec une plaque de montage qui peut être vissée ou collée. Il peut être retiré de la plaque en un tour de main, il n'est donc pas protégé contre le vol.

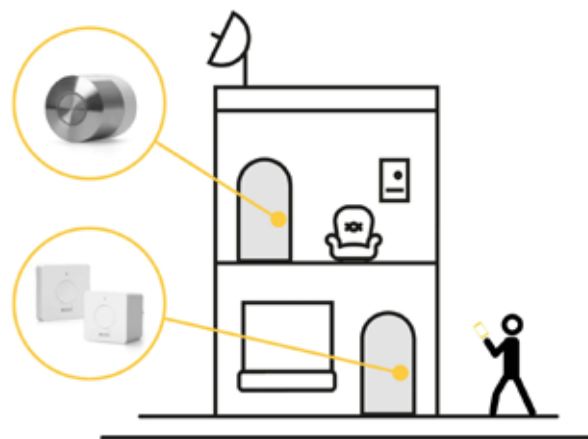
Test pratique et perspectives

Nous avons testé le Keypad NFC 2 pendant quelques semaines et il fonctionne parfaitement. Ce qui manque malheureusement, c'est l'UWB. Si on active l'ouverture automatique via le BLE, il arrive que la porte s'ouvre trop tôt ou qu'elle ne s'ouvre pas. Intégrer l'UWB permettrait de résoudre ce problème; nous avons hâte que Nuki développe d'autres produits innovants. Une autre étape serait la reconnaissance faciale en 3D, avec laquelle il suffirait de se placer devant la porte pour la déverrouiller. Switchbot propose déjà une serrure capable de cette prouesse. (Michael Spehr, Nachdruck aus FAZ)

www.nuki.io/fr-ch



Auto Unlock
Pas de main libre? Nuki ouvre votre porte automatiquement.



Un accès intelligent de la porte d'entrée à l'appartement – avec le Nuki Opener et le Nuki Smart Lock.

Mechanische Sicherheit trifft digitale Kontrolle

Der Schweizer Hersteller GLUTZ entwickelt Lösungen rund um Türen, Zutritt und Sicherheitstechnik. Dazu gehören mechanische und mechatronische Schliesssysteme, elektronische Zutrittslösungen sowie Fluchtwegtechnik für unterschiedlichste Gebäudeanforderungen.

Im Fokus stehen dabei Systeme, die Sicherheit, Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit miteinander verbinden. Gerade im Bereich Flucht- und Rettungswege spielen normgerechte Lösungen eine entscheidende Rolle. Panik- und Notausgangsschlösser nach EN 179 und EN 1125 ermöglichen im Ernstfall eine schnelle und sichere Öffnung von Türen und unterstützen damit moderne Sicherheitskonzepte im Gebäude.

Parallel dazu steigen die Anforderungen an flexible Zutrittslösungen. Unternehmen möchten heute genau steuern können, wer wann Zugang zu bestimmten Bereichen erhält. Elektronische Zutrittssysteme schaffen hier neue Möglichkeiten – von zeitlich gesteuerten Berechtigungen bis zur zentralen Verwaltung komplexer Gebäudestrukturen.

Vernetzte Gebäude brauchen intelligente Lösungen

Mit der zunehmenden Digitalisierung entwickeln sich auch Sicherheits- und Zutrittssysteme weiter. Moderne Gebäude verlangen nach Lösungen, die sich nahtlos in bestehende Infrastrukturen integrieren lassen und gleichzeitig hohe Sicherheitsanforderungen erfüllen.

GLUTZ kombiniert dafür mechanische Kompetenz mit digitalen Anwendungen und entwickelt Lösungen für unterschiedlichste Einsatzbereiche – von Büro- und Verwaltungsgebäuden bis hin zu sensiblen Infrastrukturen. Themen wie Zutrittsmanagement, Fluchtwegsicherung und Gebäudesicherheit wachsen dabei immer stärker zusammen.

Denn Arbeitssicherheit endet nicht bei Schutzkleidung oder Sicherheitsvorschriften. Sie beginnt bereits beim sicheren Zutritt, bei funktionierenden Fluchtwegen und bei Türsystemen, auf die man sich im entscheidenden Moment verlassen kann.

Sécurité mécanique et contrôle numérique

Le fabricant suisse GLUTZ développe des solutions pour les portes, l'accès et la sécurité. Il s'agit de systèmes de fermeture mécaniques et mécatroniques, de solutions d'accès électroniques et de systèmes de sécurité pour les issues de secours, adaptés à une grande variété de bâtiments.



L'accent est mis sur les systèmes qui combinent sécurité, fonctionnalité et convivialité. Les solutions conformes aux normes jouent un rôle crucial, en particulier dans le domaine des issues et des issues de secours. Les serrures de panique et de secours conformes aux normes EN 179 et EN 1125 permettent d'ouvrir rapidement et en toute sécurité les portes en cas d'urgence et soutiennent ainsi les concepts de sécurité modernes dans les bâtiments.

Dans le même temps, les exigences en matière de solutions d'accès flexibles augmentent. Les entreprises souhaitent aujourd'hui contrôler précisément qui a accès à quels endroits et à quel moment. Les systèmes d'accès électroniques offrent de nouvelles possibilités, allant des autorisations temporelles à la gestion centralisée de structures de bâtiments complexes.



Les bâtiments interconnectés ont besoin de solutions intelligentes

La digitalisation croissante entraîne également l'évolution des systèmes de sécurité et d'accès. Les bâtiments modernes exigent des solutions qui s'intègrent de manière transparente dans les infrastructures existantes et qui répondent en même temps à des exigences de sécurité élevées.

GLUTZ combine son savoir-faire en matière de mécanique avec des applications numériques et développe des solutions pour des domaines d'application très variés, des bureaux et des bâtiments administratifs aux infrastructures sensibles. Les thèmes de la gestion des accès, de la protection des issues de secours et de la sécurité des bâtiments sont de plus en plus étroitement liés.

Car la sécurité au travail ne s'arrête pas à la protection par le port d'un équipement de protection ou au respect des prescriptions de sécurité. Elle commence par un accès sûr, des issues de secours fonctionnelles et des systèmes de portes sur lesquels on peut compter au moment décisif.



KÜHLENDE TEXTILIEN VON MILWAUKEE®

Vielfältiges Sortiment:
Kühlhandtuch, -schlauchtuch,
-mütze und mehr.

Kühleffekt
Bis zu 4 Std.

Einfache Handhabung



Entdecken Sie das
gesamte Sortiment an
kühlenden Textilien.



© MILWAUKEETOOLDACH
milwaukeeool.ch

Shala folgt auf Häfeli

Nach Ablauf des ersten Quartals 2026 hat die langjährige Finanzverantwortliche Patricia Häfeli für Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt nach einer dreimonatigen Einführungsphase offiziell den Stab an Herrn Avni Shala weitergegeben. Frau Patricia Häfeli hat sich gleichzeitig auf diesen Zeitpunkt hin persönlich entschieden, nach 16 Jahren der Finanzverantwortung beim Wirtschaftsverband zwei Schritte kürzer zu treten; bleibt aber in einem stark reduzierten Pensum für Spezial- oder Projektaufgaben weiterhin engagiert.



Der Geschäftsbereich der Verbandsfinanzen wird seit dem zweiten Quartal 2026 neu vom verheirateten 44-jährigen **Avni Shala** geleitet, der sich in seiner Freizeit beim Fussballspielen von der täglichen Arbeitslast aktiv erholt und dabei auch ehrenamtliche Tätigkeiten in seinem Fussballverein übernimmt.

Der nach eigenen Angaben glücklich verheiratete 44-jährige Avni Shala übernahm per Anfang zweites Quartal 2026 damit neu die Verantwortung der Finanzen bei Swissavant. Avni Shala bringt für die zum Teil komplexen Aufgaben als neuer Finanzverantwortlicher das theoretische Rüstzeug gleich wie die notwendige Berufserfahrung mit und kann so bei der zukünftigen Ausübung seiner anspruchsvollen Funktionen im Finanzbereich bereits auf umfangreiche Berufserfahrungen zurückgreifen. Diese mehrjährige Berufserfahrung und das grosse Zahlenflair in Verbindung mit der Freude an komplexen Finanzzusammenhängen im Rechnungswesen wird dem neuen Finanzverantwortlichen ohne Frage eine gute Basis für die tägliche Arbeitslast rund um die Finanzen von Swissavant sein.

Aktuell absolviert der neue Mitarbeiter zudem noch die anspruchsvolle Weiterbildung zum «Fachmann im Rechnungswesen mit Eidg. Fachausweis», welche er im nächsten Frühling 2027 nach dreijähriger Ausbildung abschliessen wird.

An dieser Stelle wünschen wir unserem neuen Mitarbeiter, Avni Shala, bei Swissavant weiterhin 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 entgegengebracht wird.

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)

