

# *perspective*

Juni 2026

Fachzeitschrift Handwerk und Haushalt

W  
E  
R  
K  
Z  
E  
U  
G

&

MEHR

R · PETER AG

PFERD  
TOOLS



VSM



# Modern, leistungsstark & ergonomisch

Mit der **CC-GRIND ROBUST** von PFERD TOOLS bieten Sie Ihren Kundinnen und Kunden die moderne, leistungsstarke und ergonomische Alternative zur Schrupp-, Fächer- und Fiberscheibe:

- Schnellster Arbeitsfortschritt durch hochaggressives Schleifmittel.
- Glasfaserverstärkter Kunststofftragteller für einen robusten und sicheren Einsatz.
- Deutlich ergonomischer als eine Schruppscheibe: Lärm, Vibrationen und Staub werden signifikant reduziert. Ausserdem wird eine deutlich bessere Oberfläche erreicht.

Weitere Infos  
Plus d'informations  
Swissavant digital



## Inhalt/Contenu

**4**



**17**



**26**



**4** Stimme aus der Branche – **Simon Hürlimann - Robert Rieffel AG**

Voix de la branche – **Simon Hürlimann - Robert Rieffel AG**

**8** CC Forte: Deuxième mandat

**13** Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

**20** **hardware+**

**24** Schweizer Fachhändler erleben Erfindergeist

Festool – Partner Meeting

**31** Produkte

Produits

**merlion**  
PENSIONSKASSE  
CAISSE DE PENSION  
CASSA PENSIONE

Vincere il fine settimana (L. 15)  
Gagner le week-end (p. 23)  
Wochenende gewinnen (S. 35)

### 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**



**«Drei Schwerpunkte halten uns strategisch auf Trab: Erosion der reinen Distributionsrolle, optimale Kanalstrategie und Sichtbarkeit im Markt.»**

#### Zur Person:

**Simon Hürlimann** ist im B2B-Handel zu Hause. Mit elf Berufsjahren bei Samsung und LG sowie fünf Jahren in der Verkaufsverantwortung für Haushaltgeräte von Solis bringt er viel Erfahrung in Vertrieb und Markenpositionierung mit. Was hat ihn bewogen, von der globalen Konzernwelt über den Haushalt in die «beschauliche» KMU-Welt zu wechseln? «Der Handlungsspielraum! Im Weltkonzern ist man selbst als Key Account Manager ein Rädchen in einer riesigen Maschine. Bei Rieffel kann ich mitgestalten und mitentscheiden. Raus aus engen Strukturen, Freiraum nutzen und Verantwortung übernehmen: Das war für mich perfekt!» – Im Übrigen sieht Hürlimann die KMU-Welt und auch den eigenen Markt gar nicht so beschaulich: «Wir erleben grosse Veränderungen. Multi-Channeling, Digitalisierung und KI werden uns weiterhin fordern, auch KMU in vermeintlich sicheren Nischen!» – Was hat er aus der Konzernwelt mitgenommen? «Denken auf Datenbasis und professionelle Kundenkommunikation!» Auf Bauchentscheide sei im B2B wenig Verlass, weil auf beiden Seiten Profis am Werk sind. «Es braucht saubere Zahlen und Analysen!» Und die Kommunikation? «Sie ist in der KMU-Welt spontan, handgestrickt und meist herzlich. Ich versuche, diesen Kontext mit meinen Erfahrungen aus der Konzernwelt zum Nutzen aller Beteiligten zu ergänzen!»



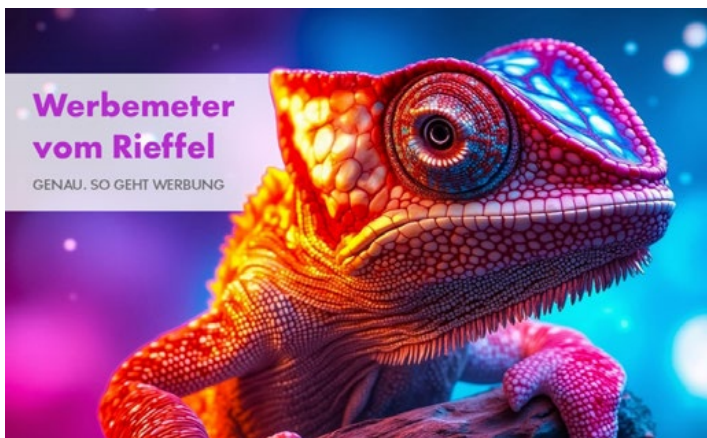
Simon Hürlimann, Leiter Sales und Marketing, Robert Rieffel AG, Wallisellen  
Simon Hürlimann, responsable des ventes et du marketing, Robert Rieffel AG, Wallisellen

#### À propos:

**Simon Hürlimann** est comme un poisson dans l'eau dans le commerce B2B. Après avoir travaillé onze ans chez Samsung et LG, puis cinq ans à la direction des ventes d'appareils électroménagers chez Solis, il dispose d'une grande expérience dans la distribution et le positionnement de marque. Qu'est-ce qui l'a poussé à passer de l'univers des multinationales à celui, «paisible», des PME, avec un détour par l'électroménager? «La marge de manœuvre! Au sein d'un groupe international, même en tant que Key Account Manager, on est un rouage dans une gigantesque machine. Chez Rieffel, je peux participer au façonnement de l'avenir et aux décisions. Sortir des structures étroites, exploiter la marge de manœuvre disponible et assumer des responsabilités: C'était parfait pour moi!» – Par ailleurs, M. Hürlimann ne considère pas le monde des PME et son propre marché comme si paisible: «Nous vivons de grands changements. Le multicanal, la numérisation et l'IA continueront de nous mettre tous au défi, y compris les PME dans des niches prétendument sûres!» – Qu'a-t-il retenu de l'univers des multinationales? «Une réflexion basée sur les données et une communication professionnelle avec la clientèle!» Dans le B2B, on ne peut guère s'attendre à des décisions guidées par les tripes, car des professionnels sont à l'œuvre des deux côtés. «Il faut des chiffres et des analyses clairs!» Et la communication? «Dans l'univers des PME, elle est spontanée, artisanale et généralement chaleureuse. J'essaie d'enrichir ce monde des expériences que j'ai acquises dans les multinationales, dans l'intérêt de toutes les personnes impliquées!»

**«Bei Rieffel kann ich für Strategien, Positionierung und Kanalsentscheidungen die Verantwortung mittragen. Das macht die KMU-Welt attraktiv!»**

**«Chez Rieffel, je peux assumer la coresponsabilité des stratégies, du positionnement et des décisions concernant les canaux. C'est ce qui rend le monde des PME attrayant!»**



*«Trois sujets nous tiennent en haleine d'un point de vue stratégique: l'érosion du rôle de distributeur pur, la stratégie de canal optimale et notre visibilité sur le marché.»*



## Profil als Ziel: «DIE starke Marke!»

Produkte alleine bringen es nicht, «hämmer immer so gmacht» auch nicht. Der Gesamtauftritt zählt! – Simon Hürlimann ist Leiter Sales & Marketing bei der Robert Rieffel AG. Er skizziert die aktuelle Positionierung des Unternehmens und die Marschrichtung. Für ihn ist das 55-jährige Firmenjubiläum nicht Lorbeer zum Ausruhen, sondern Ansporn zu Reflexion und Gestaltung der Zukunft.

Wer kennt sie nicht, die Robert Rieffel AG mit Sitz in Wallisellen? Das Schweizer Unternehmen in Familienbesitz beliefert den Handel unter der Eigenmarke «Rieffel Switzerland» mit Sicherheitsprodukten wie Tresore, Schlüsselkästen und Waffenschränken. Es ist ein Distributor für Marken-Messwerkzeuge und stellt individuell bedruckte Werbemittel zur Verfügung, insbesondere Gliedermeter. Für die rund 40 Mitarbeitenden stehen Beratung und Kundennähe zuoberst. – Und doch, bekannt sein alleine genügt heute nicht mehr: «Wir wollen kein x-beliebiger Grosshändler sein», sagt Simon Hürlimann, «sondern ein auf allen Ebenen verlässlicher Partner.» Allerdings, über 55 Jahre Bewährtes garantiert den künftigen Erfolg nicht: «Dazu braucht es mehr!»

**Herr Hürlimann, Sie kennen den B2B-Vertrieb von Fernsehern und Haushaltgeräten aus dem Effeff. Nun setzen Sie sich für Tresore und Werkzeug ein. Was haben diese Produkte gemein, wo liegen die Unterschiede?**

Im B2B-Vertrieb mit mehrstufigen Kanälen geht es um Listungsverhandlungen, Sell-in versus Sell-out-Fragen, Promotions-Logik,

## Le profil comme objectif: «LA marque forte!»

Les produits seuls ne fonctionnent pas, «on a toujours fait comme ça» non plus. C'est l'image globale qui compte! – Simon Hürlimann est responsable Sales & Marketing chez Robert Rieffel AG. Il esquisse le positionnement actuel de l'entreprise et l'orientation à suivre. Pour lui, le 55<sup>e</sup> anniversaire de l'entreprise n'est pas une occasion de se reposer sur ses lauriers, mais une incitation à réfléchir et à façonner l'avenir.

Qui ne connaît pas Robert Rieffel AG, dont le siège est à Wallisellen? L'entreprise familiale suisse alimente le marché de produits de sécurité de sa marque propre, «Rieffel Switzerland», comme des coffres-forts, des armoires à clés et des armoires pour armes à feu. Elle distribue également des outils de mesure de marques et met à disposition des supports publicitaires imprimés individuellement, en particulier des mètres pliants. Pour la quarantaine de personnes qu'elle emploie, le conseil et la proximité avec la clientèle sont des priorités absolues. Et pourtant, se borner à être connu ne suffit plus aujourd'hui: «Nous ne voulons pas être un grossiste lambda, déclare Simon Hürlimann, mais un partenaire fiable à tous les niveaux.» Toutefois, ce qui fait ses preuves depuis plus de 55 ans n'est pas gage de succès futur: «Il en faut plus!»

**Monsieur Hürlimann, vous connaissez la distribution B2B de téléviseurs et d'appareils électroménagers sur le bout des doigts. À présent, vous vous investissez pour des coffres-forts et des outils. Qu'est-ce que ces produits ont en commun, quelles sont leurs différences?**

Dans la distribution B2B avec des canaux à plusieurs niveaux, il s'agit de négociations de référencement, de questions de vente aux distributeurs

**Werbemeter  
vom Rieffel**

GENAU. SO GEHT WERBUNG



**Schlüsselorganisation  
vom Rieffel**

organisiert und vorausschauend  
wie ein Eichhörnchen





Margenstrukturen und Marketing-Strategien. Diese Themen lassen sich übertragen. Die Unterschiede liegen im Lebenszyklus der Produkte und im Kaufverhalten. Ein Fernseher veraltet in drei, ein Haushaltsgerät läuft vielleicht zehn Jahre. Ein guter Tresor wird aber dreissig und mehr. Das verlangt eine langfristige Denke. Also weniger Lärm, mehr Substanz; weniger Quartalszahlen-Olympiade, mehr langfristige Beziehungen. Und der Preisdruck ist in unserem Sektor nicht ganz so toxisch wie bei der Consumer-Elektronik.

#### Als Endkunde kaufe ich bei vergleichbarer

##### Investition ein TV-Gerät anders als einen Geldschrank.

Im Fachhandel wird ein Tresor tatsächlich anders verkauft als ein Fernseher. Sicherheitsprodukte sind langlebig und erklärungsbedürftig – der Endkunde kauft überlegt und setzt auf Vertrauen. Das beginnt beim Handel. Als Lieferant müssen wir deshalb das Vertrauen unserer Handelspartner ausbauen und pflegen. Das bedingt saubere Produktinformation, glaubwürdige Zertifizierungen, kompetente Beratungsunterlagen und anschauliche Produktvideos. Tools, mit denen der Händler seine Kunden sicher beraten kann.

#### Wie ist Rieffel digital unterwegs?

Mit dem Wechsel auf ein neues ERP-System haben wir die Grundlage geschaffen für markant bessere Daten, effizientere Prozesse und mehr Transparenz. Darauf aufbauend werden wir zeitnah einen B2B-Webshop einrichten, um unseren Handelspartnern das Geschäft mit schnellen Infos zu Produkten, Verfügbarkeiten und Bestellprozessen zu erleichtern. Im Vertrieb berücksichtigen wir die meisten Kanäle, aber stets sorgfältig und selektiv. Ein Vorhängeschloss kann man gut Online bestellen, beim hochwertigen Tresor geht nach wie vor nichts über das persönliche Beratungsgespräch. Online- und stationärer Handel müssen sich also nicht konkurrenzieren, sondern sinnvoll ergänzen.

#### Beim Thema Online und Digitalisierung kommen wir um zwei Buchstaben nicht herum: K und I.

KI ersetzt den Kundenkontakt und das Fachwissen nicht, sie ist ein Hilfsmittel. Aktuell fertigen wir damit unsere Moodbilder und Videos inhouse an. Auf mittlere Sicht wird uns KI bei der Datenauswertung unterstützen. Sie erkennt Trends und Muster, die wir selber nicht entdecken würden. Ich sehe unsere Aufgabe auch darin, den Handel in diesem Bereich ebenfalls zu unterstützen. Allerdings rufe ich bei «KI» als Gesamthema zu Vorsicht auf.

**«KI-Skepsis ist verbreitet, Abstraktes macht Angst. Wir begegnen dem mit gelungenen Anwendungsbeispielen – inhouse und beim Handel. Wir helfen unseren Partnern gerne bei der Anwendung von KI.»**

ou à la clientèle finale, de logique de promotion, de structures de marges et de stratégies de marketing. Ces thèmes sont transposables. Les différences résident dans le cycle de vie des produits et dans le comportement d'achat. Un téléviseur devient obsolète en trois ans, un appareil électroménager fonctionnera peut-être dix ans. Mais un bon coffre-fort atteindra trente ans ou plus. Cela demande une réflexion à long terme. Donc moins de bruit, plus de substance, moins de courses aux chiffres trimestriels, plus de relations à long terme. Et la pression sur les prix n'est pas aussi toxique dans notre secteur que dans l'électronique grand public.

#### En tant que client final, je vis une expérience d'achat différente si je m'offre un téléviseur ou un coffre-fort, même pour un prix semblable.

Dans les commerces spécialisés, on ne vend effectivement pas un coffre-fort comme on vend un téléviseur. Les produits de sécurité sont durables et nécessitent des explications – le client final achète de manière réfléchie et mise sur la confiance. Cela commence en magasin. En tant que fournisseur, nous devons donc renforcer et entretenir la confiance de nos partenaires commerciaux. Cela nécessite des informations précises sur les produits, des certifications crédibles, des documents de conseil compétents et des vidéos de produits claires. Des outils qui permettent au revendeur de conseiller sa clientèle sans zone d'ombre.

#### Comment Rieffel évolue-t-elle vers le numérique?

En passant à un nouveau système ERP, nous avons jeté les bases d'une amélioration significative des données, de processus plus efficaces et d'une plus grande transparence. Sur cette base, nous mettrons prochainement en place une boutique en ligne B2B afin de faciliter l'activité de nos partenaires commerciaux, qui y trouveront rapidement

des informations sur les produits, les disponibilités et les processus de commande. Dans la vente, nous prenons en compte la plupart des canaux, mais toujours avec soin et de manière sélective. On peut bien commander une serrure en ligne, mais pour un coffre-fort de qualité, rien ne vaut une consultation personnelle. Le commerce en ligne et le commerce stationnaire ne doivent donc pas se concurrencer, mais se compléter utilement.

#### En ce qui concerne le thème d'Internet et de la numérisation, nous ne pouvons pas faire l'impasse sur deux lettres: I et A.

L'IA ne remplace pas le contact avec la clientèle et les connaissances spécialisées, elle est un outil. Nous l'utilisons actuellement pour réaliser nos photos d'ambiance et nos vidéos en interne. À moyen terme, l'IA nous aidera à analyser les données. Elle identifiera les tendances et les schémas que nous ne détecterions pas nous-mêmes. Je considère que notre rôle est également de soutenir le commerce dans ce domaine. Cependant, j'appelle à la prudence en ce qui concerne l'IA.

**«Le scepticisme à l'égard de l'IA est répandu, l'abstrait fait peur. Nous y répondons en présentant des applications réussies, en interne et dans le commerce. Nous sommes heureux d'aider nos partenaires à utiliser l'IA.»**



*Geschäftsstelle Robert Rieffel AG in Wallisellen  
Bureau de la Robert Rieffel AG à Wallisellen*



**«Der Aussendienst ist heute weit mehr als ein Bestellblock auf Rädern. Er ist Berater, Problemlöser und Bindeglied zwischen Hersteller und Handel, zunehmend unterstützt durch digitale Mittel.»**

#### Warum?

Die technische Entwicklung geht extrem schnell. Sie lässt die ethischen und regulatorischen Rahmenbedingungen weit hinter sich. Das birgt enorme gesellschaftliche Risiken von nationaler und globaler Dimension, Stichwort Kontrollverlust. Als KMU haben wir darauf keinen Einfluss. Wir sollten KI dennoch in unserem Anwendungsbereich verantwortungsvoll nutzen.

#### Welche Marktstrategien verfolgen Sie bei Rieffell?

Wir schärfen das Produktportfolio und stimmen es auf den Markt und auf unsere Stärken ab. Und wir intensivieren die Marke. «Rieffell Switzerland» soll noch mehr mit Schweizer Verlässlichkeit gleichgesetzt werden. Das verlangt eine kompromisslose Qualität bei allen Produkten, Prozessen und Leistungen. Zudem prüfen wir eine klarere Sortimentsstufung, um unseren Handelspartnern die Orientierung zu erleichtern und verschiedene Kanäle gezielter bespielen zu können. Ziel ist ein glasklares Markenprofil mit starker Präsenz, sowohl in der stationären wie auch in der digitalen Handelswelt. «Rieffell Switzerland» soll noch stärker als eigenständige Marke wahrgenommen werden – nicht als Name eines Distributors, sondern als Synonym für Schweizer Verlässlichkeit. Bis in fünf Jahren wollen wir das erreicht haben.

Bei aller KI und Digitalisierung steht für Sie das persönliche Gespräch weiterhin an erster Stelle. Deshalb gratuliert die *perspective* der Robert Rieffell AG herzlich und so «persönlich» wie möglich zum Firmenjubiläum. Danke für Ihre Ausführungen.

[www.rieffel.ch](http://www.rieffel.ch)

**«Aujourd'hui, le service externe est bien plus qu'un simple bloc de commandes sur roues. Il conseille, résout les problèmes et fait le lien entre le constructeur et le revendeur, en s'aidant de plus en plus de moyens numériques.»**

#### Pourquoi?

L'évolution technique est extrêmement rapide. Elle dépasse largement le cadre éthique et réglementaire. Cela engendre d'énormes risques sociaux de dimension nationale et mondiale, notamment une perte de contrôle. En tant que PME, nous n'avons aucune influence sur ce point. Mais cela ne nous empêche pas d'utiliser l'IA de manière responsable dans notre domaine d'application.

#### Quelles sont vos stratégies commerciales chez Rieffell?

Nous affinons notre portefeuille de produits et l'adaptions au marché et à nos points forts. Et nous renforçons notre marque. «Rieffell Switzerland» doit être encore plus synonyme de fiabilité suisse. Nous refusons donc de faire des compromis sur la qualité de nos produits, de nos processus et de nos prestations. En outre, nous cherchons à segmenter plus clairement notre assortiment afin que nos partenaires commerciaux s'y retrouvent plus facilement. Cela nous permettra aussi d'utiliser les différents canaux de manière plus ciblée. L'objectif est d'établir un profil de marque limpide avec une forte présence, aussi bien dans le monde du commerce stationnaire qu'en ligne. «Rieffell Switzerland» doit être perçu comme une marque indépendante, et non comme le nom d'un distributeur, mais comme synonyme de fiabilité suisse. Nous voulons y parvenir d'ici cinq ans.

Malgré l'IA et la numérisation, vous continuez d'accorder une grande importance aux entretiens personnels. *perspective* félicite donc chaleureusement Robert Rieffell AG à l'occasion de cet anniversaire. Merci pour vos explications.

[www.rieffel.ch](http://www.rieffel.ch)



Messe Luzern – Hardware 2025: Stand der Robert Rieffell AG / Foire de Lucerne – Hardware 2025: Stand de la Robert Rieffell AG

## Un conseil d'administration au complet pour approuver tous les points à l'ordre du jour!

Lors de l'assemblée ordinaire de printemps, le 13 mai 2026 à Wallisellen, le conseil d'administration de la caisse de compensation Forte (CC Forte) a approuvé à l'unanimité la proposition renouvelée du comité visant à «maintenir inchangées les cotisations aux frais administratifs pour 2027» applicables aux entreprises affiliées. Grâce à cette décision réjouissante du conseil d'administration, lesdites cotisations restent inchangées pour la cinquième année consécutive et demeurent ainsi extrêmement attractives. Le conseil d'administration de la CC Forte était au complet, avec 24 représentantes et représentants d'association disposant du droit de vote. Les onze associations fondatrices étaient ainsi toutes représentées lors de la dixième séance du conseil d'administration de la caisse de compensation Forte, marquant le début du deuxième mandat.

*«La CC Forte est aujourd'hui un centre de services moderne qui place systématiquement les besoins des entreprises affiliées en matière d'assurances sociales au cœur de toutes ses activités. Les entreprises affiliées bénéficient, d'une part, de faibles cotisations aux frais administratifs et peuvent, d'autre part, grâce à une infrastructure ultra-moderne, réaliser pratiquement toutes leurs tâches par voie numérique», affirme avec conviction Christoph Rotermund, président de la CC Forte, au début du deuxième mandat 2026–2029, à l'occasion de la dixième séance du conseil d'administration à Wallisellen.*



Christoph Rotermund, président AK Forte

L'ensemble des points proposés par le comité a recueilli, au terme des débats, l'accord unanime des 24 représentantes et représentants d'association venus de toute la Suisse. Dans le cadre du changement de direction prévu fin décembre 2026, il est désormais envisagé de confier à un établissement bancaire externe la gestion des actifs de la CC Forte, jusqu'ici assurée en interne.

### Excédent de recettes réjouissant en 2025

Cinquième exercice depuis la fusion officielle, l'année 2025 affiche à nouveau un résultat solide: malgré un compte de frais administratifs déficitaire, la CC Forte a finalement pu dégager un excédent de recettes d'environ 0,726 million de CHF. Avec des charges totales de 7,13 millions de CHF en 2025 pour un produit de 6,52 millions de CHF, le compte administratif 2025 présente un excédent de charges de 0,61 million de CHF, un résultat négatif néanmoins anticipé par le comité un an plus tôt lors de l'établissement du budget 2025, conformément au règlement, au vu de la situation financière solide de la CC Forte. Un résultat meilleur que prévu: le budget 2025 tablait même sur un compte de frais administratifs déficitaire de 1,05 million de CHF, soit un déséquilibre encore plus important. Les comptes annuels 2025, certifiés sans réserve, se sont soldés par une performance supérieure de plus de 42 % aux prévisions budgétaires, grâce à un résultat très réjouissant des placements financiers, qui a atteint 1,33 million de CHF.

### Une forte orientation vers les services

Sous la direction orientée sur le service d'Urs Fischer, le secrétariat de la CC Forte présente ainsi pour la cinquième année consécutive un bilan annuel solide. Selon Urs Fischer, l'efficacité dans le domaine des assurances sociales, associée à une culture du service et à une création de valeur pour les membres, ne s'arrête pas au monde suisse de l'AVS et constitue un axe de développement essentiel pour une caisse de compensation moderne telle que la CC Forte. La stratégie de numérisation adoptée il y a plusieurs années sera maintenue au même rythme afin d'augmenter en permanence les possibilités d'amélioration de l'efficacité et de réduction des coûts au bénéfice des entreprises affiliées.

### Information:

Die deutsche Version finden Sie in der vorangegangenen Mai-Ausgabe der perspective 2026.

Ihr perspective-Team

## Généralités

À l'issue du premier mandat, le conseil d'administration de la CC Forte a été reconstitué pour la période 2026–2029 par les 11 associations fondatrices, conformément à l'article 5 et suivants du règlement en vigueur de la caisse de compensation AVS Forte. Le conseil d'administration de la caisse de compensation Forte se compose de 24 membres au total, dont sept désignés par l'Association Suisse des maîtres menuisiers et fabricants de meubles (VSSM) quatre par JardinSuisse, quatre par Swissavant, et deux par la Fruit-Union Suisse (FUS), chacune de ces associations fondatrices ayant le droit d'y envoyer ses représentants.

Les sept autres associations, à savoir l'Association Tourneurs suisses, l'Association Suisse des fleuristes, MultimediaTec Swiss (MMTS), la Fédération suisse de la musique et de la radio (IGMR), la Société suisse de pédagogie musicale (SSPM), Swisscofel et Swiss Form (l'association professionnelle suisse des entreprises de modélisme et de moulage) ont chacune le droit de nommer et d'envoyer un représentant au conseil d'administration.

## Comité de la CC Forte 2026–2029:

Pour la même période de quatre ans, six membres du conseil d'administration, dont le président, sont élus au sein du «comité de caisse», conformément à l'article 2, chiffre 3.2, du règlement d'organisation de la caisse de compensation AVS Forte.

À la suite du départ de Thomas Iten (VSSM) à la fin 2025, Heinrich Hochuli (VSSM), en bleu, a été élu au comité de la CC Forte, qui se réunit au total trois à quatre fois par an pour traiter les affaires courantes de la caisse. Le président, la vice-présidente et les quatre autres membres du conseil d'administration ont tous été reconduits dans leurs fonctions.

| Nom                                 | Prénom          | Associations fondatrices |
|-------------------------------------|-----------------|--------------------------|
| <b>Président</b><br>Rotermund       | Christoph       | Swissavant               |
| <b>Vice-présidente</b><br>Luginbühl | Anita           | VSSM                     |
| <b>Hochuli</b>                      | <b>Heinrich</b> | <b>VSSM</b>              |
| Kündig                              | Ruedi           | JardinSuisse             |
| Mariéthoz                           | Jimmy           | SOV                      |
| van Egmond                          | Serge           | Florist.ch               |

## Membres du conseil d'administration:

Quatre nouveaux membres, en bleu, ont rejoint le conseil d'administration pour le deuxième mandat 2026–2029, à savoir:

Mary Napoli, directrice de MMTS, Renato Häfliger, vice-président du conseil d'administration de Swisscofel, Jürg Rothenbühler, président du comité central de VSSM et Marcel Sennhauser, directeur de JardinSuisse. Les autres membres du conseil d'administration issus du premier mandat 2021–2025 ont été reconfirmés par leurs associations fondatrices.

Le conseil se réunit deux fois au cours de l'année civile pour les affaires statutaires: le deuxième mercredi de mai, avec notamment l'examen, l'approbation et la décharge des comptes annuels, et en novembre; avec notamment les points permanents relatifs à la révision et budget.

| Nom                 | Prénom        | Associations fondatrices |
|---------------------|---------------|--------------------------|
| Benz                | Lorenz        | IGMR                     |
| Diener              | Andreas       | Swissavant               |
| Dostmann            | Volker        | Swissavant               |
| Fehlmann            | Heinz         | VSSM                     |
| Furrer              | Daniel        | VSSM                     |
| <b>Häfliger</b>     | <b>Renato</b> | <b>Swisscofel</b>        |
| Hess                | Jürg          | SOV                      |
| Honegger            | Rainer        | Swiss Form               |
| Iberg               | Pius          | Drechsler Schweiz        |
| Meier-Honegger      | Erwin         | JardinSuisse             |
| Michaelis           | Bettina       | SMPV                     |
| <b>Napoli</b>       | <b>Mary</b>   | <b>MMTS</b>              |
| Räber               | Sandra        | VSSM                     |
| <b>Rothenbühler</b> | <b>Jürg</b>   | <b>VSSM</b>              |
| ScerPELLA           | Renato        | VSSM                     |
| <b>Sennhauser</b>   | <b>Marcel</b> | <b>JardinSuisse</b>      |
| Stamm               | Sonja         | JardinSuisse             |
| Zimmermann          | Oskar         | Swissavant               |

## Secrétariat de la CC Forte:

La CC Forte, dont le siège social est situé à 8952 Schlieren, Ifangstrasse 8, emploie actuellement environ 55 personnes. Sous la direction et la présidence de son directeur de longue date, Urs Fischer, en fonction depuis 28 ans, une direction composée de six personnes assure la gestion des différents domaines spécialisés et services liés aux assurances sociales, y compris les tâches déléguées.

| Nom     | Prénom   | Fonction                                                               |
|---------|----------|------------------------------------------------------------------------|
| Fischer | Urs      | Directeur de la caisse                                                 |
| Azevedo | Sofia    | Directrice adjointe de la caisse et responsable Prestations & Services |
| Luperto | Vania    | Responsable Membres & Fonds en faveur de formation professionnelle     |
| Rauber  | Marco    | Responsable informatique                                               |
| Simmen  | Astrid   | Responsable Développement de l'organisation et de l'entreprise         |
| Stucki  | Cornelia | Responsable Caisse de pension                                          |



Dr. Urs Fischer, directeur de la CC Forte

*Urs Fischer, qui assume avec engagement la direction de la CC Forte depuis déjà 28 ans, se réjouit une fois de plus, et à juste titre, de la présence de l'ensemble des membres du conseil d'administration ainsi que de l'adoption unanime des comptes annuels et des taux de frais administratifs pour 2027: «Les solides comptes annuels pour 2025 ont permis aux membres du conseil de maintenir les cotisations aux frais administratifs inchangées pour la cinquième année consécutive.»*

### Deuxième mandat 2026-2029

Au début du deuxième mandat 2026–2029, le conseil d'administration de la CC Forte a dû être reconstitué. À la suite du départ de Thomas Iten, Heinrich Hochuli, (également VSSM) a été nommé et élu au comité composé de six membres.

En raison de plusieurs changements de personnes, le conseil de la CC Forte a accueilli quatre nouveaux membres pour ce deuxième mandat de quatre ans (voir à ce sujet l'encadré «CC Forte: Comité – Conseil d'administration – Direction»).

**La prochaine et donc la onzième réunion du conseil d'administration aura lieu le 11 novembre 2026, à 8304 Wallisellen.**



Heinrich Hochuli, membre du comité de la CC Forte (élu lors de la séance du conseil du 13 mai 2026 pour le mandat 2026–2029)

**CC Forte:** *les cotisations aux frais administratifs pour 2027 restent inchangées pour la cinquième année consécutive!*

| Masse salariale (CHF) | Cotisations aux frais administratifs (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                                      |

| Masse salariale (CHF) | Cotisations aux frais administratifs (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                                     |

## Vernetzung der AHV-Daten sorgt für politische Diskussionen

Mit dem neuen Bundesgesetz über Informationssysteme in den Sozialversicherungen (BISS) will der Bund die Digitalisierung der AHV weiter vorantreiben. Versicherte sollen künftig einfacher und sicherer online auf ihre AHV-Daten zugreifen können – etwa zur Einsicht von Beiträgen, möglichen Beitragslücken oder ersten Rentenschätzungen. Dafür braucht es einen schweizweiten elektronischen Datenaustausch zwischen den verschiedenen AHV-Ausgleichskassen.

Grundsätzlich wird die Modernisierung der 1. Säule breit unterstützt. Kritisch diskutiert wird jedoch die Frage, wie stark die Digitalisierung mit einer Zentralisierung verbunden sein soll. Ursprünglich plante der Bundesrat eine zentralisierte Plattform unter Führung der Zentralen Ausgleichsstelle (ZAS). Branchenvertreter warnten davor, die bestehenden Ausgleichskassen auf reine «IT-Terminals» zu reduzieren und bewährte Lösungen zu verdrängen.

### Kommission korrigiert ursprüngliche Vorlage

Die Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit des Nationalrats (SGK-N) hat den Gesetzesentwurf deshalb angepasst. Neu sollen die Durchführungsstellen – darunter kantonale und berufliche Verbandsausgleichskassen – verbindlich in Entwicklung und Betrieb der Plattform eingebunden werden. Zudem ist ein gemeinsames Steuerungsgremium vorgesehen.

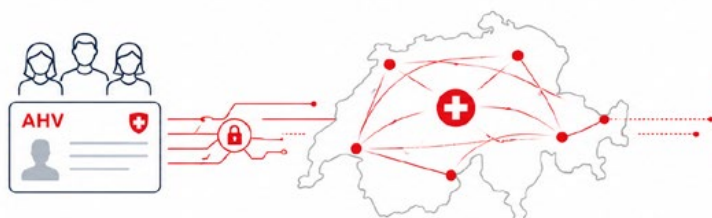
Damit soll verhindert werden, dass bestehende Lösungen unnötig ersetzt oder Doppelspurigkeiten geschaffen werden. Branchenvertreter betonen, dass die heutige Vielfalt im System kein Nachteil sei, sondern Innovation, Bürgernähe und wirtschaftliche Effizienz fördere.

### Politische Grundsatzfrage bleibt bestehen

Im Zentrum der Debatte steht letztlich nicht nur die technische Umsetzung, sondern eine grundsätzliche politische Frage: Soll die Digitalisierung öffentlicher Dienstleistungen dazu führen, dass immer mehr Kompetenzen beim Bund zentralisiert werden?

Klar ist: Ein standardisierter Austausch von AHV-Daten gilt heute technisch als problemlos umsetzbar. Entscheidend wird sein, dass bestehende Systeme sinnvoll eingebunden und zusätzliche Kosten für Unternehmen sowie Kantone vermieden werden.

[www.centrepatronal.ch](http://www.centrepatronal.ch)



## La mise en réseau des données de l'AVS suscite des débats politiques

Avec la nouvelle loi fédérale sur les systèmes d'information dans le domaine des assurances sociales (LSIAS), la Confédération veut poursuivre la numérisation de l'AVS. Les assurés devraient pouvoir accéder plus facilement et en toute sécurité à leurs données AVS en ligne, par exemple pour consulter leurs cotisations, les éventuelles lacunes de cotisation ou les premières estimations de leur rente. Pour cela, il faut un échange électronique de données à l'échelle de la Suisse entre les différentes caisses de compensation de l'AVS.

La modernisation du premier pilier est largement soutenue. En revanche, la question de savoir dans quelle mesure la numérisation doit être associée à une centralisation fait l'objet de débats critiques. Le Conseil fédéral avait initialement prévu de créer une plateforme centralisée sous la direction de la Caisse centrale de compensation (CCC). Les représentants de la branche ont mis en garde contre le fait de réduire les caisses de compensation existantes à de simples «terminaux informatiques» et de supprimer des solutions éprouvées.

### La Commission corrige le projet initial

La commission du Conseil national pour la sécurité sociale et la santé (CSSS-N) a donc adapté le projet de loi. Les offices d'exécution, dont les caisses de compensation cantonales et paritaires, doivent désormais être obligatoirement associés au développement et à l'exploitation de la plateforme. Un organe de pilotage commun est également prévu.

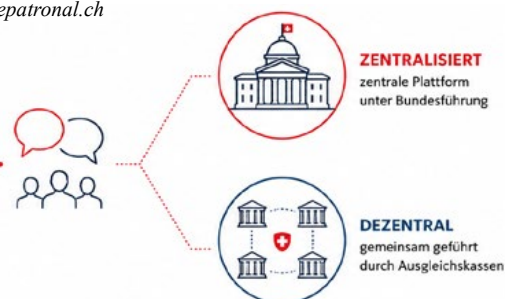
Il faut éviter de remplacer inutilement des solutions existantes ou de créer des doublons. Les représentants de la branche soulignent que la diversité actuelle du système n'est pas un inconvénient, mais qu'elle favorise l'innovation, la proximité avec les citoyens et l'efficacité économique.

### La question de principe politique reste posée

Au cœur du débat, il n'y a pas seulement la mise en œuvre technique, mais une question de principe politique: la numérisation des services publics doit-elle conduire à une centralisation croissante des compétences au niveau fédéral?

Il est clair qu'un échange standardisé des données AVS est techniquement réalisable sans problème aujourd'hui. Il est important que les systèmes existants soient intégrés de manière judicieuse et que les surcoûts pour les entreprises et les cantons soient évités.

[www.centrepatronal.ch](http://www.centrepatronal.ch)



SAVE THE DATE

# Nationaler Bildungstag 2026

## «Berufsbildung: Balanceakt zwischen Kontakt und Klick»

**Die Förderstiftung polaris lädt auch diesen Herbst  
zum 7. nationalen Bildungstag 2026 ein.**

Der nationale Bildungstag 2026 von Swissavant am **Donnerstag, 24. September 2026** steht unter dem Motto «Berufsbildung: Balanceakt zwischen Kontakt und Klick» und beleuchtet, wie digitale Effizienz und menschliche Nähe in der Detailhandelsausbildung zusammenwirken.

Aktuelle Branchenzahlen, wichtige Neuigkeiten aus der Berufsbildung sowie verschiedene Updates zu den überbetrieblichen Kursen und den Qualifikationsverfahren geben einen umfassenden Überblick über den aktuellen Stand innerhalb der Branchen. Danach widmet sich der Tag dem Spannungsfeld zwischen On- und Offlineangeboten im Detailhandel und zeigt, wie Auszubildende beide Welten erfolgreich verbinden können. Zum Abschluss rückt der Mensch ins Zentrum: Eine gesundheitsfördernde Führung von Lernenden wird als wirksame Massnahme gegen vorzeitige Lehrvertragsauflösungen vorgestellt – ein Beitrag, der zeigt, wie Wertschätzung und Gesundheit die Ausbildungsqualität nachhaltig stärken. Ein vielseitiger Tag für alle, die Berufsbildung zukunftsgerecht mitgestalten möchten.

**Sie wollen Teil einer modernen Berufsbildung sein und Ihr Bildungsnetzwerk erweitern?  
Dann lassen Sie sich diese Gelegenheit nicht entgehen und vermerken Sie den  
24. September 2026 in Ihrer Agenda.**

Wir sehen uns am Donnerstag, 24. September 2026,  
Messe Luzern, Horwerstrasse 87, 6005 Luzern



Termin direkt  
in Ihren Kalender eintragen!

## Schweizer KI statt Google-Ranking

Wer heute über Google nach Marketing-Unterstützung sucht, findet zuoberst meist jene Dienstleister mit dem grössten Budget für SEO (Suchmaschinenoptimierung) oder SEA (Suchmaschinenwerbung). Mit dem Aufkommen von AI-Search verliert dieses Modell zusätzlich an Boden. Die **Schweizer Plattform mmesh.ai** will diese Logik nun umkehren: Statt Suchmaschinen-Rankings entscheidet die inhaltliche Passung zum jeweiligen Projekt. Unternehmen sollen dadurch schneller und gezielter passende Experten für Marketing, Webentwicklung oder digitale Dienstleistungen finden – ganz nach dem Prinzip: Finden statt googeln.

### KI als digitale Vermittlerin

mmesh.ai versteht sich nicht als klassische Agenturplattform, sondern als intelligentes Vermittlungssystem. Unternehmen sollen nicht lange recherchieren oder zahlreiche Anbieter vergleichen müssen, sondern direkt mit geeigneten Spezialisten in Kontakt treten können. Laut Anbieter erfolgt das Hosting in der Schweiz und die Nutzung datenschutzkonform.

Gerade für KMU könnte dieser Ansatz zunehmend interessant werden. Die Zahl digitaler Anbieter wächst stetig, gleichzeitig fehlt vielen Unternehmen die Zeit für aufwendige Evaluationen. KI-gestützte Matching-Systeme könnten hier künftig klassische Suchmechanismen ergänzen oder teilweise ersetzen.

### Neue Spielregeln im digitalen Wettbewerb

Die Entwicklung zeigt exemplarisch, wie sich auch der digitale Dienstleistungsmarkt verändert. Während bisher Suchmaschinenoptimierung und Werbebudgets stark über Sichtbarkeit entschieden, gewinnen künftig Datenqualität, Spezialisierung und inhaltliche Relevanz an Bedeutung.

**Klar ist:** Die Digitalisierung verändert nicht nur Produkte und Prozesse, sondern zunehmend auch die Art und Weise, wie Unternehmen Geschäftspartner finden.

## L'IA suisse plutôt que le classement Google

Aujourd'hui, si vous cherchez de l'aide en marketing sur Google, vous trouverez en tête de liste les prestataires qui ont le plus gros budget pour le SEO (optimisation des moteurs de recherche) ou le SEA (publicité sur les moteurs de recherche). Avec l'arrivée de la recherche par IA, ce modèle perd encore plus de terrain. La plateforme suisse mmesh.ai veut inverser cette logique: au lieu de se baser sur le classement des moteurs de recherche, elle se base sur l'adéquation du contenu avec le projet. Les entreprises peuvent ainsi trouver plus rapidement et de manière plus ciblée les experts en marketing, développement web ou services digitaux – selon le principe: trouver plutôt que chercher.

### L'IA comme intermédiaire numérique

mmesh.ai ne se considère pas comme une plateforme d'agences classique, mais comme un système de mise en relation intelligent. Les entreprises ne doivent plus passer du temps à effectuer des recherches ou à comparer d'innombrables prestataires, mais peuvent entrer directement en contact avec des spécialistes adaptés à leurs besoins. Selon l'entreprise, l'hébergement est réalisé en Suisse et l'utilisation respecte les exigences en matière de protection des données.

Cette approche pourrait devenir particulièrement intéressante pour les PME. Le nombre de prestataires numériques augmente continuellement, alors que de nombreuses entreprises manquent de temps pour mener des

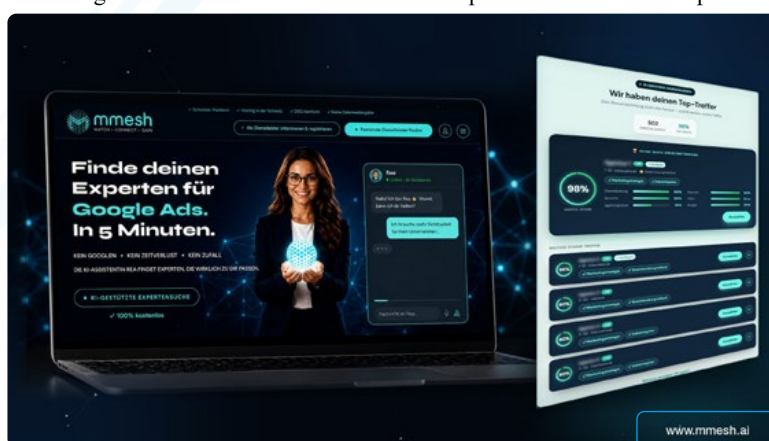
évaluations approfondies. Les systèmes de matching basés sur l'IA pourraient ainsi compléter, voire remplacer partiellement, les mécanismes de recherche traditionnels.

### De nouvelles règles dans la concurrence numérique

Cette évolution illustre la transformation actuelle du marché des services numériques. Alors que la visibilité dépendait jusqu'ici fortement

de l'optimisation pour les moteurs de recherche et des budgets publicitaires, la qualité des données, la spécialisation et la pertinence du contenu gagnent désormais en importance.

**Une chose est claire:** la numérisation transforme aussi la manière dont les entreprises trouvent leurs partenaires commerciaux.



## Bosch Schweiz stärkt Präsenz mit neuem Hauptsitz in Zuchwil

Bosch Schweiz blickt auf ein solides Geschäftsjahr 2025 zurück. Trotz gedämpfter Weltkonjunktur, starkem Franken und anhaltender Handelsbarrieren erzielte Bosch Schweiz und Liechtenstein einen Umsatz von 762 Millionen Franken. Der Gesamtnettoumsatz blieb mit 1,6 Milliarden Franken auf Vorjahresniveau stabil.

### Neuer Hauptsitz als Bekenntnis zum Standort Schweiz

Ein sichtbares Zeichen für das langfristige Engagement in der Schweiz setzt Bosch mit dem neuen Hauptsitz in Zuchwil. Der 2025 eröffnete Standort beherbergt die Zentrale von Bosch Schweiz sowie den Hauptsitz der Scintilla AG und bietet rund 450 Mitarbeitenden ein modernes und flexibles Arbeitsumfeld.

- Umsatz Schweiz/Liechtenstein: 762 Mio. CHF
- Gesamtnettoumsatz: 1,6 Mrd. CHF
- Mitarbeitende Schweiz: 2 160
- Mitarbeitende Hauptsitz Zuchwil: rund 450

Auf über 10 700 Quadratmetern Bürofläche setzt Bosch auf hybride Arbeitsmodelle sowie nachhaltige Gebäudetechnik mit Photovoltaikanlage, Grundwasser-Wärmepumpe und intelligenter Lüftung.

### Positive Entwicklungen in mehreren Geschäftsbereichen

Innerhalb der Unternehmensbereiche zeigte sich ein gemischtes Bild. Besonders positiv entwickelte sich der Bereich Energy and Building Technology mit den Marken Bosch und Buderus. Dieser erzielte in der Schweiz den höchsten Umsatz und das beste Ergebnis seiner Geschichte. Die hohe Nachfrage nach energieeffizienten Lösungen sowie ein innovatives Produktportfolio stärkten die Marktposition zusätzlich.

Auch der Bereich Mobility Aftermarket profitierte von der steigenden Nachfrage nach Reparatur- und Serviceleistungen. Das Durchschnittsalter der Fahrzeuge in der Schweiz stieg von 9,5 auf 10,8 Jahre. Positiv entwickelte sich zudem der Bereich BSH Hausgeräte, der Marktanteile gewinnen und das operative Ergebnis verbessern konnte.

### Bosch setzt weltweit auf Zukunftstechnologien

Weltweit investierte die Bosch-Gruppe im vergangenen Geschäftsjahr rund zwölf Milliarden Euro in Forschung, Entwicklung und Sachanlagen. Strategisch setzt Bosch weiterhin auf die Zukunftsfelder Automatisierung, Digitalisierung, Elektrifizierung und künstliche Intelligenz.

[www.bosch.ch](http://www.bosch.ch)

## Green Claims unter Druck: Was Händler beachten müssen

Mit der neuen EU-Richtlinie gegen Greenwashing (EmpCo) verschärfen sich die Regeln für Umweltversprechen deutlich. Ab September 2026 sind vage Aussagen wie «umweltfreundlich» oder «klimaneutral» ohne klare Belege in der EU unzulässig.

Für Schweizer Händler gilt: Die Richtlinie ist zwar nicht direkt anwendbar – der Handlungsdruck entsteht trotzdem.

**Wer in die EU liefert, muss die neuen Vorgaben erfüllen.** Gleichzeitig hat **auch die Schweiz** ihr Wettbewerbsrecht verschärft: Seit 2025 müssen Umwelt- und Klimaaussagen objektiv, überprüfbar und belegbar sein – die Beweislast liegt beim Unternehmen.

Somit gilt: weg von Marketingfloskeln – hin zu belegbarer Transparenz. Das betrifft nicht nur Werbung, sondern auch PR-Beiträge und Advertorials.

[www.bafu.admin.ch](http://www.bafu.admin.ch)

INSTRUMENT FÜR  
SCHWEIZER KMU



### GO

- Nur nachprüfbare Labels verwenden
- Aussagen konkret belegen (z. B. CO<sub>2</sub>-Bilanz, Zertifikate)
- Transparenz schaffen (Wie wird «nachhaltig» definiert?)
- Aussagen präzisieren (z. B. «recycelter Anteil 60%»)

### NO-GO

- Pauschale Aussagen ohne Kontext
- Vage Begriffe – «grün», «umweltfreundlich» ohne Nachweis
- Eigene Nachhaltigkeitssiegel ohne Grundlage
- Übertreibungen oder verkürzte Darstellungen

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

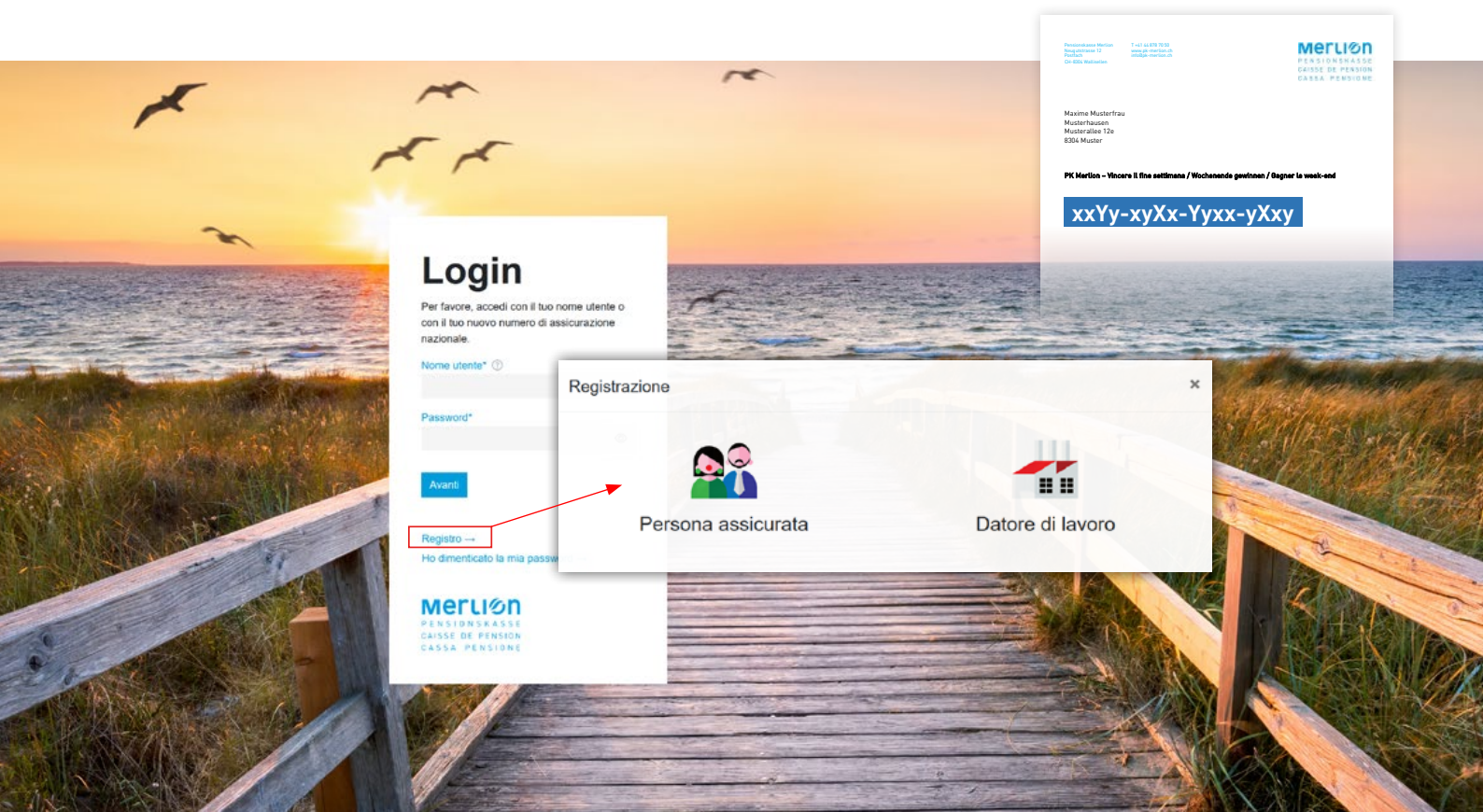
Per poter sfruttare appieno e in qualsiasi momento l'accesso digitale personalizzato alle prestazioni assicurative individuali e ai dati previdenziali aggiornati con le diverse possibili simulazioni, gli assicurati della CP Merlion devono prima registrarsi individualmente. Pertanto, verso la fine di 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](http://www.pk-merlion.ch)



## Akku-Technologie sicher nutzen

Lithium-Ionen-Akkus prägen den modernen Fachhandel wie kaum eine andere Technologie. Ob Elektrowerkzeuge, Gartengeräte oder mobile Energiesysteme: Leistungsstarke Akku-Plattformen sorgen heute für mehr Flexibilität, weniger Emissionen und neue Einsatzmöglichkeiten im professionellen Alltag. Gleichzeitig steigen aber auch die Anforderungen an Lagerung, Ladeprozesse und den sicheren Umgang mit beschädigten Akkus.

Die Beratungsstelle für Brandverhütung BfB weist darauf hin, dass Lithium-Ionen-Akkus bei unsachgemäsem Gebrauch ein erhebliches Brandrisiko darstellen können. Besonders kritisch seien mechanische Beschädigungen, Überhitzung oder fehlerhafte Ladeprozesse.

### Sicherheit beginnt beim Laden

Viele Akku-Brände entstehen beim Laden oder bei unsachgemässer Lagerung. Fachpersonen empfehlen deshalb, Akkus nur mit Original-Ladegeräten zu laden und Ladeprozesse nicht unbeaufsichtigt durchzuführen. Beschädigte oder aufgeblähte Akkus dürfen keinesfalls weiterverwendet werden.

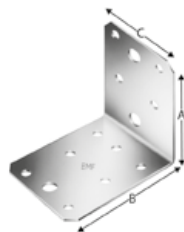
Für Unternehmen bedeutet dies: Mitarbeitende sensibilisieren, Prozesse definieren und Sicherheitsmassnahmen konsequent umsetzen. Gerade Werkstätten, Lagerbereiche oder Verkaufsflächen mit Ladezonen benötigen heute klare Sicherheitskonzepte.

### Technologie mit grossem Potenzial

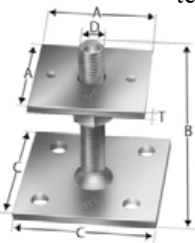
Trotz aller Sicherheitsfragen bleibt die Entwicklung klar positiv. Moderne Akku-Systeme ermöglichen leisere, emissionsfreie und leistungsstarke Anwendungen und treiben Innovationen in zahlreichen Branchen aktiv voran. Entscheidend bleibt jedoch, dass technologische Entwicklung und Sicherheitsbewusstsein Hand in Hand gehen.

[www.bfb-cipi.ch](http://www.bfb-cipi.ch)

## 70 Jahre Innovation im Holzbau



Seit 70 Jahren steht Simpson Strong-Tie für innovative Lösungen im Bereich Holzverbinder und Befestigungstechnik. Was 1956 im kalifornischen Oakland mit einem ersten Balkenschuh begann, entwickelte sich über Jahrzehnte zu einer weltweit etablierten Marke für professionelle Verbindungstechnik im Holzbau.



In der Schweiz werden die Produkte und Lösungen von Simpson Strong-Tie durch der e + h Services AG vertreten und betreut. Damit profitieren Fachhandel und professionelle Anwender von internationaler Innovationskraft kombiniert mit lokaler Marktkennntnis und persönlicher Beratung.

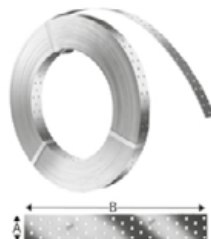
Das Sortiment von Simpson Strong-Tie umfasst heute unter anderem Holzverbinder, Schrauben, Anker sowie Lösungen für tragende

Konstruktionen und moderne Holzbauprojekte. Dabei stehen Qualität, Sicherheit und technische Kompetenz seit jeher im Mittelpunkt.

Gerade im professionellen Holzbau gewinnen normgerechte Systeme, zuverlässige Lieferketten und technische Unterstützung zunehmend an Bedeutung. Genau hier setzt die Zusammenarbeit zwischen Simpson Strong-Tie und e + h Services an: als starke Partnerschaft für den Schweizer Fachhandel.

Auch nach sieben Jahrzehnten verfolgt Simpson Strong-Tie weiterhin das Ziel, innovative und praxisnahe Lösungen für moderne Bauwerke bereitzustellen – begleitet von e + h Services als kompetentem Ansprechpartner in der Schweiz.

[www.eh-services.ch](http://www.eh-services.ch)



**e + h**  
Services AG

# So sind KMU für den Notfall gerüstet



**Der Tod des CEOs oder die Krankheit einer Schlüsselperson sind tragisch. Für ein KMU ist ein solcher Ausfall oft schwierig zu kompensieren und kann gar in den Konkurs führen.**

In der Firma für Schliesssysteme von Heinz Huber läuft alles gut. Seine traditionsreiche Firma, die er von seinem Vater übernommen hat, ist lokal gut verankert, und die Zahl der Mitarbeitenden hat sich in den letzten Jahren auf 15 mehr als verdoppelt. Der 58-Jährige ist mit Herzblut Kleinunternehmer. Die meisten operativen und strategischen Entscheidungen trifft der Patron allein. Wenn es darum geht, neue Kunden zu gewinnen, ist Heinz Huber sehr kommunikativ. Mit seiner Belegschaft ist er aber weniger gesprächig und gibt sein Wissen kaum weiter. Huber fühlt sich fit, Gedanken zum Tod oder zu einer schweren Krankheit macht er sich nicht. Dass seine Firma in ernsthafte Schwierigkeiten geriete, wenn er deren Geschicke plötzlich nicht mehr lenken könnte, verdrängt er.

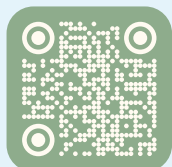
## **Wie weiter im Ernstfall?**

Was, wenn wie im fiktiven Fall von Heinz Huber eine ganze Firma mit Arbeitsplätzen an einer einzigen Person hängt? Tatsache ist: Gerade kleine und mittelständische Unternehmen sind häufig nicht auf den Extremfall vorbereitet. Sind Vorgänge und Entscheide nicht protokolliert, fehlt es am Know-how zur Weiterführung der Firma. Neben der emotionalen Belastung für die Mitarbeitenden kann der plötzliche Tod oder krankheitsbedingte Ausfall des Chefs für die gesamte Firma zur Tragödie werden. Ohne entsprechende Regelung für den Notfall fehlt es den Unternehmen oft an den einfachsten Dingen wie zum Beispiel Zugangsdaten, Passwörtern und notwendigen Vollmachten. Fehlt es zusätzlich an finanziellen Mitteln in der Übergangsphase, in der eine neue Führungsspitze gefunden werden muss, ist der Konkurs schon ganz nahe. Allein das Honorar eines Headhunters, der für die Rekrutierung eines neuen CEOs zum Einsatz kommt, beläuft sich in einem KMU wie demjenigen

von Heinz Huber schnell einmal auf 30 000 bis 50 000 Franken. Mit mindestens genau so viel ist für den externen Einkauf des verlorengegangenen Know-hows zu rechnen. Gleichzeitig muss das Tagesgeschäft des Unternehmens störungsfrei weiterlaufen. Dies ist oft unmöglich, wenn der Überblick über die aktuelle Zahlungsfähigkeit fehlt. Ist die Firma im Stande, die Löhne auch weiterhin regelmässig auszuzahlen? Sind die Mittel vorhanden, um offene und künftige Rechnung zu begleichen? Oder hat der Betrieb gar Schulden? Fragen, die die Angestellten nicht beantworten können und die für Angst und Unsicherheit sorgen.

## **Abgesichert schon ab 700 Franken im Jahr**

Gegen den Ausfall oder im schlimmsten Fall den Tod des Patrons können sich Firmen mit einer sogenannten «Keyperson-Versicherung» wappnen. Als Keyperson bezeichnet man beispielsweise Geschäftsführer, Führungskräfte oder auch Spezialisten, die Schlüsselpositionen in einem Unternehmen einnehmen. Es handelt sich also um eine auf die Bedürfnisse der Firma zugeschnittene Lebensversicherung, die auf das Leben einer oder mehrerer Personen abgeschlossen wird. Die dabei entstehenden Kosten sind relativ gering. Empfehlenswert ist eine Absicherung der Kosten in der Höhe von zwei Jahreslöhnen, also 100 000 bis 250 000 Franken. Das Unternehmen muss mit einer Jahresprämie von rund 700 Franken pro 100 000 Franken Versicherungssumme rechnen. Die Firma ist Versicherungsnehmerin und erhält im Falle des Todes oder des krankheitsbedingten Ausfalls der versicherten Person die Versicherungssumme. Auf diese Weise können Liquiditätsengpässe überbrückt werden, denn das Geld bekommt die Firma und nicht die Familie des Verstorbenen. Dank der Keyperson-Versicherung hat das Unternehmen die Möglichkeit, einen Manager temporär einzustellen, bis eine Nachfolge gefunden worden ist. Laufende Rechnungen und Löhne können weiter ausbezahlt werden.



**Haben Sie Fragen?  
Wir beraten Sie  
gerne.**

**groupe**mutuel  
Gesundheit & Vorsorge

## Etabliertes Fachgeschäft zu verkaufen

Verkaufsgeschäft für Maschinen und Werkzeuge  
mit eigener Reparaturwerkstatt in der Region Thurgau

-  langjähriger Kundenstamm
-  eingeführter Betrieb
-  Nachfolgelösung
-  sehr gute Verkehrsanbindung
-  Eigene Parkplätze



Verkaufsraum\*



Eigene Reparaturwerkstatt\*



### Gebäude:

- Grundstück: ca. 2000 m<sup>2</sup>
- EG (Verkauf/Werkstatt): ca. 900 m<sup>2</sup>
- UG (Lager): ca. 900 m<sup>2</sup>



**Interessiert?**  
Weitere Informationen  
erhalten Sie gerne  
via Chiffre.

### Chiffre-Nr. 7334

Zuschriften unter Chiffre 7334  
an den Verlag perspective  
martin.gerisch@swissavant.ch

★  
Beispielbilder  
zur Visualisierung  
des Objekts.  
Kein Originalfoto.  
★

## Sicher schneiden mit leichtem Gewicht

Mit dem SECUPRO 425 präsentiert MARTOR ein neues Sicherheitsmesser für professionelle Schneidanwendungen. Das Modell zeichnet sich durch sein geringes Gewicht von nur 84 Gramm, einen ergonomischen Zangengriff und ein durchdachtes Sicherheitskonzept aus.

### Vollautomatischer Klingenrückzug

Sobald die Klinge das Schneidmaterial verlässt, zieht sie sich automatisch in den Griff zurück – selbst dann, wenn der Anwender den Hebel weiterhin betätigt. Ergänzt wird das Sicherheitskonzept durch eine Transportsicherung gegen unbeabsichtigtes Auslösen. Der glasfaserverstärkte Griff besteht zu mindestens 60 Prozent aus recyceltem Kunststoff. Das Sicherheitsmesser eignet sich für zahlreiche Schneidmaterialien wie Karton, Folie, Umreifungen, Textilien oder Leder und wurde für den täglichen Einsatz in Industrie, Logistik und Handel entwickelt.

[www.martor.com](http://www.martor.com)



## Wir von nexmart machen Sie erfolgreich mit:

**nexmart**  
Simply eBusiness



### Anbindungslösungen

Erweitern Sie Ihr Vertriebspotenzial und vernetzen Sie sich mit all Ihren Geschäftspartnern!



### Mobile Lösungen

Steigern Sie Ihren Umsatz durch einen schnelleren und effektiveren Aussendienst!



### Online-Lösungen

Optimieren Sie Ihre Ressourcen durch eine zentrale Verkaufsplattform für all Ihre Kunden!



### Datenlösungen

Stärken Sie Ihre Marke durch eine höhere Sichtbarkeit und Reichweite!

Steigern Sie Ihre Verkaufsförderung  
mit unserem Dreamteam  
**data View** und **retail Connect!**

**Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gerne  
für eine individuelle Lösung,  
um Ihr Unternehmen voranzubringen.**

Noel Aschwanden, E-Business-Manager  
T: +41 44 878 70 54/[noel.aschwanden@nexmart.com](mailto:noel.aschwanden@nexmart.com)  
[www.nexmart.com](http://www.nexmart.com)

## Stanley Black & Decker rückt Fachhandel und Profis stärker in den Mittelpunkt

Unter dem Motto «Erfolg entsteht im Wir und Jetzt. Gemeinsam.» hat Stanley Black & Decker im SIGNAL IDUNA PARK in Dortmund vor rund 200 Fachhändlern ein klares Zeichen gesetzt: Künftig will das Unternehmen seine Marktbearbeitung noch stärker an konkreten Gewerken, Anwendungen und den Bedürfnissen von Profi-Handwerkern ausrichten. Im Zentrum stehen dabei praxisnahe Lösungen, eine engere Zusammenarbeit mit dem Fachhandel sowie gezielte Investitionen in Vermarktung und Produktentwicklung.

### Fokus auf Anwendungen und Gewerke

Stanley Black & Decker strukturiert sein Sortiment künftig noch konsequenter entlang typischer Anwendungen im Arbeitsalltag. Ob Trockenbau, Zimmererarbeiten, Garten- und Landschaftsbau, Elektrik, Sanitär oder Abbruch – Produkte und Vermarktungskonzepte sollen den Fachhandel in der Beratung gezielt unterstützen und den Anwendern eine bessere Orientierung bieten. Im Mittelpunkt stehen dabei insbesondere die Profi-Marken DEWALT und STANLEY.

Praxisnähe spielte auch beim Event selbst eine zentrale Rolle. Vertreter verschiedener Gewerke berichteten direkt von ihren Erfahrungen aus dem Arbeitsalltag. Ergänzt wurde dies durch mehrere Hands-on-Stationen, an denen Händler die Produkte und Konzepte unmittelbar testen konnten.

### Partnerschaft mit dem Fachhandel

Stanley Black & Decker versteht den Fachhandel bewusst als strategischen Partner. Gezielte Marketing- und Sales-Aktivierungen sollen den Abverkauf unterstützen und die Sichtbarkeit am Point of Sale stärken. Dazu zählen unter anderem Kampagnen mit Borussia Dortmund und dem McLaren Formel-1-Team sowie gewerkspezifische Verkaufskonzepte und exklusive Aktivierungen für Profi-Handwerker.

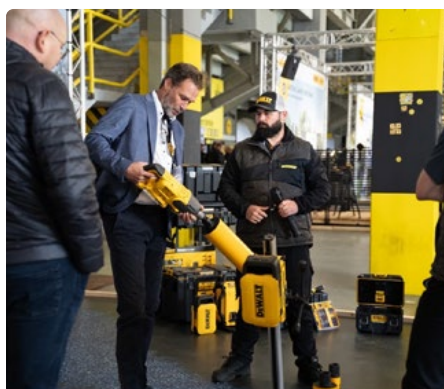
### Entwicklungskompetenz aus Deutschland

Ein wichtiger Bestandteil der Strategie bleibt die Entwicklungsarbeit am Standort Idstein, einem von weltweit drei Entwicklungszentren des Unternehmens. Rund 100 Ingenieurinnen und Ingenieure arbeiten dort an neuen Lösungen, die direkt aus Marktfeedback und Anforderungen des Fachhandels entstehen. Weltweit bringt Stanley Black & Decker jährlich über 1000 neue Produkte auf den Markt. Für 2027 sind allein für DEWALT rund 330 und für STANLEY rund 100 neue Produkte geplant.

[www.stanleyworks.ch](http://www.stanleyworks.ch)

## Stanley Black & Decker met davantage l'accent sur les professionnels et les détaillants

Sous le slogan «Le succès se construit ensemble, maintenant et à l'avenir», Stanley Black & Decker a marqué un point fort au SIGNAL IDUNA PARK de Dortmund devant quelque 200 détaillants professionnels. L'entreprise entend désormais axer encore plus sa stratégie commerciale sur les métiers, les applications et les besoins des professionnels. L'accent est mis sur des solutions pratiques, une collaboration plus étroite avec les détaillants et des investissements ciblés dans le marketing et le développement de produits.



Présentation d'outils sélectionnés et de gammes de produits des marques DEWALT, STANLEY, FACOM et CUB CADET / Présentation des nouveautés et des points forts de gamme des marques DEWALT, STANLEY, FACOM et CUB CADET

### Focus sur les applications et les métiers

Stanley Black & Decker va désormais structurer son assortiment de manière encore plus cohérente en fonction des applications typiques du quotidien professionnel. Qu'il s'agisse de travaux de construction, de menuiserie, de jardinage et d'aménagement paysager, d'électricité, de sanitaire ou de démolition, les produits et les concepts de marketing doivent soutenir les détaillants dans leurs conseils et offrir aux utilisateurs une meilleure orientation. Les marques professionnelles DEWALT et STANLEY sont particulièrement mises en avant.

### Pratique au cœur de l'événement

Les représentants de différents métiers ont également présenté leurs expériences du quotidien professionnel lors de l'événement. Des stations «Hands-on» ont également été mises en place pour permettre aux détaillants de tester directement les produits et les concepts.

### Partenariat avec les détaillants

Stanley Black & Decker considère les détaillants comme des partenaires stratégiques. Des actions de marketing et de vente ciblées doivent soutenir les ventes et renforcer la visibilité au point de vente. Cela comprend notamment des campagnes avec le Borussia Dortmund et l'équipe de Formule 1 McLaren, ainsi que des concepts de vente spécifiques aux métiers et des actions exclusives pour les professionnels.

### Compétences en matière de développement en Allemagne

Le développement sur le site d'Idstein, l'un des trois centres de développement de l'entreprise dans le monde, reste un élément important de la stratégie. Quelque 100 ingénieurs y travaillent sur de nouvelles solutions qui sont directement issues des retours d'expérience du marché et des besoins des détaillants. Stanley Black & Decker commercialise plus de 1000 nouveaux produits par an dans le monde entier. Pour 2027, DEWALT prévoit environ 330 nouveaux produits et STANLEY environ 100.

[www.stanleyworks.ch](http://www.stanleyworks.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.



**Ausstellerverzeichnis**



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

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

### Individuelle Verantwortung

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

### Was enthält die Beilage?

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

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

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

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

## Ihr Vorsorgeausweis. Einfach erklärt.

## Votre certificat de prévoyance expliqué simplement



Keine Sonderbeilage?

No special supplement?

### Pour les destinataires: toutes les informations importantes sur la prévoyance réunies sur une page.

De nos jours, la prévoyance vieillesse individuelle prend plus d'importance que jamais. Aussi cette édition de *perspective* lui consacre-t-elle un supplément spécial intitulé «Votre certificat de prévoyance expliqué simplement» dans le but de fournir à tous les destinataires une aide compréhensible leur permettant de s'y retrouver, d'analyser et, le cas échéant, d'optimiser leur situation de prévoyance personnelle. Rédigé avec simplicité et brièveté, il s'adresse donc à tous les destinataires de la CP Merlion qui souhaitent prendre quelques minutes pour se renseigner en toute sécurité sur leur certificat de prévoyance – quel que soit leur niveau de connaissances préalable.

### Responsabilité individuelle

Le certificat de prévoyance personnel est un document de synthèse établi par la CP Merlion pour ses destinataires. Il résume les informations essentielles relatives à leur couverture personnelle durant la troisième phase de leur vie. L'annexe, quant à elle, vise à leur présenter les informations importantes du certificat de prévoyance, à leur expliquer les principales composantes des éléments de prévoyance du deuxième pilier et à leur donner des conseils utiles (fiscalité).

«Votre certificat de prévoyance – expliqué simplement» n'est pas **disponible** dans ce numéro? Pas de problème, vous pouvez facilement et confortablement commander le nombre de copies souhaité sur [info@pk-merlion.ch](mailto:info@pk-merlion.ch). De nombreuses bonnes perspectives et opportunités pour la prévoyance individuelle de la deuxième colonne sont déjà très demandées!

### Que contient l'annexe?

Qu'ils soient en début ou en fin de carrière, ou même sur le point de prendre leur retraite, ce supplément spécial s'adresse à tous les destinataires qui veulent prendre acte de la valeur technique d'une prévoyance du deuxième pilier bien organisée.

- Définition succincte: qu'est-ce qu'un certificat de prévoyance?
- Montage: quelles données y figurent et pourquoi sont-elles importantes?
- Avantages: pourquoi faut-il vérifier et actualiser régulièrement son certificat de prévoyance?
- Questions pratiques: comment optimiser sa situation fiscale individuelle? Quel est le capital de prévoyance disponible pour l'achat d'un bien immobilier? Que se passe-t-il en cas de divorce?
- FAQ: réponses aux questions les plus fréquentes.

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

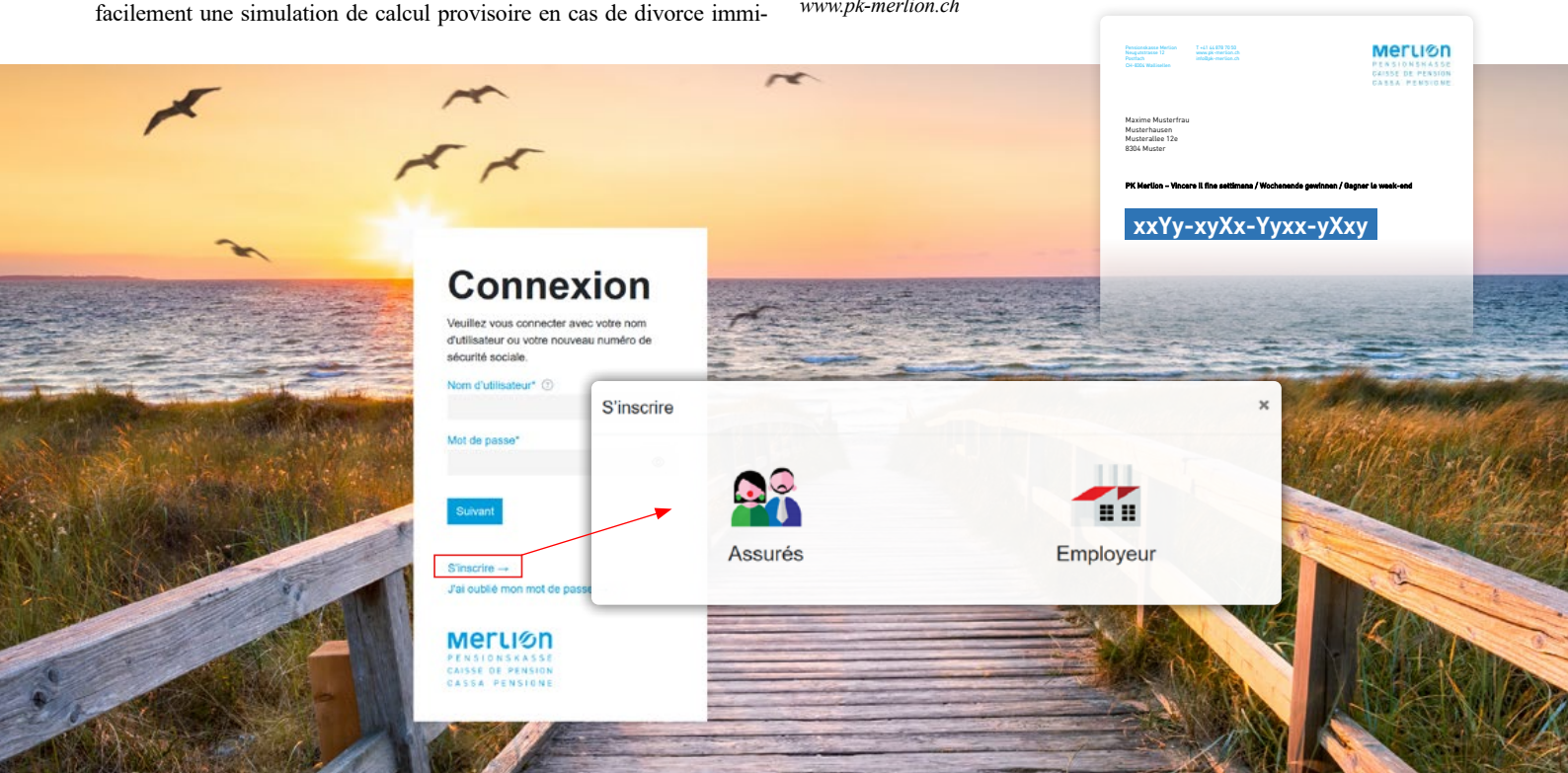
Pour que les personnes assurées de la CP Merlion puissent désormais profiter pleinement et à tout moment de l'accès numérique personnalisé à leurs prestations d'assurance individuelles et à leurs données de prévoyance actuelles, avec les différentes simulations possibles, elles doivent toutefois s'inscrire 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](http://www.pk-merlion.ch)





PARTNER MEETING 2026

## FESTOOL

*«Die 100-jährige Erfolgsgeschichte von Festool wäre ohne eine starke Partnerschaft mit dem Fachhandel nicht möglich gewesen. Im Rahmen dieser gelebten Handelspartnerschaft wird die Erfolgsgeschichte auch dank innovativer Elektrowerkzeuge mit Optimismus fortgeschrieben werden können.»* Stephan Büsser, Geschäftsführer der Festool Schweiz AG



Betriebs- und Werksbesichtigung  
des hochmodernen Produktionswerk in Weilheim (DE)

## «Schweizer Fachhändler erleben Erfindergeist»

Das diesjährige Partner-Meeting fand für die rund 50 Schweizer Fachhändler und rund 100 Besuchern im Neckar Forum Esslingen statt, wobei vorgängig die einmalige Chance bestand, dass ultra-moderne Festool-Werk in Weilheim (DE) zu besichtigen und so einen vertieften Einblick in die Festool-Produktion zu erhalten. Mit heute fast 900 Patenten für die Produktion von professionellen Elektrowerkzeugen, die das Sägen, das Bohren oder das Schleifen für das spezialisierte Handwerk in den Segmenten Schreiner, Holzbau und Maler auf höchster Qualitätsstufe ermöglichen, unterstreicht den über 100 Jahre gelebten Erfindergeist im Festool-Hause. Die Schweizer Fachhändler konnten sich bei der ausgedehnten Betriebs- und Werksbesichtigung persönlich von der hohen Innovationskraft, welche die zum Teil einzigartigen Festool-Werkzeuge aufweisen, überzeugen.



Zur Erfolgsgeschichte von Festool gehört auch das Standortbekenntnis zu Deutschland mit dem Hauptsitz in Wendlingen oder das hochmoderne Produktionswerk in Weilheim, welches auch über-regional Massstäbe in ökologischer, ökonomischer und sozialverantwortlicher Produktion setzt. Mit dem Bau und Inbetriebnahme





Stephan Büsser, Geschäftsführer der Festool Schweiz AG



Akku-Hobel HLC 82 EB

dieses neuen und ultra-modernen Produktionswerks hat Festool sicht- und erlebbar die nächsten 100 Jahre fest im Blickfeld.

### Tradition verpflichtet

Das erste Jahrhundert hat dank innovativer Werkzeuge für höchste Ansprüche die Festool Traditionsbasis mit starken Wurzeln ermöglicht und ist gleichzeitig in enger Zusammenarbeit mit inspirierenden, professionellen Kunden die Erfolgsbasis für das zweite Jahrhundert mit wegweisenden Werkzeugen und innovativen Ideen für den professionellen wie beruflichen sowie für Gesundheits- und Arbeitsschutz auf dem gewerblichen Bau oder bei der industriellen Produktion. Als verantwortungsvoller Werkzeughersteller werden die Thema «Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit» grossgeschrieben und finde bei Festool in ganz praktischen Anwendungsbereiche oder bei den Werkzeug-Funktionen ihren innovativen Niederschlag.

### Starke Innovationskraft

Die Erfolgsgeschichte von qualitativ hochstehenden Elektrowerkzeugen, so Stephan Büsser, Geschäftsführer der Festool Schweiz AG, anlässlich des Partner-Meetings im Neckar Forum wird auch im zweiten Jahrhundert fortgeschrieben: «Mit starker Innovationskraft und hoher Professionalität wollen wir gemeinsam mit unseren Kunden unsere Produktpalette und die kundenzentrierten Services weiterentwickeln.» Die Schweizer Fachhändler können also bereits in naher Zukunft weitere starke Impulse für die unternehmerische Handelszukunft mit professionellen Elektrowerkzeuge und kundengerechte Services erwarten.

Das informative Partner-Meeting 2026 für die Schweizer Fachhändler wurde nach dem offiziellen Teil mit einem gemeinsamen Besuch der Cannstatter Wasen - mit rund 1,5 Millionen Besucher eines der grössten Frühlingsfeste Europas – in geselligen Rahmen abgerundet und auf die nächsten 100 Festool Jahre angestossen.

[www.festool.ch](http://www.festool.ch)



Systainer von Festool



# VOM INSERTAT ZUR DIGITALEN SICHTBARKEIT.

Mehr als ein Inserat.  
Ihr Auftritt auf allen  
relevanten Kanälen  
der Branche.

***perspective.***

FACHZEITSCHRIFT HANDWERK UND HAUSHALT

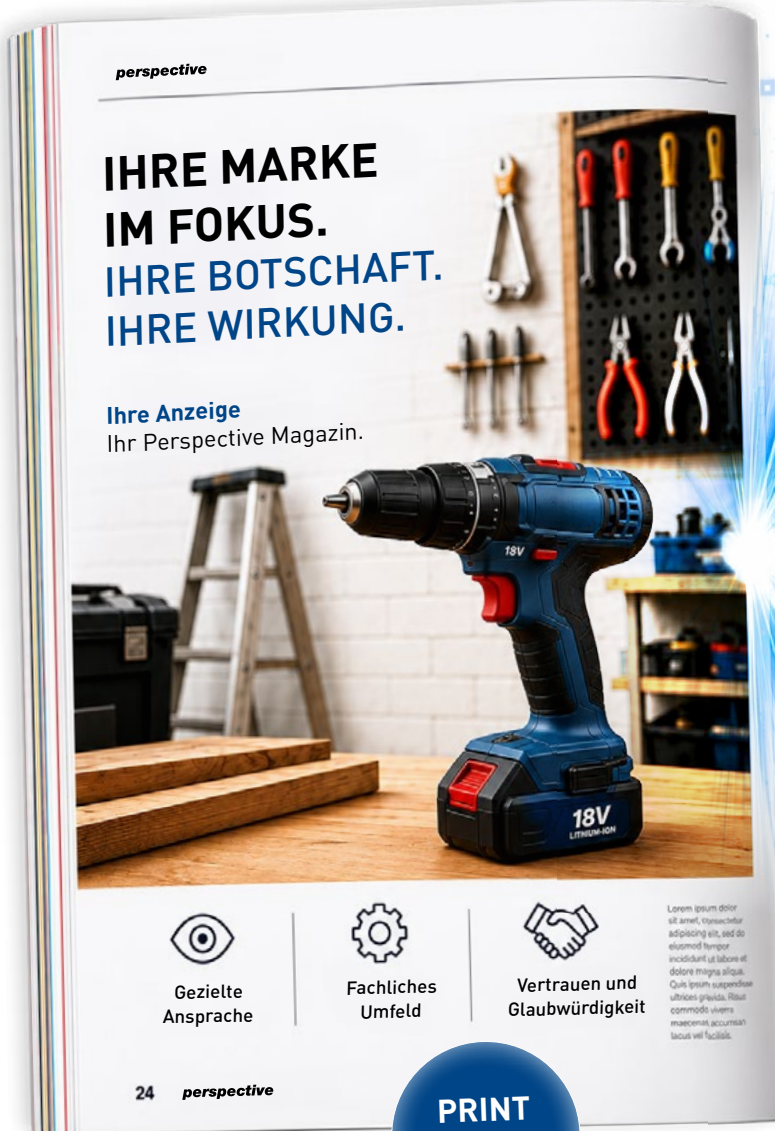
DAS MEDIEN-ÖKOSYSTEM  
FÜR DEN SCHWEIZER FACHHANDEL

 12 AUSGABEN PRO JAHR

 2000+ ENTSCHEIDER

 ZWEISPRACHIG DE/FR

 PRINT + DIGITAL



**PRINT**

Die Basis für  
Ihre Reichweite



## NEWSLETTER

Direkt in der Inbox  
Ihrer Zielgruppe



## LINKEDIN

Reichweite in der  
Branche. Sichtbar  
für Entscheider.



## PODCAST

Branchenstimmen,  
Interviews und  
Expertenwissen.



## SWISSAVANT DIGITAL

Reichweite in der  
Branche. Sichtbar  
für Entscheider.



## KI & SUCHMASCHINEN INDEXIERUNG

Auffindbar. Langfristig.  
Nachhaltig.



## ONLINE-ARCHIV

Dauerhafte Verfügbarkeit  
aller Inhalte.  
Jederzeit abrufbar.



## QR-CODES

## & VERLINKUNGEN

Direkter Zugang  
zu Produkten, Videos  
und weiteren Infos.

MEHR REICHWEITE  
für Ihre Marke.

MEHR KONTAKTE  
im Schweizer Fachhandel.

MEHR WIRKUNG  
durch relevante Inhalte.

MEHR VERTRAUEN  
durch Kompetenz und Nähe.

***perspective.*** Ihre Botschaft. Überall. Jederzeit.

## CAS – Cordless Alliance System. Das Multi-Marken Akkusystem.

Mehr als 45 starke Hersteller haben sich zusammengeschlossen, damit Maschinen, Akkupacks und Ladegeräte 100 % miteinander kombinierbar sind. CAS Akkus werden in Deutschland entwickelt und bestehen dank führender Akku-Technologie auch im härtesten Arbeitseinsatz.

### Ein Akku, viele Vorteile.

- Weniger Akkus kaufen
- Umwelt schonen
- Geld sparen

[www.cordless-alliance-system.de](http://www.cordless-alliance-system.de)



## Das wahre Leben ist den Durchblick haben

### › Ihre Gelassenheit absichern. 🛡️

Das ist das Versprechen der Groupe Mutuel, dem bevorzugten Versicherungspartner von über 31'000 Unternehmen. Unsere Lösungen im Bereich Gesundheit und Vorsorge sind auf Ihre Erwartungen und Ihre Tätigkeit zugeschnitten und begleiten Sie auf lange Sicht.

**Das wahre Leben ist, nichts dem Zufall zu überlassen, um weiterzukommen.**

## Schlüsselfrage gelöst

Einfach nur ans Keypad halten: Schon öffnet **Nuki** im Innern das Schloss. Das klappt dank NFC mit Apple und Samsung. Google folgt. Der physische Schlüssel gilt vielen als Auslaufmodell. Er wird zunehmend ersetzt durch das Smartphone, eine smarte Uhr oder einen digitalen Schlüssel in Kreditkartenform. Autohersteller wie BMW, Mercedes-Benz, Porsche oder Tesla sind schon länger dabei.

### Technologische Grundlagen digitaler Schlüssel

Die Funktionalität moderner digitaler Schlüssel basiert auf mehreren Techniken: Ultra-Wideband (UWB) misst die Zeit, die ein Funkimpuls benötigt, um von Gerät A zu Gerät B und wieder zurück zu wandern. Damit ist es möglich, eine Position und eine Distanz zentimetergenau zu ermitteln. Könnten Diebe früher bei einfachen Funkschlüsseln fürs Auto das Signal «verlängern», um ein entfernt parkendes Fahrzeug zu öffnen, funktioniert das mit UWB nicht. Eine künstliche Verlängerung des Weges bedeutet eine Erhöhung der Laufzeit.

### Bluetooth Low Energy als Orientierungshilfe

Das zweite wichtige Verfahren ist Bluetooth Low Energy (BLE), eine vorgelagerte Orientierungshilfe für UWB, die nur wenig Strom ver-

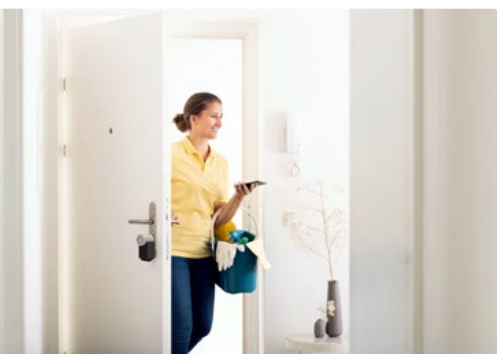
oder hinter der Tür steht. Damit wird ein automatisches Öffnen möglich, ohne dass man das Handy aus der Tasche holen muss.

### NFC als energieeffiziente Alternative

Eine weitere Möglichkeit ist der Einsatz von NFC, Near Field Communication. Die Technik verwendet keine Funkwellen, sondern elektromagnetische Induktion im Kurzwellenbereich. Da NFC nur sehr wenig Energie benötigt, funktioniert ein digitaler Schlüssel auch dann, wenn das Smartphone einen leeren Akku anzeigt.

### Bewusste Nutzung und Vorteile von NFC

NFC erfordert eine bewusste Geste: Das Smartphone oder die smarte Uhr muss direkt, mit maximal vier Zentimeter Abstand an das Lesegerät gehalten werden. Das verhindert ein versehentliches Ent-



braucht. Das smarte Schloss sendet mit BLE mehrmals pro Sekunde einen Lockruf aus, dass es für eine Verbindung bereitsteht. Das Smartphone oder der digitale Schlüssel scannen im Hintergrund nach diesen Signalen. Sobald das Schloss erkannt wird, bauen Smartphone und Schloss eine verschlüsselte Verbindung auf. Das Handy übergibt ein kryptographisches Element, und wenn der Zutritt berechtigt ist, öffnet sich die Tür.

### Standardisierung durch Aliro

Während im Fahrzeugbereich das Car Connectivity Consortium die Standardisierung übernimmt, ist es bei smarten Türschlössern die Connectivity Standards Alliance, die auch Matter und Zigbee vorangetrieben hat. In diesen Wochen startet nun ein neues Protokoll der Allianz. Aliro soll der Universalstandard für Türschlösser werden und den Wildwuchs herstellerspezifischer Apps beenden. Mit Aliro soll man jede compatible Tür mit einem Smartphone oder Wearable öffnen können, und zwar unabhängig vom Hersteller des Türschlosses oder des Smartphones. Aliro setzt auf eine direkte Punkt-zu-Punkt-Kommunikation zwischen Smartphone und Schloss. Mit UWB gelingt eine zentimetergenaue Ortung, sodass das Schloss weiss, ob jemand vor

riegeln der Tür, wenn man im Haus hinter ihr steht. NFC hat den Vorteil, dass die Verbindung zwischen beiden Kommunikationspartnern deutlich schneller als mit BLE erfolgt.

### Vergleich der Technologien UWB, BLE und NFC

Vergleicht man die drei Techniken UWB, BLE und NFC, hat BLE die höchste Reichweite, erlaubt aber keine präzise Ortung und kann ein Schloss aufwecken, damit genauere Techniken wie NFC und UWB zum Einsatz kommen. Zum automatischen Öffnen bei Annäherung ist die Technik weniger geeignet, vor allem nicht bei Mehrfamilienhäusern. NFC erfordert direkte Annäherung. UWB hingegen ist der bequemste Weg und ortet so präzise, dass ein Schloss geöffnet werden kann, ohne das Handy in die Hand nehmen zu müssen.

### Sicherheitsarchitektur und Plattformunterstützung

Aliro vereint alle drei Komponenten und verwendet eine asymmetrische Kryptographie, um digitale Schlüssel beispielsweise im Secure Element des iPhone abzulegen. Die Verifizierung erfolgt stets lokal, es werden keine Bewegungsprofile in eine Cloud gesendet. Apple, Google und Samsung unterstützen Aliro mit ihren Wallets.



Das Smartphone wird mit dem neuen Smart Lock Pro zum digitalen Schlüssel – für ein sicheres und komfortables Nachhausekommen der nächsten Generation.

### Marktsituation und verfügbare Lösungen

Aber bei den verfügbaren Schlössern sieht es noch mau aus. In den Vereinigten Staaten bietet Aqara das U400 mit UWB an, es funktioniert nur mit nordamerikanischen Türen. In Europa gibt es schon länger die Nuki-Schlösser des gleichnamigen österreichischen Herstellers, der mit viel Liebe zum Detail seit Jahren in diesem Marktsegment aktiv ist.

### Nuki Keypad 2 NFC im Detail

Nun erhalten die Nukis mit dem Keypad 2 NFC eine Aliro-Nachrüstung. Das Keypad kostet 180 Euro und ist ein zwölf Zentimeter hoher Riegel, den man draussen an der Tür anbringt. Beim Vorgänger funktionierte das Entriegeln und Öffnen der Tür auf zweierlei Wegen: Mit der Eingabe eines Zahlencodes oder mit dem biometrischen Fingerabdrucksensor. Der Zahlencode lässt sich für bis zu 200 Personen einrichten, unter anderem auch mit zeitlicher Begrenzung. Bis zu 20 Fingerabdrücke lassen sich hinterlegen. Die Daten sind im Schloss und nicht im aussen angebrachten Keypad gespeichert.

### Funktionsmodi und Integration

Das alles bleibt bei Version 2, nun kommt NFC hinzu, zum Öffnen hält man das Smartphone oder die Smartwatch an das Keypad. Es gibt zwei Modi. Im Smart-Home-Modus verwendet man Apple Home Key oder Samsungs Digital Home Key mit dem Schlüssel in der Wallet des jeweiligen Herstellers. Der Modus erfordert einen Matter-Hub im Haushalt. Google funktioniert derzeit noch nicht. Mit etwas Fummelei kann man sowohl Apple- wie auch Samsung-

Geräte verwenden. Aktiviert man in der Apple Wallet den Expressmodus, benötigt man keine weitere Authentifizierung wie etwa Face ID, sondern öffnet auch mit gesperrtem Smartphone die Tür.

### App-Modus und Installation

Der Nuki-App-Modus erlaubt ein Öffnen ohne Matter-Hub allein über NFC. Man muss dann allerdings erst das Smartphone entsperren, bevor man es an das Keypad hält. Die Einrichtung des Keypads ist nahezu selbsterklärend. Es erhält seinen Strom aus vier AAA-Batterien, die ein Jahr lang halten sollen. Das Keypad kommt mit einer Montageplatte, die sich anschrauben oder ankleben lässt. Man kann es mit einem Handgriff von der Platte abnehmen, es ist also nicht gegen Diebstahl geschützt.

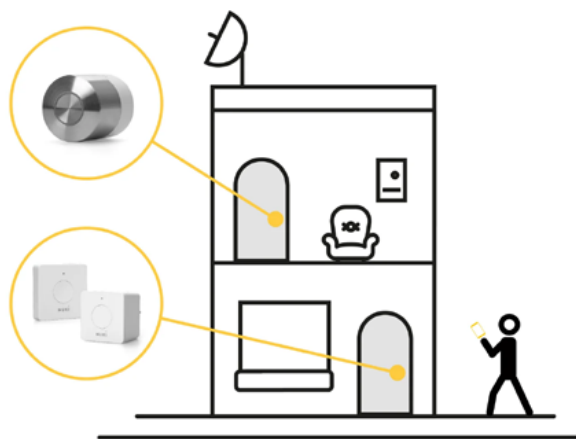
### Praxistest und Ausblick

Wir haben das Keypad 2 NFC einige Wochen ausprobiert, es funktioniert einwandfrei. Was leider fehlt, ist UWB. Wer das automatische Öffnen mit BLE aktiviert, muss damit rechnen, dass die Tür oft viel zu früh oder gar nicht geöffnet wird. UWB wäre der Ausweg, wir hoffen auf weitere innovative Nuki-Produkte. Ein weiterer Schritt wäre dann die 3D-Gesichtserkennung, bei der man sich einfach vor die Tür stellt. Ein Schloss von Switchbot kann das bereits. (Michael Spehr)

[www.nuki.io/de-ch/produkte/keypad](http://www.nuki.io/de-ch/produkte/keypad)



Auto Unlock  
Keine Hand frei? Nuki öffnet deine Tür automatisch.



Smarter Zutritt vom Hauseingang bis in die Wohnung  
– mit dem Nuki Opener und dem Nuki Smart Lock.



## Lascaux-Farben aus Brüttisellen finden weltweit Beachtung

Die Schweizer Farbmanufaktur Lascaux Colours & Restauro produziert in Brüttisellen hochwertige Künstlerfarben, die international in Museen, Galerien und Restaurierungsprojekten eingesetzt werden. Das Unternehmen verbindet handwerkliche Präzision mit höchsten Qualitätsansprüchen und setzt bewusst auf Produktion in der Schweiz.

### Qualität statt Massenproduktion

Lascaux positioniert sich gezielt als Gegenentwurf zur zunehmend industrialisierten Farbenproduktion. Während viele Anbieter international produzieren und auf Wachstum setzen, stehen in Brüttisellen Werte wie Qualität, Nachhaltigkeit und künstlerische Integrität im Mittelpunkt. Die aufwendige Herstellung der Farben erfolgt mit grosser Sorgfalt und teilweise in mehreren Arbeitsschritten.

### Internationale Expansion geplant

Trotz anspruchsvollem Marktumfeld blickt das Unternehmen optimistisch in die Zukunft. Für 2026 plant Lascaux unter anderem den Ausbau der internationalen Präsenz, beispielsweise mit neuen Vertriebspartnern in Grossbritannien. Gleichzeitig öffnet sich die Manufaktur stärker für die Öffentlichkeit – etwa mit Workshops, Führungen und einem eigenen Fabrikladen.

[www.lascaux.ch](http://www.lascaux.ch)

## Les couleurs Lascaux de Brüttisellen sont reconnues dans le monde entier

La manufacture de peintures suisse Lascaux Colours & Restauro, située à Brüttisellen, produit des peintures d'art de haute qualité utilisées dans le monde entier dans les musées, les galeries et les projets de restauration. L'entreprise combine précision artisanale et exigences de qualité élevées et mise délibérément sur la production en Suisse.

### Qualité plutôt que production de masse

Lascaux se positionne délibérément comme une alternative à la production de peintures de plus en plus industrialisée. Alors que de nombreux fournisseurs produisent à l'échelle internationale et misent sur la croissance, les valeurs de qualité, de durabilité et d'intégrité artistique sont au cœur de l'activité de Brüttisellen. Les peintures sont fabriquées avec le plus grand soin et parfois en plusieurs étapes.

### Une expansion internationale est prévue

Malgré un environnement de marché difficile, l'entreprise est optimiste quant à son avenir. Pour 2026, Lascaux prévoit notamment d'élargir sa présence internationale, par exemple en nouant de nouveaux partenariats commerciaux au Royaume-Uni. En même temps, la manufacture s'ouvre davantage au public, par exemple avec des ateliers, des visites guidées et une boutique d'usine.

[www.lascaux.ch](http://www.lascaux.ch)

## Worauf es beim Fassadenanstrich ankommt

RUCO zeigt mit aktuellen Systemlösungen, worauf es bei modernen Fassadenbeschichtungen heute ankommt: Neben der Optik stehen vor allem bauphysikalische Sicherheit, Widerstandsfähigkeit und langfristiger Schutz im Fokus. Entscheidend sind dabei Eigenschaften wie Diffusionsoffenheit, Wasserabweisung sowie eine hohe Beständigkeit gegenüber Witterung, Verschmutzung und mikrobiologischem Befall.

### Langlebiger Schutz für Fassaden

Moderne Fassaden müssen unterschiedlichsten Belastungen standhalten – von UV-Strahlung und Schlagregen bis hin zu Frost-Tau-Wechseln und Temperaturschwankungen. Gleichzeitig gewinnt die Untergrundverträglichkeit zunehmend an Bedeutung. Beschichtungssysteme müssen optimal auf mineralische, organische oder bestehende Altbeschichtungen abgestimmt werden, um dauerhafte Haftung und Schutz zu gewährleisten.

Mit Lösungen wie RUCOSIL Solar plus oder ANTIKMATT kombiniert RUCO hohe Diffusionsoffenheit mit Wasserabweisung und robuster Widerstandsfähigkeit. Ebenso wichtig bleibt eine sorgfältige Prüfung des Untergrunds als Basis für langlebige Fassadenlösungen.

### Sortimentserweiterungen und Anpassungen

Parallel dazu informiert RUCO über verschiedene Sortimentsanpassungen. So ist der Betonschutzfinish neu auch im praktischen 1-kg-Gebinde erhältlich – ideal für kleinere Arbeiten, Bemusterungen oder Ausbesserungen. Zudem werden RUCOSILAT Fassadenfarbe künftig in Recyclinggebinden und RUCOSOL neu im bewährten Blechgebinde angeboten.

Aufgrund der weiterhin angespannten Rohstoff- und Energiemärkte führt RUCO per 1. Juni 2026 zudem einen temporären Rohstoffteuerzuschlag von 4,7 Prozent auf das Sortiment ein. Trotz der herausfordernden Marktsituation betont das Unternehmen seine hohe Lieferfähigkeit sowie den persönlichen Service für den Fachhandel.

[www.ruco.ch](http://www.ruco.ch)

**RUCO**  
LACKE UND FARBEN

## Aquarellmalerei in Stiftform

Mit der Linie MUSEUM Aquarelle bringt Caran d'Ache die Welt der klassischen Aquarellmalerei in die Form eines Farb-

stifts. Die Serie wurde speziell für professionelle Aquarellkünstler entwickelt und in den Genfer Werkstätten des Schweizer Traditionsunternehmens in Zusammenarbeit mit Aquarellmalern konzipiert. Das Ergebnis ist eine Produktlinie, die die Eigenschaften hochwertiger Aquarellfarben mit der Präzision eines Stifts verbindet.

Die **MUSEUM Aquarelle-Stifte** verfügen über eine besonders hohe Pigmentkonzentration und erzeugen intensive, leuchtende Farben. Die wasservermalbare Mine ermöglicht feine Linien, präzise Details



und fließende Farbverläufe. Damit eignen sich die Stifte sowohl für klassische Aquarelltechniken als auch für zeichnerische Arbeiten und Mischtechniken.

Gefertigt werden die Stifte in der Schweiz aus hochwertigem FSC-zertifiziertem Zedernholz. Die weiche, wasserlösliche Mine sorgt für eine angenehme Anwendung und

hohe Farbintensität. Gleichzeitig zeichnen sich viele Farben durch eine ausgezeichnete Lichtbeständigkeit aus, sodass Werke langfristig ihre Strahlkraft behalten.

Die MUSEUM Aquarelle-Linie ist in verschiedenen Sets erhältlich – von kompakten 12er-Sortimenten bis hin zu umfangreichen Boxen mit 76 Farben. Ergänzt wird das Angebot durch thematische Farbzusammenstellungen wie die Marine- oder Landscape-Edition. Damit bietet Caran d'Ache sowohl ambitionierten Hobbykünstlern als auch professionellen Anwendern eine vielseitige Auswahl für kreative Projekte.

[www.carandache.com](http://www.carandache.com)

## Neue Generation von Lasurpinseln

Mit dem neuen PEKA-LASURsynt Pro Flachpinsel präsentiert die **PEKA Pinselfabrik AG** eine Innovation für professionelle Lasurarbeiten. Der neu entwickelte Lasurpinsel wurde gezielt für effizientes Arbeiten und hochwertige Oberflächen entwickelt.

### Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick:

- 35 % mehr Farbaufnahme
- Kein Tropfen
- Perfekter, streifenfreier Finish

Dadurch lässt sich die Lasur gleichmässig und sauber auftragen – auch auf grösseren Flächen. Der neue PEKA-LASURsynt Pro richtet sich an professionelle Anwender, die Wert auf präzise Ergebnisse und einen effizienten Arbeitsablauf legen.

Gleichzeitig kündigt PEKA bereits weitere Produktinnovationen an, die den Arbeitsalltag im professionellen Einsatz zusätzlich vereinfachen sollen. Zur Einführung bietet PEKA den neuen Lasurpinsel während kurzer Zeit mit einem Einführungsrabatt von 15 Prozent an.

[www.peka.ch](http://www.peka.ch)



## Nouvelle génération de pinceaux à lasure

Avec le nouveau pinceau plat PEKA-LASURsynt Pro, la **PEKA Pinselfabrik AG** présente une innovation pour les travaux de lasuration professionnels. Ce pinceau à lasure nouvellement développé a été conçu spécifiquement pour un travail efficace et des surfaces de qualité supérieure.

### Les principaux avantages en un coup d'œil:

- 35 % plus de capacité d'absorption de la peinture
- Aucune goutte
- Finition parfaite et sans traces

Ainsi, la lasure peut être appliquée de manière uniforme et propre, même sur de grandes surfaces. Le nouveau PEKA-LASURsynt Pro est destiné aux professionnels qui accordent de l'importance à des résultats précis et à un flux de travail efficace.

Parallèlement, PEKA annonce déjà d'autres innovations de produits qui devraient simplifier encore davantage le quotidien professionnel. Pour le lancement, PEKA propose le nouveau pinceau à lasure avec une réduction de 15 % pendant une courte période.

[www.peka.ch](http://www.peka.ch)

## Neue Titan-beschichtete Bi-Metall Sägeblätter

Die neuen Sägeblätter überzeugen mit einer 4x längeren Lebensdauer, die sie zur idealen Wahl für anspruchsvolle Anwendungen macht. Erhältlich sowohl in Holz- als auch in Universalverzahnung.

### Hervorragende Haltbarkeit und Leistung

Die neuen Bi-Metall Sägeblätter sind aus Bi-Metall gefertigt und mit einer TiN-Beschichtung veredelt, die ihre Lebensdauer im Vergleich zu herkömmlichen HCS-Sägeblättern um das Vierfache verlängert. Diese Beschichtung reduziert die Wärmeentwicklung während des Schneidens und sorgt für eine aussergewöhnliche Robustheit. Zudem sind sie unempfindlich gegen im Holz befindliche Nägel.

### Vielseitige Einsatzmöglichkeiten

Erhältlich in zwei Varianten – mit Holz- oder Universalverzahnung – sind die neuen Sägeblätter perfekt für eine Vielzahl von Materialien geeignet. Die Holzverzahnung ist ideal für Holz, Gipskarton und Kunststoffe, während die Universalverzahnung für Bleche bis 2 mm, Aluminium-Profile, Kupferrohre, Holz, Gipskarton und Kunststoffe entwickelt wurde. Diese Vielseitigkeit macht die Sägeblätter zu einem unverzichtbaren Werkzeug für Profis und Heimwerker gleichermaßen.

### Verfügbarkeit

Die neuen Titan-beschichteten Bi-Metall Sägeblätter sind ab sofort erhältlich und bieten eine hervorragende Ergänzung zum FEIN Multimaster Sortiment. Diese Innovation optimiert Arbeitsprozesse und bietet eine erhöhte Lebensdauer und Vielseitigkeit. [www.fein.ch](http://www.fein.ch)

## Nouveaux disques de scie bi-métal revêtus de titane

Disques de scie bi-métal pour FEIN Multimaster  
Les nouveaux disques de scie sont dotés d'une durée de vie 4 fois plus longue, ce qui en fait le choix idéal pour les applications exigeantes. Disponibles en denture bois et en denture universelle.

### Excellente longévité et performance

Les nouvelles lames de scie sont fabriquées en bi-métal et recouvertes d'une couche de TiN, ce qui multiplie leur durée de vie par quatre par rapport aux lames de scie HCS traditionnelles. Cette couche réduit la production de chaleur pendant la coupe et offre une robustesse exceptionnelle. Ils sont également résistants aux clous présents dans le bois.

### Utilisation polyvalente

Disponibles en deux versions – denture bois ou denture universelle – les nouveaux disques de scie sont parfaits pour une multitude de matériaux. La denture bois est idéale pour le bois, le placo et les plastiques, tandis que la denture universelle est conçue pour les tôles jusqu'à 2 mm, les profilés en aluminium, les tubes en cuivre, le bois, le placo et les plastiques. Cette polyvalence en fait un outil indispensable pour les professionnels et les bricoleurs.

### Disponibilité

Les nouveaux disques de scie bi-métal revêtus de titane sont disponibles dès à présent et constituent un excellent ajout à la gamme FEIN Multimaster. Cette innovation optimise les processus de travail et offre une longévité et une polyvalence accrues. [www.fein.ch](http://www.fein.ch)



Produktvideo/  
Produitvideo



Durch die Titan-Beschichtung weisen die Sägeblätter eine 4x längere Lebensdauer auf. / Grâce au revêtement en titane, les lames de scie ont une durée de vie 4 fois plus longue.



Sägeblätter – erhältlich mit Universalverzahnung für das Sägen in Kupferrohren, Blechen und Aluminium-Profilen. / Lames de scie – disponibles avec denture universelle pour le sciage de tubes en cuivre, de tôles et de profilés en aluminium.



Sägeblätter – erhältlich für das Sägen in Holz: 50x35mm mit geschränkter Holzverzahnung für alle Holz-, Gipskarton- und Kunststoffmaterialien. / Lames de scie – disponibles pour la coupe du bois: 50x35mm avec denture spéciale pour le bois, le placo et les plastiques.

## Schnell, sauber, kabellos

Mit dem Akku-Stahlrohrschneider M18 FUEL FPCS-502X bringt Milwaukee ein leistungsstarkes Werkzeug auf den Markt, das speziell für das mühelose Trennen dickwandiger Stahlrohre entwickelt wurde – ideal für Anwendungen, bei denen anschließend Gewinde geschnitten werden. Das Gerät sorgt für saubere Schnitte mit minimalem Grat und verkürzt dadurch die Vorbereitungszeit für den nächsten Arbeitsschritt. So lassen sich Arbeitsprozesse auf der Baustelle deutlich effizienter gestalten.

### Präzise Schnitte direkt vor Ort

Der M18 FUEL FPCS-502X schneidet Rohre aus Kohlenstoffstahl, verzinktem Stahl und anderen Metallen mit einem Durchmesser von bis zu 1 Zoll bzw. 33,7 mm. Ausgestattet mit einer hartmetallbestückten Klinge liefert er präzise Ergebnisse – auch bei intensiver Nutzung. Der Eintauchmechanismus verhindert ein Überschneiden umliegender Materialien, was den Einsatz an Ort und Stelle oder am Boden besonders sicher und komfortabel macht.

Mit einer einzigen Akkuladung des M18 5,0 Ah-Akkus sind bis zu 50 Schnitte möglich. Das geringe Gewicht von nur 3,7 kg (inklusive Akku) sorgt zudem für ermüdungsarmes Arbeiten über den gesamten Arbeitstag.

### Effizienz und Sicherheit im Fokus

Wie alle Geräte des M18-Systems ist auch der Akku-Stahlrohrschneider vollständig kompatibel mit vorhandenen Akkus und Ladegeräten. Die Kombination aus bürstenlosem POWERSTATE-Motor, der REDLITHIUM-Akkutechnologie und der intelligenten REDLINK PLUS-Steuerung sorgt für eine optimale Verbindung aus Leistung, Laufzeit und Lebensdauer.

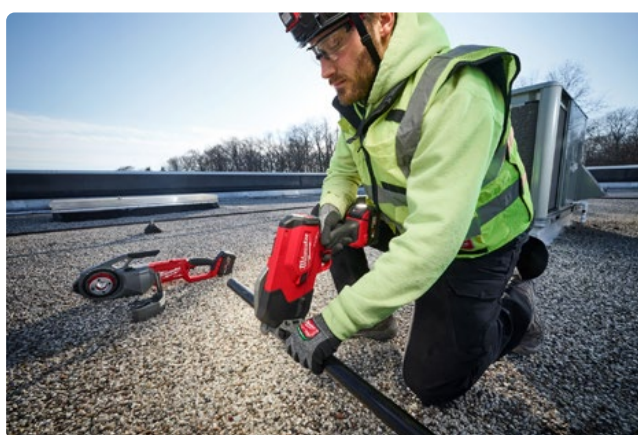
Der M18 FUEL Akku-Stahlrohrschneider steht damit für kabellose Kraft, saubere Schnitte und maximale Effizienz – entwickelt für den professionellen Einsatz im Rohrleitungs- und Installationsbereich.

## Rapide, propre et sans fil

Avec le coupe-tube en acier M18 FUEL FPCS-502X, Milwaukee lance un outil puissant spécialement conçu pour couper sans effort des tubes en acier à parois épaisses, idéal pour les applications nécessitant un filetage ultérieur. Il permet d'obtenir des coupes propres avec un minimum de bavure, réduisant ainsi le temps de préparation pour l'étape suivante. Cela permet d'améliorer considérablement l'efficacité des processus de travail sur le chantier.



Das geringe Gewicht von nur 3,7 kg inklusive Akku sorgt für ermüdungsarmes Arbeiten über den gesamten Arbeitstag.  
Le faible poids de 3,7 kg avec batterie inclus permet de travailler sans fatigue tout au long de la journée.



Der Akku-Stahlrohrschneider wurde für das mühelose Trennen dickwandiger Stahlrohre entwickelt.  
La scie à tube en acier à batterie a été conçue pour couper facilement des tubes en acier à parois épaisses.

### Des coupes précises sur le terrain

Le M18 FUEL FPCS-502X coupe des tubes en acier au carbone, en acier galvanisé et d'autres métaux jusqu'à 1 pouce (33,7 mm) de diamètre. Sa lame en carbure de tungstène lui permet d'obtenir des résultats précis, même en cas d'utilisation intensive. Le mécanisme d'immersion empêche les coupes de s'étendre sur les matériaux environnants, ce qui rend l'utilisation sur le terrain ou au sol particulièrement sûre et confortable.

Avec une seule charge de la batterie M18 5,0 Ah, il est possible de réaliser jusqu'à 50 coupes. De plus, son poids de seulement 3,7 kg (avec la batterie) réduit la fatigue tout au long de la journée de travail.

### Efficacité et sécurité au premier plan

Comme tous les outils de la gamme M18, le coupe-tube en acier est entièrement compatible avec les batteries et les chargeurs existants. La combinaison du moteur POWERSTATE sans balais, de la technologie de batterie REDLITHIUM et de l'électronique intelligente REDLINK PLUS garantit une puissance, une autonomie et une durée de vie optimales.

Le coupe-tube en acier M18 FUEL est donc synonyme de puissance sans fil, de coupes propres et d'une efficacité maximale, conçu pour les professionnels du secteur du plomberie et de l'installation.



# Sie denken an Ihr Leben. Wir an Ihre Vorsorge.

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

[www.pk-merlion.ch](http://www.pk-merlion.ch)

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

**Zukunft heute.**

**Merlion**  
PENSIONSKASSE  
CAISSE DE PENSION  
CASSA PENSIONE

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

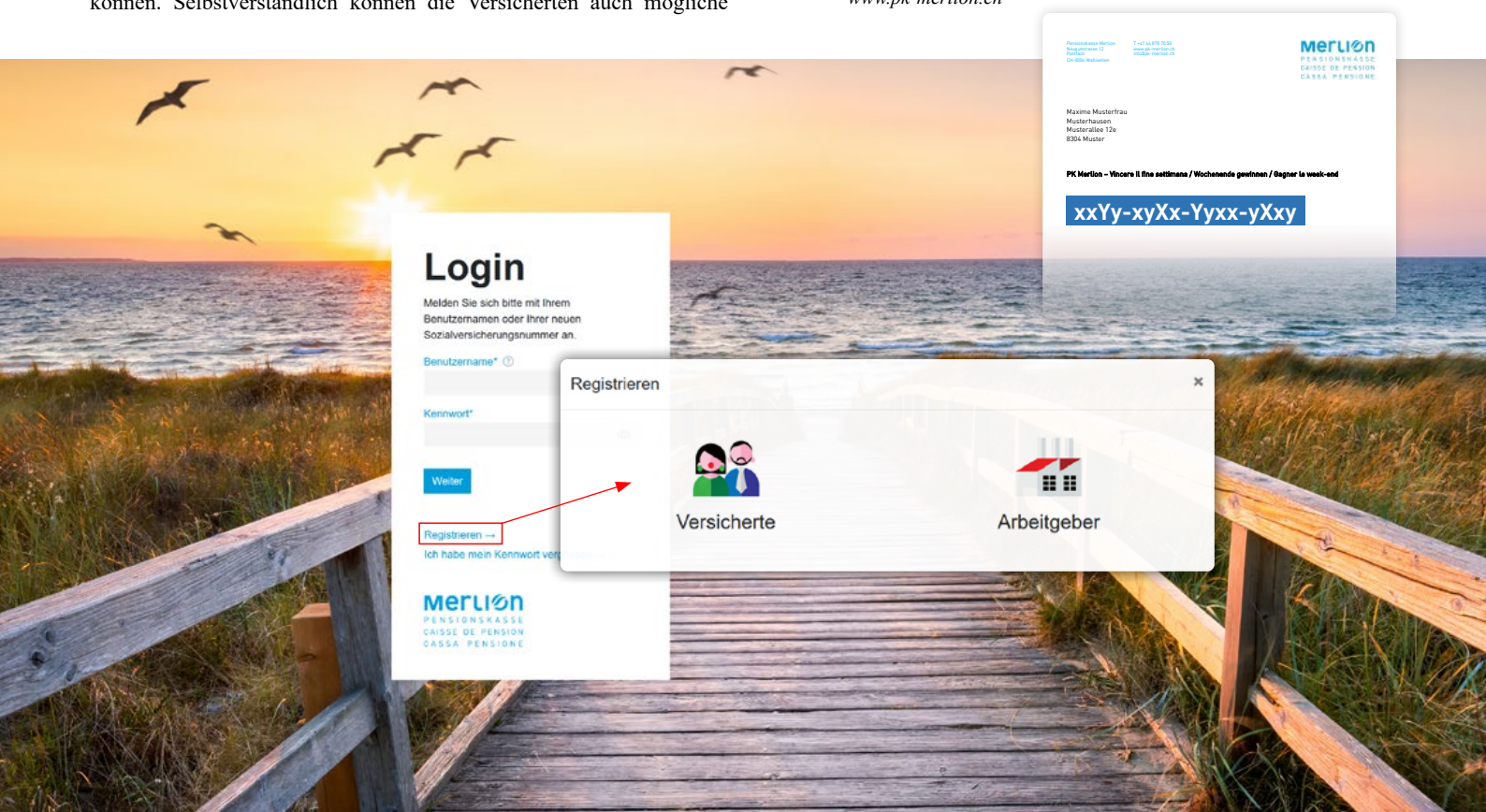
Damit die Versicherten der PK Merlion nun den massgeschneiderten Digitalzugang zu den individuellen Versicherungsleistungen und aktuellen Vorsorgedaten mit den verschiedenen möglichen Simulationsrechnungen zu jeder Zeit voll nutzen können, ist vorab allerdings eine individuelle Registrierung der Versicherten 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 Aktivierungscode erhalten, registrieren und profitieren!**

[www.pk-merlion.ch](http://www.pk-merlion.ch)



## Schutz bei rotierenden Teilen: Sollbruchstellen bieten die Lösung

Handschutz ist in der Werkstatt für viele Tätigkeiten Pflicht. Bei der Arbeit mit Bohrmaschinen und drehenden Teilen musste dieser aber bisher wegen akuter Einzugsgefahr abgelegt werden. uvex hat dafür eine Lösung gefunden.

### Sicherheit durch kontrolliertes Nachgeben

Manchmal ist Nachgeben die bessere Option. Die Rede ist von Sollbruchstellen, die in Gefahrensituationen Schlimmeres verhindern. Dieses Prinzip hat uvex jetzt auf einen Schnittschutzhandschuh angewendet: Der uvex phynomic D X HV bietet nicht nur Schnittschutzlevel D, sondern an den Handschuhfingern auch integrierte Sollbruchstellen.

Denn die Realität in Produktion und Werkstatt sieht doch oft so aus: entweder werden die Handschuhe zur kurzzeitigen Arbeit mit Drehteilen nicht ausgezogen oder es wird vergessen, sie danach wieder anzuziehen. Ein Produkt, welches diese Sicherheitslücke schliesst, war daher schon längst überfällig.

### Sollbruchstellen reduzieren das Risiko

Die Struktur des phynomic D X HV gibt bei zu viel Zug nach und die Handschuhfinger reissen ab. So wird verhindert, dass sich der ganze Handschuh in das Werkzeug oder die Maschine eindreh – und die Verletzungsgefahr sinkt erheblich.

[www.uvex-safety.ch](http://www.uvex-safety.ch)



## Protection contre les pièces en rotation: des points de rupture prédéfinis offrent la solution

La protection des mains est souvent obligatoire dans l'atelier. Toutefois, lors de travaux avec des perceuses et des pièces en rotation, elle devait jusqu'à présent être retirée en raison du risque élevé d'entraînement. uvex a trouvé une solution à ce problème.

### La sécurité grâce à une rupture contrôlée

Il arrive parfois que céder soit la meilleure option. Il est ici question de points de rupture prédéfinis qui permettent d'éviter des conséquences plus graves en situation de danger. uvex a désormais appliqué ce principe à un gant de protection contre les coupures: le uvex phynomic D X HV offre non seulement un niveau de protection contre les coupures D, mais également des points de rupture intégrés au niveau des doigts du gant.

En effet, la réalité en production et en atelier est souvent la suivante: soit les gants ne sont pas retirés lors de travaux de courte durée avec des pièces en rotation, soit ils ne sont pas remis ensuite. Un produit qui comble cette lacune de sécurité était donc attendu depuis longtemps.

### Les points de rupture réduisent les risques

La structure du phynomic D X HV cède en cas de traction excessive et les doigts du gant se déchirent. Cela empêche que l'ensemble du gant ne s'enroule autour de l'outil ou de la machine – et réduit considérablement le risque de blessure.

[www.uvex-safety.ch](http://www.uvex-safety.ch)



## Oxford 2.0: Komfortable Workwear für den modernen Arbeitsalltag

Mit der neuen Oxford 2.0 Kollektion hebt Helly Hansen Workwear eines seiner erfolgreichsten Bekleidungskonzepte auf die nächste Stufe. Entwickelt in enger Zusammenarbeit mit Handwerkerinnen, Handwerkern und Fachkräften aus der Industrie, entstand eine Kollektion, die exakt auf die Anforderungen moderner Arbeitsumgebungen zugeschnitten ist. Im Fokus stehen dabei Eigenschaften, die im Arbeitsalltag den Unterschied machen: Komfort, Langlebigkeit und Funktionalität.



Alle Produkte der Linie basieren auf einem baumwollreichen Hauptmaterial, das sich durch eine hohe Atmungsaktivität auszeichnet und sich auch bei körperlich anspruchsvollen Tätigkeiten äusserst angenehm trägt. Damit eignet sich die Kollektion insbesondere für warme Temperaturen und wechselhafte Bedingungen.

**Zusätzliche CORDURA®-Verstärkungen an Hose und Latzhose erhöhen die Strapazierfähigkeit an stark beanspruchten Stellen und verlängern somit die Lebensdauer.**

Bei der Oxford 2.0 Arbeitsjacke stehen Bewegungsfreiheit und Komfort im Mittelpunkt. Die nahtfrei konstruierte Schulterpartie, der verlängerte Rücken sowie elastische Einsätze und vorgeformte Ärmel sorgen für hohe Funktionalität im Arbeitsalltag. Ergänzt wird die Jacke durch einen verstellbaren Saum und ein weiches Fleecefutter im Kragen.

Ebenso durchdacht präsentiert sich die **Oxford 2.0 HH Connect™ Hose**. Einsätze aus 4-Wege-Stretch und vorgeformte Knie unterstützen natürliche Bewegungen und bieten hohen Komfort – selbst beim Knien. Kniepolstertaschen mit Aussenzugang, eine verstellbare Kniepolsterposition sowie anpassbare Beinlängen bieten nahezu massgeschneiderten Komfort. Dank der Kompatibilität mit dem modularen HH Connect™ Taschen-System lässt sich die Hose flexibel

an individuelle Arbeitsanforderungen anpassen. Reflektierende Details erhöhen zudem die Sichtbarkeit und Sicherheit am Arbeitsplatz.

Für alle, die Latzhosen lieben, ergänzt Helly Hansen die Linie um die **Oxford 2.0 HH Connect™ Bib**, eine strapazierfähige **Latzhose** für den professionellen Einsatz. Das HH Connect™ System ermöglicht die individuelle Befestigung von Werkzeugtaschen, während Stretch-Einsätze und der ergonomische Schnitt uneingeschränkte Bewegungsfreiheit bieten. Auch hier erhöhen CORDURA®-Verstärkungen die Langlebigkeit. Praktische Stauraumlösungen, verstellbare Träger und Knietaschen für Polster runden die funktionelle Ausstattung ab.

Auch optisch setzt Helly Hansen Workwear mit der neuen Oxford 2.0 Kollektion frische Akzente: Mit insgesamt vier Farbvarianten ist für jedes Gewerk und jeden Geschmack etwas dabei.

[www.hhworkwear.com](http://www.hhworkwear.com)



**Perfektes Zentrieren.**

Exakter Bohransatz ohne Verlaufen für Präzision ab dem ersten Schnitt.

**Kraftpaket.**

Für Baustahl bis 10 mm.

**Perfektionierte Werkzeuggeometrie.**

Für armschonendes Arbeiten in handgeführten Maschinen.

**NEU**



**FLOWSTEP® Spitze**

Punktgenaues Zentrieren und exakter Bohransatz.  
Zeitersparnis durch schnelleres Anbohren.  
Kraftsparendes Bohren.



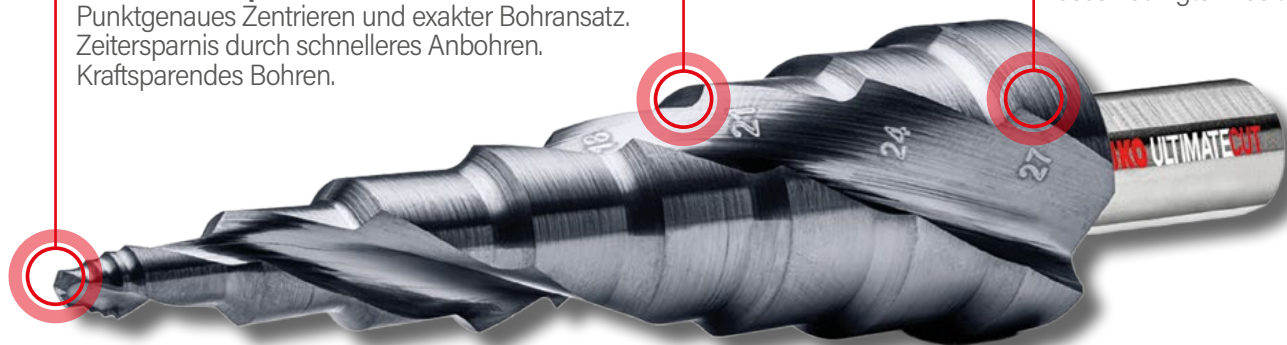
**Schnitttiefe bis zu 10 mm**

Spezielle Stufenhöhe von 10 mm für kraftvolles Durchbohren und präzise Ergebnisse.

**RUna  
TEC**

**RUnaTEC-Beschichtung mit Nanotechnologie**

Optimaler Werkzeugschutz mit idealer Wärmeabfuhr für extralange Standzeit. Möglichkeit für sehr hohe Schnittgeschwindigkeiten für beschleunigte Arbeitsprozesse.



Widmer AG - Frauenfelderstrasse 33, CH-8555 Müllheim, info@widmertools.ch

## Sicherer Zugang zur Elektromobilität

Mit der zunehmenden Elektrifizierung im öffentlichen Verkehr verändern sich auch die Anforderungen in Werkstätten und Servicebetrieben. Gerade bei modernen Elektrobussen befindet sich ein grosser Teil der Technik auf dem Fahrzeugdach. Wartungs- und Servicearbeiten finden dadurch regelmässig in Höhen von bis zu dreieinhalb Metern statt – häufig unter beengten Platzverhältnissen und unter Zeitdruck. Klassische Steigtechnik stösst dabei schnell an ihre Grenzen.

Genau für diese Anforderungen entwickelte **HYMER Steigtechnik** gemeinsam mit einem Schweizer Nutzfahrzeug-Servicebetrieb eine massgeschneiderte Plattformtreppe mit ausklappbarem Arbeitskorb. Ziel war eine Lösung, die Arbeitssicherheit und effiziente Abläufe verbindet. Der Betrieb betreut Busse, Nutzfahrzeuge und Anhänger und ist insbesondere im Bereich des öffentlichen Verkehrs tätig. Mit dem steigenden Anteil an Elektrobussen rückte die Infrastruktur in der Werkstatt zunehmend in den Fokus.



**Flexible Lösung für den Werkstattalltag**

Die Anforderungen an die neue Zugangslösung waren klar definiert: geringer Platzbedarf, einfache Handhabung, ein spaltfreier Anschluss an das Fahrzeug sowie ein vollständig gesicherter Arbeitsbereich. Gleichzeitig sollte die Plattform sowohl in der Werkhalle als auch im Aussenbereich eingesetzt werden können.

Realisiert wurde die Lösung auf Basis des modularen Baukastensystems von HYMER Steigtechnik. Die fahrbare Plattformtreppe verfügt

über leichtgängige Lenkrollen mit Zentralbremse und lässt sich präzise positionieren. Treppe und Plattform sind über eine Schnellverbindung gekoppelt, wodurch sich die Konstruktion platzsparend bewegen und im Einsatz rasch montieren lässt. Ein ausklappbarer Arbeitskorb erweitert die Arbeitsfläche auf dem Busdach und schafft einen rundum gesicherten Bereich für bis zu zwei Personen.

Zur Ausstattung gehören zudem beidseitige Handläufe, eine Durchgangssicherung sowie ein integrierter Kantenschutz zum Fahrzeug. Rutschhemmende Stahlgitterroste der Klasse

R12 sorgen auch bei Feuchtigkeit oder Verschmutzung für sicheren Halt. Laut Werkstattverantwortlichen konnten dadurch sowohl die Arbeitssicherheit als auch die Effizienz der Wartungsarbeiten verbessert werden.

## Doppelt gewarnt, doppelt sicher

Mit dem neuen Schraubendrehergriff für das bewährte E-smart Wechselklingensystem der Felo Werkzeug GmbH stellt Felo eine technische Innovation vor, die Elektrikern erstmals ermöglicht, während des Schraubvorgangs aktiv Spannung zu detektieren. Das System kombiniert ein robustes und professionelles Werkzeugdesign mit einer intelligenten Sensorik, die Anwender vor möglichen Gefährdungen warnt.

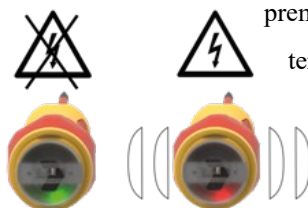
### Integrierte Spannungsdetektion im Werkzeuggriff

Der E-twice wurde speziell für den professionellen Einsatz im Elektrohandwerk konzipiert. Das Herzstück bildet ein neu entwickelter Detektionssensor, der im Griff integriert ist und es ermöglicht, potenzielle Spannung während des Arbeitens zu erkennen. Zur unmittelbaren Warnung verfügt der Griff über zwei parallel arbeitende Rückmeldesysteme:

1. **Lichtsignal:** Eine grüne LED zeigt an, dass der Griff betriebsbereit ist und keine Spannung vorliegt. Eine rote LED informiert den Anwender optisch über erkannte Spannung.
2. **Vibrationsalarm:** Zusätzlich wird eine haptische Warnung über Vibration abgegeben – für ein unübersehbares Signal.

Die Dualtechnik sorgt dafür, dass Warnungen auch unter schwierigen Einsatzbedingungen zuverlässig wahrgenommen werden.

[www.felo.com](http://www.felo.com)



## Double avertissement, double sécurité

Avec le nouveau manche de tournevis pour le système éprouvé de lames interchangeable E-smart de Felo Werkzeug GmbH,

Felo présente une innovation technique qui permet pour la première fois aux électriciens de détecter activement la tension pendant l'opération de vissage. Le système combine un design d'outil robuste et professionnel avec un système de capteurs intelligents qui avertit les utilisateurs des dangers potentiels.

### Détection de tension intégrée dans le manche de l'outil

L'E-twice a été spécialement conçu pour une utilisation professionnelle dans le secteur de l'électricité. Son cœur est constitué d'un capteur de détection nouvellement développé, intégré dans la poignée, qui permet de détecter toute tension potentielle pendant le travail. Pour un avertissement immédiat, la poignée dispose de deux systèmes de rétroaction fonctionnant en parallèle:

**Signal lumineux:** une LED verte indique que la poignée est prête à l'emploi et qu'il n'y a pas de tension. Une LED rouge informe visuellement l'utilisateur de la présence d'une tension.

**Alarme par vibration:** un avertissement haptique est en outre émis par vibration - pour un signal qui ne peut être ignoré.

La technique duale garantit que les avertissements sont perçus de manière fiable, même dans des conditions d'utilisation difficiles.

[www.felo.com](http://www.felo.com)

## Work with Safety

Mit dem neuen einpoligen Phasenprüfer in zwei Größen setzt PB Swiss Tools auf innovative, batteriefreie LED-Technologie statt auf herkömmlichen Glühdraht. Damit arbeiten Anwender sicher unter Spannungen von 100 bis 250 V AC.

### 100x helleres Licht

Die superhelle LED sorgt für eine deutlich bessere Sichtbarkeit und ermöglicht das zuverlässige Erkennen von Spannungen zwischen 100 und 250 V AC – auch in extrem heller Umgebung. Mehr Licht bedeutet dabei gleichzeitig mehr Sicherheit im Arbeitsalltag.

### Stückgeprüfte Qualität

Jeder einzelne Phasenprüfer verfügt über eine eingelaserte Seriennummer. Darüber lässt sich online nachvollziehen, wann die Qualitätskontrolle durchgeführt wurde. Zudem kann auch das eingesetzte Material für die Herstellung zurückverfolgt werden.

### Maximale Belastbarkeit

Die Klinge besteht aus zäh-hartem Spezial-Federstahl und ist besonders robust ausgeführt. Dadurch kann der PB 175 dauerhaft auch als Schraubenzieher genutzt werden.

Verfügbar sind die Modelle PB 175 0 LED mit 60 mm Klingenlänge und 135 mm Gesamtlänge sowie PB 175 1 LED mit 75 mm Klingenlänge und 175 mm Gesamtlänge. Beide Ausführungen verfügen über lebenslange Garantie.

[www.pbswisstools.com](http://www.pbswisstools.com)





SHAPER

## Digitale Präzision direkt in der Hand

Mit Shaper Origin wird CNC-Technologie mobil, kompakt und einfach in bestehende Arbeitsabläufe integrierbar. Die handgeführte CNC-Fräse verbindet den vertrauten Formfaktor einer Oberfräse mit der Präzision einer CNC-Maschine.

Shaper Origin wurde für das moderne Holzhandwerk entwickelt. Das Werkzeug benötigt wenig Platz, ist schnell einsatzbereit und lässt sich sowohl in der Werkstatt als auch auf der Baustelle nutzen. Anders als bei stationären CNC-Anlagen wird Origin von Hand geführt. Anwender folgen dem auf dem Bildschirm angezeigten Fräspfad, während das System automatisch kleine Korrekturen innerhalb eines Bereichs von 1,2 cm vornimmt. Wird dieser Bereich überschritten, zieht die Maschine den Fräser automatisch aus dem Material zurück.

### Präzise Fräsen ohne komplexe Abläufe

Mit Origin lassen sich Verbindungen, Profile, Ausschnitte, Muster und Gravuren präzise herstellen. Entwürfe können direkt am Gerät erstellt oder aus nahezu jeder gängigen Design-Software importiert werden. Dadurch eignet sich das System sowohl für Einzelstücke als auch für wiederkehrende Anwendungen. Für die genaue Positionierung nutzt Origin die speziell entwickelte ShaperTape-Technologie in Kombination mit einer integrierten Kamera.

### Vielseitig im Einsatz

Die Einsatzmöglichkeiten reichen vom Möbel- und Innenausbau über komplexe Holzverbindungen bis hin zu Intarsien, Beschlägen und Beschilderungen. Digitale Vorlagen verschiedener Hersteller unterstützen zusätzlich das präzise Einlassen von Beschlägen und anderen Bauteilen.

Zum System gehören auch die optionalen Ergänzungen Shaper Workstation und Shaper Plate. Die Workstation ermöglicht sicheres Spannen kleiner oder schwer zu bearbeitender Werkstücke in horizontaler und vertikaler Position. Die Plate unterstützt wiederholbare Arbeitsabläufe und erleichtert insbesondere das Einlassen von Beschlägen.

### Durchdachtes Gesamtsystem

Origin verfügt über einen kapazitiven Multitouch-Farbdisplay, WLAN- und USB-Konnektivität sowie eine nach Shaper-Spezifikationen gefertigte Festool-Spindel. Dank der kompakten Bauweise und des Transports im robusten Systainer lässt sich die handgeführte CNC-Fräse flexibel dort einsetzen, wo präzise Ergebnisse gefragt sind – von der Werkstatt bis zur Montage vor Ort.

## La précision numérique à portée de main

Shaper Origin apporte la technologie CNC à la mobilité, la compacité et l'intégration facile dans les flux de travail existants. La fraiseuse CNC portable combine la forme familière d'une fraiseuse à main avec la précision d'une machine CNC.

Conçue pour les artisans du bois modernes, Shaper Origin ne prend pas beaucoup de place, est prête à l'emploi en un clin d'œil et peut être utilisée aussi bien en atelier qu'en chantier. Contrairement aux machines CNC stationnaires, Shaper Origin est guidée à la main. Les utilisateurs suivent le chemin de fraise indiqué à l'écran, tandis que le système effectue automatiquement de petits ajustements dans un rayon de 1,2 cm. Si ce rayon est dépassé, la machine retire automatiquement la fraise du matériau.



### Usinage de précision sans processus complexes

Avec Origin, vous pouvez créer des joints, des profils, des découpes, des motifs et des gravures avec une grande précision. Les conceptions peuvent être créées directement sur l'appareil ou importées depuis presque tous les logiciels de conception courants. Le système est donc adapté aussi bien aux pièces uniques qu'aux applications répétitives. Pour un positionnement précis, Origin utilise la technologie ShaperTape spécialement développée, associée à une caméra intégrée.

### Polyvalence

Les possibilités d'utilisation sont très variées, allant de l'ameublement et de l'agencement intérieur aux assemblages complexes en bois, en passant par les marqueteries, les quincailleries et les panneaux de signalisation. Les modèles numériques de différents fabricants permettent également de réaliser des encastresments précis de quincailleries et d'autres composants.

Le système comprend également les accessoires optionnels Shaper Workstation et Shaper Plate. La Workstation permet de fixer de manière sûre des pièces de travail petites ou difficiles à usiner en position horizontale ou verticale. La Plate facilite les processus de travail répétitifs et en particulier l'encastrement de quincailleries.

### Système complet et bien pensé

Origin est doté d'un écran couleur tactile multi-touch capacitif, d'une connexion WLAN et USB et d'un mandrin Festool spécialement conçu pour Shaper. Grâce à sa conception compacte et à son transport dans un Systainer robuste, la fraiseuse CNC portable peut être utilisée de manière flexible partout où des résultats précis sont requis, de l'atelier à l'installation sur site.

# Ein Katalog, alle Top-Marken: R. Peter AG lanciert das neue Standardwerk für den Fachhandel

Als führender Grosshändler und Importeur namhafter Produzenten setzt die R. Peter AG neue Massstäbe in der Händlerunterstützung. Mit dem frisch gedruckten Gesamtkatalog bündelt das Unternehmen sein umfassendes Sortiment aus den Bereichen Werkzeuge, Pumpen, Generatoren und Messgeräte in einem einzigen, übersichtlichen Nachschlagewerk. Das Ziel: Weniger Papierkram, maximale Effizienz im Verkaufsalldag und ein unkompliziertes Werkzeug für die tägliche Kundenberatung.

Wer im Fachhandel erfolgreich beraten will, braucht schnellen Zugriff auf präzise Informationen. Bisher mussten sich unsere Kunden oft durch eine Vielzahl unterschiedlicher Herstellerkataloge blättern, um das passende Produkt zu finden. Damit ist jetzt Schluss. Die R. Peter AG hat reagiert und präsentiert pünktlich zum Saisonstart ein komplett vereinheitlichtes Nachschlagewerk.

## Das gesamte Sortiment auf einen Blick

Auf über 140 Seiten vereint der neue Katalog die neuesten Highlights und bewährten Klassiker namhafter Produzenten. Das Spektrum reicht von Profi-Werkzeugen über leistungsstarke Pumpen und zuverlässige Generatoren bis hin zu hochpräzisen Messgeräten. Durch die einheitliche Strukturierung und das intuitive Layout finden Händler ab sofort jedes gewünschte Produkt mit nur wenigen Handgriffen.

## Das ideale Tool für das Beratungsgespräch

Besonders praxisnah: Alle im Katalog aufgeführten Preise sind als Endkundenpreise (exkl. MwSt.) deklariert. Dies bietet dem Händler einen entscheidenden Vorteil im täglichen Geschäft: Der Katalog kann direkt als Verkaufs- und Beratungsinstrument im Gespräch mit dem Endverbraucher eingesetzt werden.

Für den Wiederverkäufer bleibt die Kalkulation dabei gewohnt einfach und diskret. Auf die gedruckten Endkundenpreise gelten eins zu eins die individuell vereinbarten und bekannten Händler Rabatte.



Hansueli Wild,  
Geschäftsführer R. Peter AG

**«Unser Ziel war es, die Komplexität im Einkauf und Verkauf für unsere Partner massiv zu senken», erklärt Hansueli Wild, Geschäftsführer R. Peter AG. «Mit dem neuen Gesamtkatalog bieten wir unseren Händlern nicht nur ein einfaches Nachschlagewerk, sondern ein starkes Instrument zur Umsatzsteigerung, das die tägliche Arbeit spürbar erleichtert.»**



Der neue Katalog ist ab sofort verfügbar und wurde an alle Händler versandt. Weitere Exemplare können jederzeit über das Händlerportal oder direkt beim Kundendienst angefordert werden.

Die PDF-Version können Sie bequem auf unserer Internetseite [www.r-peter.ch](http://www.r-peter.ch) oder durch scannen des QR-Codes herunterladen.

deutsch



français



## Das neue PFERD-Werkzeughandbuch

Mit dem neuen Tools-Katalog präsentiert PFERD ein umfassendes Nachschlagewerk für professionelle Anwender in Industrie und Handwerk. Der Katalog bündelt Werkzeuge, Schleiflösungen und technische Informationen übersicht-

lich in einem Werk und unterstützt Fachhandel wie Anwender gleichermassen bei der Auswahl der passenden Lösung.

### Orientierung im wachsenden Werkzeugangebot

Die Anforderungen an moderne Werkzeuge steigen stetig. Unterschiedliche Materialien, Anwendungen und Bearbeitungsverfahren verlangen nach präzise abgestimmten Produkten. Genau hier setzt der neue Katalog an: Anwender erhalten einen strukturierten Überblick über das aktuelle Sortiment und finden schneller die passende Lösung für ihren Arbeitsalltag.

Neben klassischen Schleif- und Trennwerkzeugen beinhaltet der Katalog zahlreiche technische Informationen, Anwendungshinweise und Produktempfehlungen. Dadurch wird er nicht nur zum Verkaufsinstrument für den Fachhandel, sondern auch zum praktischen Arbeitsmittel für professionelle Anwender.

### Praxisnah aufgebaut

Besonderen Wert legt PFERD auf eine anwenderfreundliche Struktur. Produkte lassen sich gezielt nach Anwendung, Material oder Bearbeitungsprozess finden. Ergänzende Hinweise zu Effizienz, Standzeiten und Oberflächenqualität unterstützen zusätzlich bei der Auswahl.

Gerade im professionellen Umfeld gewinnen übersichtliche Informationssysteme zunehmend an Bedeutung. Zeitdruck, Fachkräftemangel und steigende Anforderungen an die Bearbeitungsqualität verlangen nach Lösungen, die schnell Orientierung schaffen und gleichzeitig technische Sicherheit bieten.

### Unterstützung für Fachhandel und Anwender

Der neue Tools-Katalog versteht sich deshalb nicht nur als klassische Produktübersicht, sondern als praxisorientiertes Beratungsinstrument. Für den Fachhandel bietet er eine wertvolle Grundlage für Kundengespräche und Produktempfehlungen. Anwender profitieren gleichzeitig von gebündeltem Fachwissen und einer klaren Struktur im umfangreichen Sortiment.

Mit dem neuen Nachschlagewerk unterstreicht PFERD seinen Anspruch, professionelle Werkzeuge mit praxisnaher Beratung und hoher Anwendungskompetenz zu verbinden.



## Werkzeughandbuch 2026

## Le nouveau manuel d'outils PFERD

Avec le nouveau catalogue Tools, PFERD présente un ouvrage de référence complet pour les professionnels de l'industrie et de l'artisanat. Le catalogue regroupe les outils, les solutions d'affûtage et les informations tech-

niques de manière claire et structurée, et aide les revendeurs et les utilisateurs à choisir la solution adaptée.

### Se repérer dans l'offre d'outils en constante évolution

Les exigences imposées aux outils modernes augmentent sans cesse. Les différents matériaux, applications et processus de traitement nécessitent des produits parfaitement adaptés. C'est là que le nouveau catalogue entre en jeu: il offre aux utilisateurs un aperçu structuré de la gamme actuelle et leur permet de trouver plus rapidement la solution adaptée à leur travail quotidien.

Outre les outils de meulage et de découpe classiques, le catalogue contient de nombreuses informations techniques, des conseils d'utilisation et des recommandations de produits. Il devient ainsi un outil de vente pour les revendeurs spécialisés, mais aussi un outil de travail pratique pour les utilisateurs professionnels.

### Conçu pour une utilisation pratique

PFERD attache une importance particulière à une structure conviviale. Les produits peuvent être recherchés de manière ciblée par application, matériau ou processus de traitement. Des informations complémentaires sur l'efficacité, la durée de vie et la qualité de surface facilitent également le choix.

Les systèmes d'information clairs sont de plus en plus importants dans le monde professionnel. La pression du temps, le manque de personnel qualifié et les exigences croissantes en matière de qualité de traitement exigent des solutions qui permettent de se repérer rapidement et qui offrent en même temps une sécurité technique.

### Un outil de conseil pour les revendeurs et les utilisateurs

Le nouveau catalogue Tools n'est pas seulement un catalogue de produits classique, mais aussi un outil de conseil pratique. Il fournit aux revendeurs une base précieuse pour les discussions avec les clients et les recommandations de produits. Les utilisateurs bénéficient en même temps d'un savoir-faire technique concentré et d'une structure claire dans la gamme étendue.

Avec ce nouvel ouvrage de référence, PFERD confirme son ambition de combiner des outils professionnels avec un conseil pratique et une grande compétence d'application.

**Jahresbericht 2025 nicht in Ihrem Briefkasten?**

Kein Problem, denn sie können einfach und bequem unter [info@pk-merlion.ch](mailto:info@pk-merlion.ch) die gewünschte Anzahl bestellen.

**Vous n'avez pas reçu votre rapport annuel 2025 dans votre boîte aux lettres ?**

Pas de problème, vous pouvez facilement et confortablement commander le nombre de copies souhaité sur [info@pk-merlion.ch](mailto:info@pk-merlion.ch).



**Kein Jahresbericht?**

**Pas de rapport annuel?**

## Jahresbericht 2025

## Rapport annuel 2025

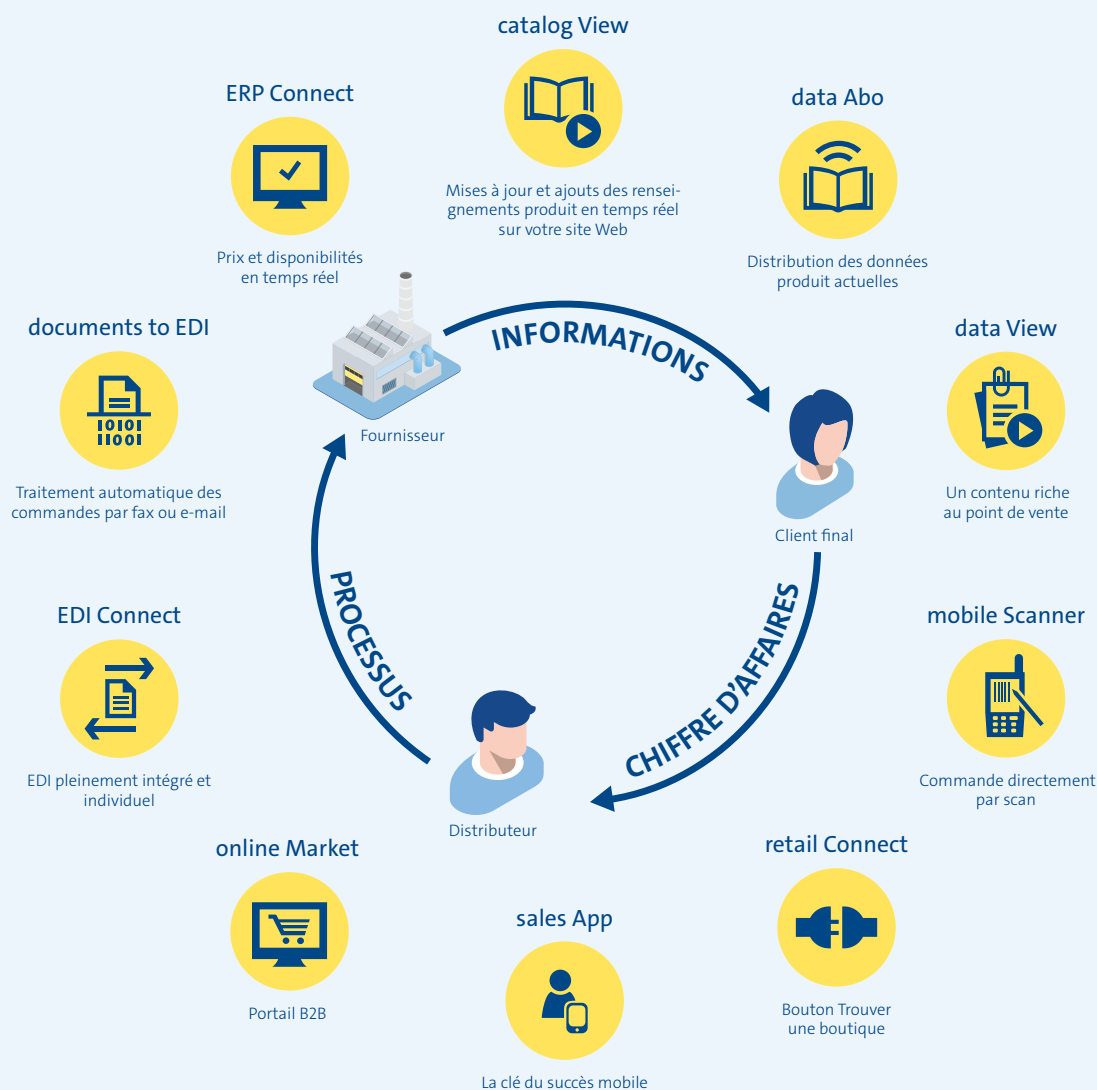


**JETZT kostenlos anfordern!**

**Demandez-le gratuitement maintenant!**

**Merlion**  
PENSIONS KASSE  
CAISSE DE PENSION  
CASSA PENSIONE

# E-BUSINESS EN RÉSUMÉ



«Mettre en réseau les entreprises entre elles augmente durablement leurs performances globales.»