

DAS NEUE FERRONORM-PS SCHRAUBEN SORTIMENT

EFFIZIENT, VIELSEITIG UND PRAXISORIENTIERT



MEHR ERFAHREN

ferro
norm[®]

BESONDERS PRAKTISCH

Schrauben mit Schneidkerbe, Reibgewinde und Fräsrippen für effizientes und sauberes Verschrauben.

ferronorm.ch

10. bis 12. Januar 2027
Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Das erwartet Sie an der Hardware 2027

Entdecken Sie Aussteller, ihre Produkte
und Neuheiten sowie rund 300 Marken.
Verschaffen Sie sich bereits jetzt einen
Überblick auf hardware-luzern.ch.

**Jetzt
Gratisticket
lösen**

Gutscheincode

HW27_perspective



QR-Code scannen oder **Gutschein-
code unter hardware-luzern.ch/ticket**
eingeben und Sie erhalten Ihr Ticket.

Patronat

SWISSAVANT

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

Veranstalterin



**MESSE
LUZERN**

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



4 Stimme aus der Branche – **Kuhn Rikon mit Tobias Gerfin**

Voix de la branche – **Kuhn Rikon avec Tobias Gerfin**

10

nexmart

Jahresergebnis 2025/2026 im Überblick

12

Hans Huber Stiftung würdigt Vorbilder und Nachwuchstalente

Fondation Hans Huber rend hommage aux modèles et aux jeunes talents

16

hardware+

Wir sind dabei!

18

IHA - Gesundheit und Wellness prägen Kaufabsichten

IHA - Santé et bien-être stimulent les intentions d'achat

23

B2B-Monitor 2026 – Lieferfähigkeit ist DIE Konstante

B2B Monitor 2026 – La capacité de livraison est LA constante

24

Milwaukee® Big Red Truck Tour 2026

26

Produkte

Produits

20



25



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

STIMME AUS DER BRANCHE | VOIX DE LA BRANCHE



**KUHN
RIKON**
SWITZERLAND

For 100 years



«Menschen wollen Menschen!»

Es ist rund, das Jubiläum – sehr rund. Für den Verlauf der Firmengeschichte gilt das jedoch nicht durchwegs: KUHN RIKON blickt zurück auf 100 Jahre der Erfolge, aber auch des Lernens, Anpassens und der ständigen Suche. Deshalb ist CEO Tobias Gerfin zum Geburtstag vor allem eines: demütig und dankbar. «Reflexion und Innehalten sind angesagt. Denn das Erreichte ist nicht selbstverständlich und die Zukunft wird uns fordern!»

Der hundertste Geburtstag ist für Firmen so speziell wie für Menschen. Die Kuhn Rikon AG – im Dorf einst «Pfanni» genannt – hat es geschafft und blickt zuversichtlich in die Zukunft. Das namentlich in den fünf Schwerpunktmärkten Schweiz, Deutschland, USA, Spanien und UK aktive Unternehmen feiert den Geburtstag nicht mit üppigen Kundenanlässen oder Special Editions im Sortiment, sondern mit der Belegschaft: «Der Dank gilt vorab unseren Mitarbeitenden in Rikon und auf der Welt. Sie machen KUHN RIKON jeden Tag aufs Neue möglich!»

«Les gens veulent de l'humain!»

C'est un anniversaire historique. Pourtant, l'histoire de l'entreprise n'a pas toujours été un long fleuve tranquille: KUHN RIKON revient sur 100 ans de succès, mais aussi d'apprentissage, d'adaptation et de recherche constante. C'est pourquoi, à l'occasion de cet anniversaire, le CEO Tobias Gerfin se dit avant tout humble et reconnaissant. «Il est important de prendre le temps de réfléchir et de faire une pause. Car ce que nous avons accompli ne va pas de soi et l'avenir va nous mettre à rude épreuve!»

Fêter son centième anniversaire est aussi spécial pour les entreprises que pour les êtres humains. Kuhn Rikon AG (autrefois appelée «Pfanni» dans le village) a atteint ce cap et envisage l'avenir avec confiance. L'entreprise, active notamment sur les cinq marchés principaux que sont la Suisse, l'Allemagne, les États-Unis, l'Espagne et le Royaume-Uni, ne célèbre pas son anniversaire avec de nombreux événements destinés à la clientèle ou des éditions spéciales dans son assortiment, mais avec son personnel: «Nous remercions tout d'abord nos collaboratrices et collaborateurs de Rikon et du monde entier. Vous rendez KUHN RIKON possible chaque jour!»



Zur Person:

Tobias Gerfin (60) hat an der ETH Physik und Chemie im Kombi studiert und mit einer Dissertation abgeschlossen. Es folgten Engagements in der Solarzellenforschung, bei hochtechnologischen Diagnostik-Lösungen für die Bio- und Materialwissenschaft sowie in der Entwicklung von Schweißhelmen. Weitere Stationen mit Verantwortung waren die Herstellung von Glas im Innenausbau und die Geschäftsleitung bei einer Bürostuhlherstellerin. – **Seit 2013 ist Tobias Gerfin CEO der Kuhn Rikon AG.** In dieser Zeit konnte er die Anzahl angebotener Lehrstellen von drei auf 10 anheben. Der verheiratete Vater zweier erwachsener Kinder nennt Jazz, Tennis, Schach, Lesen und E-Bike-Fahren als Hobbys.

À propos:

Tobias Gerfin (60 ans) a étudié la physique et la chimie en cursus combiné à l'ETH et a terminé par une thèse de doctorat. Il s'est ensuite engagé dans la recherche sur les cellules solaires, dans des solutions de diagnostic de haute technologie pour la science de la biologie et des matériaux, ainsi que dans le développement de casques de soudage. D'autres postes à responsabilité l'ont mené vers la production de verre pour l'aménagement intérieur et la direction d'un fabricant de chaises de bureau. – **Tobias Gerfin est CEO de Kuhn Rikon AG depuis 2013.** Pendant cette période, il a pu faire passer de trois à dix le nombre de places d'apprentissage proposées. Marié et père de deux grands enfants, il aime le jazz, le tennis, les échecs, la lecture et le vélo électrique.



Zur Rolle des Fachhandels

Die Umsätze von KUHN RIKON sind laut Tobias Gerfin in Spanien gewachsen und in Deutschland auf gutem Niveau stabil. Ebenso in den USA nach einer Phase des Rückgangs. Aktuell ist der Übersee-Markt aber schwer zu bewerten. Im Schweizer Fachhandel sind sie rückläufig. Warum? Was ist zu tun? «Oft stehen Nachfolgefragen einer gesunden Umsatz- und Geschäftsentwicklung im Wege. Mieten und Fixkosten entsprechen häufig nicht den Realitäten.» Wer aber sein Geschäft am richtigen Ort mit den richtigen Fixkosten betreiben könne, habe gute Chancen. – Gerfin sieht künftig sechs Absatzkanäle: Fachhandel, Online-Handel, Supermärkte, Möbelfachgeschäfte mit Küchen, Warenhäuser und Outlets. Der Fachhandel müsse sich neben den spezifischen Stärken im persönlichen Verkauf und in den direkten Kundenbeziehungen jedoch mit geringeren Frequenzen arrangieren.

Das kuratierte Angebot

Gerfin hebt vor allem eines hervor: Die Möglichkeit des Fachhandels, sein Angebot ganz spezifisch auf seine Kundschaft hin zusammenzustellen. Dieses «kuratierte Angebot» kann nur das gut vernetzte Fachgeschäft bieten. «Online ist einfach alles da, die Suche oft mühsam. Supermarkt und Outlet haben ebenfalls ein sehr breites Angebot. Und der Möbelhandel ist meist bescheiden assortiert. Nur der Fachhandel kann der Kundschaft das Gefühl vermitteln, speziell und ausschliesslich für sie da zu sein. Mit erstklassiger Beratung und einem präzise auf sie abgestimmten Angebot.»

Stories – Erinnerungen – Kuriosa

Die Produktentwicklung in Rikon fokussiert auf die emotionale Bindung: «Ein Messer ist zunächst ein Messer. Wir haben eine Serie mit Fotodruck gemacht, wo Städte oder Berge darauf zu erkennen sind. Nun ist das Messer auf einmal das «Züri-Messer» oder das «Churfürsten-Messer». Je nach Bindung und Erinnerung bekommt es damit einen ganz anderen, einen emotionalen Wert. Eine Geschichte schwingt mit.»



factory

Rôle du commerce spécialisé

Selon Tobias Gerfin, le chiffre d'affaires de KUHN RIKON a progressé en Espagne et se maintient à un bon niveau en Allemagne. Il en va de même aux États-Unis, après une phase de recul. Actuellement, le marché étranger est difficile à évaluer. Dans le commerce spécialisé suisse, le chiffre d'affaires est en baisse. Pourquoi? Que faire? «Souvent, les questions de succession font obstacle à un bon développement du chiffre d'affaires et de l'activité. Les loyers et les coûts fixes ne correspondent souvent pas à la réalité.» Mais si l'on peut gérer son entreprise au bon endroit et avec des coûts fixes adéquats, on a de bonnes chances de réussir. – T. Gerfin prévoit à l'avenir six canaux de distribution: commerces spécialisés, commerce en ligne, supermarchés, magasins de meubles avec cuisines, grands magasins et magasins d'usine. Outre ses points forts spécifiques en matière de vente personnelle et de relations directes avec la clientèle, le commerce spécialisé doit toutefois s'adapter à une baisse de la fréquentation.

Une offre soigneusement sélectionnée

T. Gerfin met l'accent sur un point en particulier: la possibilité pour le revendeur spécialisé d'adapter son offre de manière très spécifique à sa clientèle. Seuls les magasins spécialisés disposant d'un bon réseau peuvent proposer une «offre soigneusement sélectionnée». «En ligne, l'offre est colossale et la recherche souvent fastidieuse. Les supermarchés et les magasins d'usine proposent également une offre très large. Quant aux magasins de meubles, leur assortiment est généralement modeste. Seul le commerce spécialisé peut donner à la clientèle le sentiment d'être spécialement et exclusivement là pour elle. Avec des conseils de premier plan et une offre parfaitement adaptée aux besoins.»

Histoires – Souvenirs – Curiosités

Chez Rikon, le développement de produits se concentre sur le lien émotionnel: «un couteau n'est d'abord qu'un couteau. Nous avons créé une série avec impression photo représentant des villes ou des montagnes. Tout à coup, le couteau devient le



office

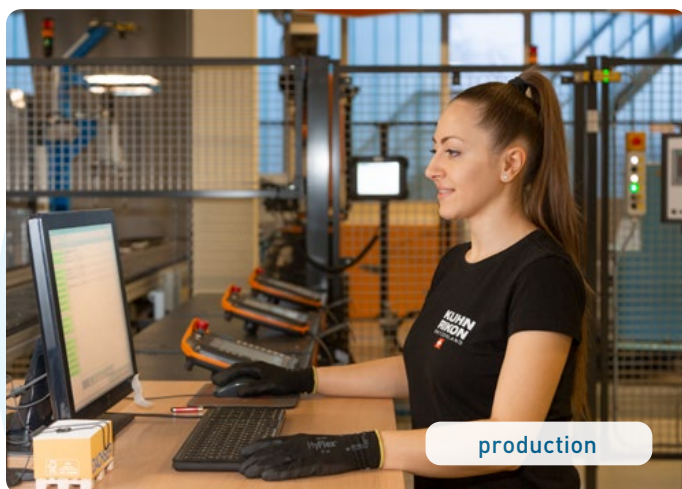
STIMME AUS DER BRANCHE | VOIX DE LA BRANCHE

**Neues wagen**

Gewohnheiten sind bequem, im Wettbewerb aber selten förderlich. Deshalb rät Tobias Gerfin zu neuen Ideen und Wegen. Sein Beispiel: «In Amerika gibt es stationäre Geschäfte, die den Fixpreis des Online-Handels (Amazon, hier z. B. Galaxus) anbieten und darüber hinaus zu einem Trinkgeld (Tipp) für die Beratung einladen. Es gibt Geschäfte, die den Umsatz damit halten bzw. deutlich steigern konnten.» Sein Appell: «Wagen Sie Neues, Ungewohntes. Denn was bisher funktioniert hat, tut es heute oft nicht mehr!»

Food to go: In der privaten Küche brennt nichts an

Tobias Gerfin sieht den Trend zum Take away gelassen. Die Generation Z koche nicht weniger, allenfalls anders und gesünder. Und Streetfood könne sich schlicht nicht jedermann leisten. Eine Konkurrenz sieht er eher für die klassische Gastronomie als für die eigene Küche: «Denn wer auch nur einmal pro Woche selber kocht, braucht die Gerätschaften. Ohne geht's nicht!»



«couteau de Zurich» ou le «couteau des Churfisten». En fonction de l'attachement et des souvenirs, il prend ainsi une valeur émotionnelle totalement différente. Il y a toute une histoire derrière.»

Oser la nouveauté

Les habitudes sont confortables, mais rarement bénéfiques dans un environnement compétitif. C'est la raison pour laquelle Tobias Gerfin recommande d'adopter de nouvelles idées et de nouvelles approches. Son exemple: «Aux États-Unis, il existe des magasins physiques qui proposent les mêmes prix fixes que le commerce en ligne (Amazon ou, chez nous, Galaxus par exemple) et qui, en plus, invitent à laisser un pourboire pour le conseil reçu. Certaines entreprises ont ainsi pu maintenir leur chiffre d'affaires ou l'augmenter de manière significative.» Son conseil: «Osez la nouveauté, l'inhabituel. Car ce qui fonctionnait autrefois ne fonctionne souvent plus aujourd'hui!»

Plats à emporter: rien ne brûle dans la cuisine

Tobias Gerfin voit plutôt d'un bon œil la tendance des plats à emporter. La génération Z ne cuisine pas moins, mais plutôt différemment et de manière plus saine. Et tout le monde ne peut pas se permettre d'acheter de la street food. Il y voit davantage une concurrence pour la restauration classique que pour la cuisine à la maison: «En effet, quiconque cuisine à la maison ne serait-ce qu'une fois par semaine a besoin de ces appareils. On ne peut pas s'en passer!»



Herr Gerfin, Hundertjährige werden gerne nach Rezepten und Tipps für ein langes Leben gefragt. Machen wir's doch mit der Jubilarin genauso!

Es gibt in unserer Geschichte schöne Erfolge genauso wie Misserfolge. Dabei war es uns immer wichtig, Fehler und Fehlentscheide nicht totzuschweigen. Niemand macht gerne Fehler. Aber wenn wir sie als Lernchancen zum Besserwerden sehen, bekommen sie Sinn und tun weniger weh. – Als zweiten Faktor für ein langes Firmenleben sehe ich die Fokussierung. Das kann Sortimente betreffen, Märkte und Länder oder Distributionskanäle. Mit Omnipräsenz, also dem Tanz auf allen Hochzeiten, riskiert man Profil, Servicequalität und Reaktionsfähigkeit.

... und verspielt damit womöglich die Chance auf den hundertsten Geburtstag! – Sie bearbeiten bekanntlich fünf Märkte intensiv, in den USA geht es derzeit wohl etwas turbulent zu.

Ja, der Wirbel um die Zölle hält uns auf Trab. Ich darf hierzu die Fähigkeit zur Anpassung als weiteren Faktor für eine lange Firmengeschichte nennen. Wir sind in Übersee punkto Flexibilität aktuell gefordert, aber mit Blick aufs Ganze doch erfreulich unterwegs.

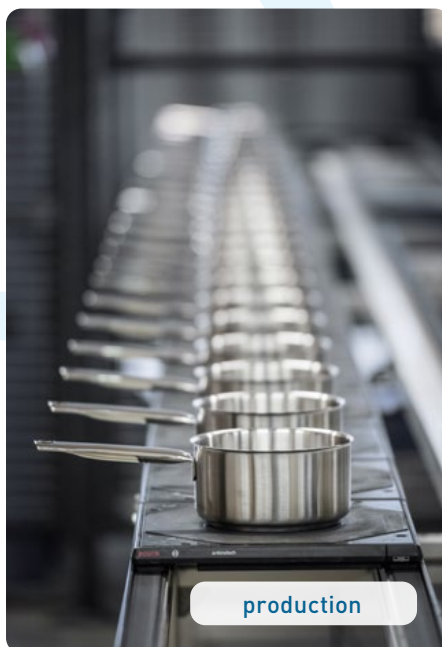
Sie sagen, man solle Fehler nicht totschweigen. Ein Beispiel?

Wir haben in den Neunzigern eine hochautomatisierte, kostspielige Produktionslinie gebaut, das Computersystem gewechselt und gleichzeitig auch noch eine Firma zugekauft. Dieses Miteinander war zu viel und ist ein Beispiel von Nicht-Fokussieren. Eins ums andere wäre wahrscheinlich klüger gewesen. Es brauchte dann klare Entscheidungen seitens der Eigentümerfamilie. Mit diesen Entscheiden bekannte man sich auch zu den gemachten Fehlern. – Ja, und auch dies ein Faktor für ein langes Firmenleben: Unpopuläre Entscheide rechtzeitig treffen und konsequent umsetzen.

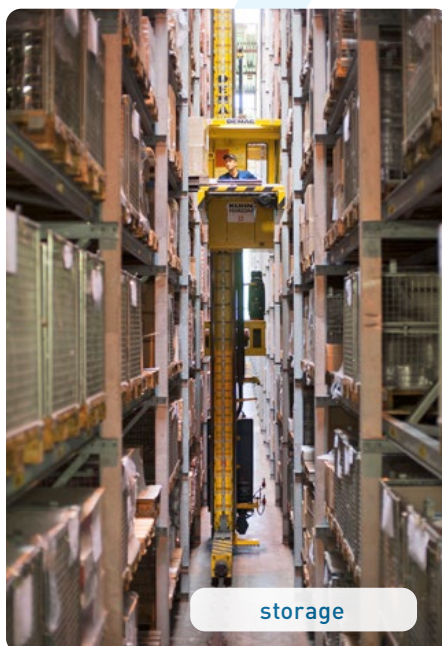
Man kann als Firma inhouse alles richtig machen und hat doch nicht alles im Griff. Definitiv, Beispiel Euro. Er hat seit seiner Einführung gegenüber dem Franken fast die Hälfte an Wert verloren. Wir rechnen



production



production



storage

Monsieur Gerfin, on demande souvent aux centenaires leurs recettes et leurs conseils pour vivre longtemps. Faisons la même chose avec l'entreprise centenaire!

Notre histoire est marquée aussi bien par de belles réussites que par des échecs. Il a toujours été important pour nous de ne pas passer sous silence nos erreurs et nos mauvaises décisions. Personne n'aime faire des erreurs. Mais si nous les considérons comme des opportunités d'apprendre et de s'améliorer, elles ont du sens et sont moins douloureuses. – Pour moi, le ciblage est le deuxième facteur de longévité de l'entreprise. Cela peut concerner des assortiments, des marchés, des pays ou des canaux de distribution. Avec l'omniprésence et la volonté d'être sur tous les fronts, on risque de nuire à son image, à la qualité du service et à sa réactivité.

... et donc de compromettre ses chances de fêter son centième anniversaire! – Comme on le sait, vous vous concentrez intensément sur cinq marchés; aux États-Unis, la situation est actuellement quelque peu agitée.

Oui, l'agitation autour des droits de douane nous tient en haleine. Je citerais d'ailleurs la capacité d'adaptation comme un facteur supplémentaire contribuant à la longévité de l'entreprise. Nous sommes actuellement mis à l'épreuve à l'étranger en matière de flexibilité, mais la situation est encourageante dans l'ensemble.

Vous dites qu'il ne faut pas passer sous silence ses erreurs. Avez-vous un exemple?

Dans les années 90, nous avons construit une ligne de production hautement automatisée et coûteuse, changé le système informatique et racheté en même temps une entreprise. Tout cela était excessif et constitue un parfait exemple de mauvaise orientation stratégique. Faire les choses l'une après l'autre aurait probablement été plus sage. Il a ensuite fallu que la famille propriétaire prenne des décisions fermes. Ces décisions ont également permis de reconnaître les erreurs commises. – Oui, et c'est aussi un facteur qui favorise la longévité de l'entreprise: prendre au bon moment des décisions impopulaires et les mettre en œuvre de manière cohérente.

STIMME AUS DER BRANCHE | VOIX DE LA BRANCHE



mittelfristig mit einem weiteren Kursverfall auf 85 oder 80 Rappen zum Franken. Die Inflationsdifferenz zwischen dem Euroraum und der Schweiz ist der stetige Motor hinter dieser Wechselkursveränderung. Trotzdem sind wir zuversichtlich, solange wir unserer gut funktionierenden Wirtschaft im eigenen Land Sorge tragen. Im Vertrauen, dass das so bleibt, werden wir in den kommenden Jahren über 3 Mio. CHF in den Standort Rikon investieren.

Ist KUHN RIKON eine Trendsetterin?

Wohl eher nicht! Wir produzieren Produkte für etwas Einfaches, Traditionelles, fast Urmenschliches – aber auch Wunderschönes: Kochen! Bei den Hilfsmitteln zum Kochen können Sie kaum gesellschaftliche Trends setzen. Der Dampfkochtopf geht auf den sog. Papinschen Topf aus dem Jahr 1679 zurück. Nur das praktische Ventil auf unseren Töpfen ist eine Erfindung von Jacques Kuhn. Der Induktionsherd wurde Anfang des 20. Jahrhunderts patentiert. Er hat die private Küche erst in den 80ern erreicht. Und wir forschen zusammen mit Partnern wie V-ZUG und Miele seit zehn Jahren (!) an Töpfen, die via Bluetooth mit dem Herd kommunizieren. Unsere Branche entwickelt sich also langsam. Solide Evolution ja, Revolution kaum.

Ist die Branche langweilig?

Keineswegs! Küche und Kochen betreffen uns alle. Fast jeder hat Kindheitserinnerungen dazu. Diese sind nie langweilig, und die Geschichten dazu sind wichtig. Hier liegt das grosse Potenzial für den gehobenen Fachhandel: Erlebnisse, Emotionen, Erinnerungen, Anekdoten – sie lassen sich als Vehikel oder «Katalysatoren» im stationären Verkauf bestens nutzen. Bei der persönlichen, warmherzigen Beratung ist das gepflegte Haushaltsfachgeschäft nicht zu schlagen. Der Fachhandel spielt in einer eigenen Liga. Die Meisterklasse des Verkaufens verlangt aber hohes Können. Ich habe höchsten Respekt dafür!

Zählen Sie Respekt auch zu den Tipps für ein langes Firmenleben?

Absolut! Im Umgang mit den Mitarbeitenden genauso wie mit Kundinnen und Lieferanten.

Wir gratulieren der Kuhn Rikon AG im Namen von Swissavant herzlich zum runden Geburtstag – ebenfalls mit grossem Respekt!

www.kuhnrikon.com



Dorothee Auwärter, Verwaltungsratspräsidentin der Kuhn Rikon AG, Anwältin, Mutter und vor allem eine beeindruckende Persönlichkeit

Une entreprise peut tout faire correctement en interne et ne pas tout maîtriser pour autant.

Absolument, prenons l'exemple de l'euro. Depuis son introduction, il a perdu près de la moitié de sa valeur par rapport au franc. À moyen terme, nous nous attendons à une nouvelle baisse du cours à 85 ou 80 centimes par franc. L'écart d'inflation entre la zone euro et la Suisse est le moteur constant de cette variation des taux de change. Néanmoins, nous restons confiants, à condition de veiller au bon fonctionnement de notre économie nationale. Convaincus que cette situation va perdurer, nous allons investir plus de 3 millions de CHF sur le site de Rikon dans les années à venir.

KUHN RIKON est-elle une entreprise avant-gardiste?

Probablement pas! Nous fabriquons des produits destinés à une activité simple, traditionnelle, presque primitive, mais aussi merveilleuse: la cuisine! En ce qui concerne les accessoires de cuisine, il est difficile d'être avant-gardiste. L'autocuiseur remonte à ce qu'on appelle la «marmite de Papin», qui date de 1679. Il n'y a que la soupape pratique de nos autocuiseurs qui soit une invention de Jacques Kuhn. La cuisinière à induction a été brevetée au début du XX^e siècle. Ce n'est que dans les années 80 qu'elle a fait son apparition dans les cuisines privées. En collaboration avec des partenaires tels que V-ZUG et Miele, nous menons depuis dix ans (!) des recherches sur des casseroles qui communiquent avec la cuisinière par Bluetooth. Notre secteur se développe donc lentement. Une évolution solide, oui, mais pas de révolution.

Le secteur est-il ennuyeux?

Pas du tout! La cuisine nous concerne tous. Presque tout le monde en garde des souvenirs d'enfance. Ces souvenirs ne sont jamais ennuyeux et les histoires qu'ils racontent sont importantes. C'est là que réside le grand potentiel pour le commerce spécialisé haut de gamme: expériences, émotions, souvenirs, anecdotes – ils peuvent être utilisés comme vecteurs ou «catalyseurs» dans la vente en magasin. Pour ce qui est des conseils personnalisés et chaleureux, rien de mieux que le magasin spécialisé dans les articles pour la maison. Le commerce spécialisé joue dans une autre catégorie. Mais l'art de la vente exige un grand savoir-faire. J'ai le plus grand respect pour cela.

Le respect fait-il partie des conseils pour la longévité de l'entreprise?

Absolument! Que ce soit dans les relations avec le personnel ou avec la clientèle et les fournisseurs.

Au nom de Swissavant, nous adressons toutes nos félicitations à Kuhn Rikon AG à l'occasion de cet anniversaire important – également avec un immense respect!

www.kuhnrikon.com

**KUHN
RIKON**
SWITZERLAND



For 100 years

Dorothee Auwärter, présidente du conseil d'administration de Kuhn Rikon AG, avocate, mère et surtout une personnalité impressionnante



WWW.VZUG.CH

Die Küche rückt das Miteinander ins Zentrum

Die Küche ist längst mehr als ein Ort zum Kochen. Sie wird zum Treffpunkt, zum Arbeitsraum und zum Mittelpunkt des gemeinsamen Alltags. Entsprechend verändert sich ihre Gestaltung: Technik tritt optisch zurück, während Materialien, offene Flächen und grosszügige Tische stärker in den Vordergrund rücken.

Wie sich dieser Ansatz umsetzen lässt, zeigte V-ZUG an der Milan Design Week 2026 mit der Installation «Table Rituals» von Elisa Ossino. Im Zentrum stand ein langer Tisch – als Arbeitsfläche, Essplatz und Ort der Begegnung zugleich.

Die Inszenierung greift einen aktuellen Trend auf: Funktionen sollen selbstverständlich verfügbar sein, ohne den Raum zu dominieren. Technik integriert sich zunehmend in Architektur und Oberflächen. So entsteht eine Küche, die weniger vom Gerät und stärker vom gemeinsamen Leben geprägt wird.



La cuisine place la convivialité au centre

La cuisine est depuis longtemps bien plus qu'un simple lieu où préparer les repas. Elle devient un point de rencontre, un espace de travail et le cœur de la vie quotidienne. Son aménagement évolue en conséquence: la technologie s'efface visuellement, tandis que les matériaux, les surfaces ouvertes et les grandes tables gagnent en importance.

V-ZUG a illustré cette approche lors de la Milan Design Week 2026 avec l'installation «Table Rituals» d'Elisa Ossino. Une longue table en formait le centre, à la fois plan de travail, table à manger et lieu de rencontre.

Cette mise en scène reflète une tendance actuelle: les fonctions restent disponibles sans dominer l'espace. La technologie s'intègre davantage à l'architecture et aux surfaces. La cuisine devient ainsi moins centrée sur l'appareil et davantage sur la vie partagée.



THE INSPIRED HOME SHOW®

IHA's GLOBAL HOME +
HOUSEWARES MARKET

9. – 11. MÄRZ | CHICAGO

DIENSTAG – MITTWOCH – DONNERSTAG

WO SICH DIE BRANCHE TRIFFT, WENN ES UM INNOVATION UND INSPIRATION GEHT

Die Inspired Home Show wurde für 2027 komplett neu konzipiert und verfügt über ein vollständig neues Layout. Erstmals werden alle drei Hauptkategorien – Dine + Décor, Wired + Well und Clean + Contain – in der South Hall positioniert, um für die Besucher ein lebendiges und dynamisches Erlebnis zu schaffen. Die North Hall wird sich auf internationale Beschaffung konzentrieren. Zusätzlich werden alle zentralen Ausstellungen und Präsentationen auf der Ausstellungsfläche platziert, um einen einfachen Zugang zu Entdeckungen und Lernmöglichkeiten zu ermöglichen.

Wir freuen uns darauf, Sie in Chicago begrüßen zu dürfen, damit Sie die „neue“ Inspired Home Show im kommenden März selbst erleben können!

– DEREK MILLER, Präsident und CEO der IHA

© 2026 International Housewares Association. All Rights Reserved.



Für weitere Informationen und Ihre kostenlose
Online-Registrierung besuchen Sie:

TheInspiredHomeShow.com

Weitere Messe- und Reiseinformationen:

IHA Deutschland Büro, EK/servicegroup, Paul Spieker,
Tel: +49 521 2092200, p.spieker@ek-retail.com

Gewinnsprung dank Kostenkontrolle – stabile Dividende – positiver Ausblick 2026/2027

Die nexMart Schweiz AG legt am Ende des 22. Geschäftsjahres einen überzeugenden Jahresabschluss 2025/2026 auf: Bei einem zwar leicht rückgängigen Jahresumsatz von 1419 Mio. CHF (i. V. z. VJ: -3,9%) resultiert unter dem Strich dank strikter Kostenkontrolle ein beeindruckender Gewinnsprung auf über 245 TCHF, was einer prozentualen Gewinnsteigerung von 126,1% entspricht. Die digitale Transformation in der Branche und in erweiterten anverwandten Kundensegmenten ist also

weiterhin stark und dank realisierter Skaleneffekte wurde für das Aktionariat der nexMart Schweiz AG die Ertragskraft und damit die operative Profitabilität um eindruckliche 149,3% auf 202 TCHF gesteigert, was einer ansehnlichen EBITDA-Marge von 14,2% entspricht. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung 2026 angesichts des soliden Datenkranzes eine im Vergleich zum Vorjahr gleichbleibende Dividende von 400 CHF pro Anteilschein.

- Gesamtumsatz von 1419 Mio. CHF (VJ: 1,477 Mio. CHF), **-3,9%**;
- EBITDA-Marge von 14,2% (VJ: 5,5%), **+149,3%**;
- Solider Gewinnausweis von **245 TCHF**, d. h. 817 CHF pro Aktie;
- Beteiligungsertrag von 55 TCHF (VJ: 57 TCHF), **-4,0%**;
- Zunahme der «Cash-Position» um **167 TCHF (+23,4%)** von 0,714 Mio. CHF auf 0,881 Mio. CHF;
- Wertberichtigungen auf EUR-Cashbestand von **-5 TCHF**;
- Bilanzgewinn zur Verfügung der GV: **328 TCHF** (VJ: 206 TCHF);
- Antrag «Dividende» von **400 CHF** pro Aktie (VJ: 400 CHF pro Aktie); der Eigenbestand ist ausgenommen;
- Positiver Ausblick bei «Umsatz & Gewinn»: **+5,7%** bei Umsatz und **+110,4%** bei Gewinn.



Gut begleitet zurück in den Job



Von Jonas Bühler,
Abteilungsleiter
Unternehmensversicherungen
Deutschschweiz

Die aktuellen Höchstwerte bei den Absenzen setzen Unternehmen unter Druck. Umso wichtiger ist eine Krankentaggeldversicherung, die mit Rat und Tat zur Seite steht.

Alle mögen gelungene Comebacks. Wird jemand jedoch als arbeitsunfähig eingestuft, kann ein solches Comeback in weiter Ferne liegen. Je nach Grad der Einschränkung ist der Weg zurück für die Betroffenen steinig, und für Unternehmen wird diese Phase nicht selten zu einer Geduldsprobe oder gar zu einem echten Belastungstest.

Aktiv ab Stunde null

Die KTG-Expertinnen und Experten der Groupe Mutuel treten daher bereits in Aktion, wenn ein Unternehmenskunde eine krankheitsbedingte Abwesenheit meldet. Bis zur erstmaligen Auszahlung der Taggelder kann es je nach gewählter Wartefrist zwar noch dauern, doch hinter den Kulissen laufen die Drähte sogleich heiss: Der Ball liegt bei unserer Schadenabteilung, die sich für eine gründliche, persönliche Abklärung der individuellen Situation in enger Zusammenarbeit mit dem Arbeitgeber und den behandelnden Ärzten einsetzt.

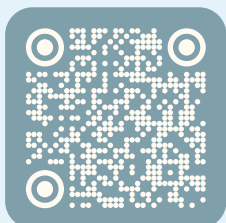
Mehr als eine reine Zahlstelle

Auf Basis einer von der versicherten Person erteilten Vollmacht wird der Arztbericht sowie vom Arbeitgeber unter Umständen ein Aufgabenbeschrieb eingeholt, um eine Weiterbeschäftigung in der bisherigen Form zu beurteilen. Das Ziel der Rückkehr an die Arbeit steht stets im Blick, geht es hier lediglich um eine Ersteinschätzung der Arbeitsfähigkeit. In manchen Fällen ist eine schrittweise Wiedereingliederung mithilfe einiger Anpassungen am Arbeitsplatz oder im Pflichtenheft vielleicht schon absehbar. Bei komplexeren Fällen bietet es sich an, auf das Case Management Team der Groupe Mutuel zu setzen, das bei der beruflichen Wiedereingliederung unterstützt.

Ein proaktiver Ansatz

Daneben gibt es einen weiteren Ansatz, der unabhängig von individuellen Krankmeldungen eine positive Wirkung erzielen kann: Die Groupe Mutuel verfügt über ein CorporateCare-Team mit vielfältigem Know-how auf dem Gebiet des Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM), das darin geschult ist, Fehlzeiten zu analysieren und Massnahmen zu entwickeln, um die Produktivität zu erhöhen und gleichzeitig die Qualität der Arbeitsbedingungen sicherzustellen.

Wir bei der Groupe Mutuel sind der Überzeugung: Wo verschiedene Kompetenzen ineinandergreifen, lassen sich auch echte Belastungstests problemlos meistern.



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

groupemutuel
Gesundheit & Vorsorge

HANS HUBER STIFTUNG | FONDATION HANS HUBER

Duale Berufsbildung: Hans Huber Stiftung würdigt Vorbilder und Nachwuchstalente

Die Hans Huber Stiftung zeichnete an der Best of Class Award Night 2026 am Freitagabend, 28. August 2026, in St. Gallen herausragende Persönlichkeiten, Unternehmen und Nachwuchstalente der dualen Berufsbildung aus. Die Stiftung verlieh drei Auszeichnungen: den Lifetime Impact Award für Roland Brack, die Inspiration Awards für die Cellere Bau AG und die Bartholet Ropeways AG sowie die NextGen Awards für herausragende junge Berufstalente aus der Ostschweiz und dem Fürstentum Liechtenstein.

Formation professionnelle duale: la Fondation Hans Huber rend hommage aux modèles et aux jeunes talents

Lors de la Best of Class Award Night 2026 du vendredi 28 août 2026 à Saint-Gall, la Fondation Hans Huber a récompensé des personnalités, des entreprises et de jeunes talents exceptionnels de la formation professionnelle duale. La fondation a décerné trois distinctions: le Lifetime Impact Award à Roland Brack, les Inspiration Awards à Cellere Bau AG et Bartholet Ropeways SA ainsi que les NextGen Awards à de jeunes talents professionnels exceptionnels de Suisse orientale et de la Principauté du Liechtenstein.

Mit der neu konzipierten Best of Class Award Night und der Kampagne «Genial Dual» will die Hans Huber Stiftung die Chancen und die gesellschaftliche Bedeutung der dualen Berufsbildung noch stärker sichtbar machen. Die Berufslehre ist weit mehr als der Einstieg ins Erwerbsleben: Sie verbindet Theorie und Praxis, ermöglicht jungen Menschen eine breite fachliche und persönliche Entwicklung, vermittelt früh Verantwortung und schafft vielfältige Perspektiven für die weitere berufliche Laufbahn.

«Wir nehmen die duale Berufsbildung in der Schweiz viel zu oft als selbstverständlich wahr. Für junge Menschen bietet sie die Chance, Theorie und Praxis miteinander zu verbinden, ihre Fähigkeiten früh zu entdecken und Verantwortung zu übernehmen. Mit Best of Class wollen wir vor allem die Menschen dahinter sichtbar machen», sagt Jens Brey, Präsident der Hans Huber Stiftung.

Roland Brack erhält den Lifetime Impact Award

Mit dem Lifetime Impact Award 2026 würdigte die Hans Huber Stiftung den Unternehmer Roland Brack für seinen langjährigen und prägenden Beitrag zur dualen Berufsbildung. Brack selbst absolvierte eine Berufslehre als Elektromechaniker und hat die Bedeutung eines praxisnahen Einstiegs ins Berufsleben auf seinem unternehmerischen Weg nie aus den Augen verloren. Mit seinem Engagement steht er beispielhaft für Persönlichkeiten, die Berufsbildung nicht nur als Instrument zur Sicherung des Fachkräftenachwuchses verstehen, sondern als unternehmerische und gesellschaftliche Verantwortung.



Ausgezeichnete Persönlichkeiten und Nachwuchstalente: Die Preisträgerinnen und Preisträger der Best of Class Award Night 2026 auf der Bühne in St. Gallen. Die Hans Huber Stiftung würdigte herausragende Leistungen in der dualen Berufsbildung mit drei verschiedenen Auszeichnungen.

HANS HUBER STIFTUNG | FONDATION HANS HUBER

Der Lifetime Impact Award zeichnet Persönlichkeiten aus, die sich über viele Jahre hinweg aussergewöhnlich für die Berufsbildung eingesetzt und deren Entwicklung nachhaltig geprägt haben.

Inspiration Awards für Cellere Bau und Bartholet Ropeways

Mit dem Inspiration Award 2026 wurden gleich zwei Unternehmen ausgezeichnet: die Cellere Bau AG und die Bartholet Ropeways AG. Beide Unternehmen zeigen mit ihrem beispielhaften Engagement, welchen Stellenwert die Ausbildung hat, wie sie Talente fördern und wie sie jungen Menschen Perspektiven eröffnen.

Der Inspiration Award würdigt Persönlichkeiten und Institutionen, die sich mit besonderem Engagement und langjährigen Verdiensten für die duale Berufsbildung einsetzen. Die beiden Preisträger stehen beispielhaft dafür, wie Unternehmen jungen Menschen Perspektiven eröffnen, Talente fördern und damit gleichzeitig einen wichtigen Beitrag zur langfristigen Sicherung qualifizierter Fachkräfte leisten.

NextGen Awards: Die nächste Generation im Mittelpunkt

Ein Highlight des Abends waren die NextGen Awards. Damit zeichnet die Hans Huber Stiftung die besten Lernenden aus

Avec la création de cette nouvelle Best of Class Award Night et de la campagne «Genial Dual», la Fondation Hans Huber souhaite rendre encore plus visibles les opportunités offertes par la formation professionnelle duale et l'importance qu'elle revêt. L'apprentissage est bien plus qu'une simple passerelle vers la vie active: il allie théorie et pratique, permet aux jeunes de bénéficier d'un développement professionnel et personnel important, leur donne très tôt des responsabilités et leur ouvre des perspectives variées pour la suite de leur carrière.

«En Suisse, nous considérons bien trop souvent la formation en alternance comme une évidence. Pour les jeunes, elle offre l'opportunité d'allier théorie et pratique, de découvrir très tôt leurs capacités et d'endosser des responsabilités. Avec Best of Class, nous voulons avant tout rendre visibles les personnes qui rendent cela possible en coulisses», déclare Jens Breu, président de la Fondation Hans Huber.

Roland Brack reçoit le Lifetime Impact Award

Avec le Lifetime Impact Award 2026, la Fondation Hans Huber a rendu hommage à l'entrepreneur Roland Brack pour sa contribution marquante et de longue date à la formation professionnelle duale.

Roland Brack lui-même a effectué un apprentissage d'électromécanicien et n'a jamais perdu de vue l'importance d'une entrée pratique dans la vie professionnelle dans son parcours entrepreneurial. Par son engagement, il est l'exemple même d'une personnalité qui considère la formation professionnelle non seulement comme un instrument permettant d'assurer la relève en matière de main-d'œuvre qualifiée, mais aussi comme une responsabilité entrepreneuriale et sociale.

Le Lifetime Impact Award récompense des personnes ayant fait preuve d'un engagement exceptionnel pendant de nombreuses années en faveur de la formation professionnelle et qui ont marqué durablement son développement.

Inspiration Awards pour Cellere Bau et Bartholet Ropeways

Deux entreprises se sont vu décerner l'Inspiration Award 2026: Cellere Bau AG et Bartholet Ropeways SA. Avec leur engagement exemplaire, les deux entreprises montrent à quel point la formation est importante, comment elles encouragent les talents et comment elles ouvrent des perspectives aux jeunes.

L'Inspiration Award récompense des personnalités et des institutions qui œuvrent sur le long terme et avec un engagement particulier en faveur de la formation en alternance. Les deux lauréates montrent comment les entreprises ouvrent des perspectives aux jeunes, encouragent les talents et contribuent ainsi de manière significative à la sécurisation à long terme d'une main-d'œuvre qualifiée.

NextGen Awards: la prochaine génération en vedette

Les NextGen Awards ont été l'un des temps forts de la soirée. Avec cette distinction, la Fondation Hans Huber récompense les meilleurs apprentis et apprenties de Suisse orientale et de



Personnalités et jeunes talents récompensés: Les lauréates et lauréats de la Best of Class Award Night 2026 réunis sur scène à Saint-Gall. La Fondation Hans Huber a récompensé des prestations exceptionnelles dans la formation professionnelle duale avec trois distinctions différentes.

HANS HUBER STIFTUNG | FONDATION HANS HUBER

«Ich wünsche mir, dass die Hans-Huber-Stiftung auch in zehn Jahren als glaubwürdige und inspirierende Institution wahrgenommen wird, die konkrete Wirkung erzielt.» – Jens Breu, Präsident der Hans Huber Stiftung



Jens Breu
Präsident der Hans Huber Stiftung
Président de la Fondation Hans Huber

«Je souhaite que, dans dix ans encore, la Fondation Hans Huber soit perçue comme une institution crédible et inspirante, qui a un impact concret.» – Jens Breu, président de la Fondation Hans Huber

der Ostschweiz und dem Fürstentum Liechtenstein aus. Entscheidend sind nicht allein hervorragende fachliche Leistungen, sondern ebenso Engagement und Persönlichkeit. Gerade diese jungen Berufsleute zeigen, welches Potenzial entsteht, wenn schulisches Wissen und praktische Erfahrung konsequent miteinander verbunden werden. Sie stehen stellvertretend für eine Generation, die bereits während ihrer Ausbildung Verantwortung übernimmt und ein Fundament für ihre Weiterentwicklung legt.

«Genial Dual» macht die Berufsbildung sichtbar

Die Best of Class Award Night ist Teil der Kampagne «Genial Dual», mit der die Hans Huber Stiftung den Stellenwert der dualen Berufsbildung weiter stärken will. Die Kampagne soll insbesondere jungen Menschen, Eltern, Unternehmen und einer breiteren Öffentlichkeit aufzeigen, welche Karriere- und Entwicklungsmöglichkeiten eine Berufslehre eröffnet. Die drei Auszeichnungen des Abends stehen dabei für unterschiedliche, aber eng miteinander verbundene Dimensionen einer starken Berufsbildung: für junge Menschen, die ihre Chancen nutzen, für Unternehmen, die diese Chancen ermöglichen, und für Persönlichkeiten, die sich über viele Jahre hinweg für die Berufsbildung einsetzen.

In den kommenden Jahren wird die Hans Huber Stiftung «Genial Dual» weiterentwickeln und damit ihren Stiftungszweck stärker in die Öffentlichkeit tragen.

<https://hhs.web.bold.ch>

la Principauté du Liechtenstein. Les excellentes performances professionnelles ne sont pas le seul critère, l'engagement et la personnalité comptent aussi.

Ces jeunes montrent le potentiel que l'on peut libérer en associant de manière cohérente connaissances scolaires et expérience pratique. C'est la représentation d'une génération qui assume des responsabilités dès sa formation et pose les bases de son développement.

«Genial Dual» donne de la visibilité à la formation professionnelle

La Best of Class Award Night s'inscrit dans le cadre de la campagne «Genial Dual», grâce à laquelle la Fondation Hans Huber souhaite renforcer encore l'importance de la formation professionnelle en alternance. La campagne vise en particulier à montrer aux jeunes, aux parents, aux entreprises et au grand public les possibilités de carrière et d'évolution qu'offre un apprentissage.

Les trois prix décernés lors de la soirée témoignent de dimensions différentes mais étroitement liées d'une formation professionnelle forte: pour les jeunes qui saisissent leurs opportunités, pour les entreprises qui rendent ces opportunités possibles et pour les personnalités qui se sont engagées pendant de nombreuses années pour la formation professionnelle.

Dans les années à venir, la Fondation Hans Huber va développer «Genial Dual» et ainsi mieux faire connaître son objectif auprès du public. <https://hhs.web.bold.ch>

Über die Hans Huber Stiftung

Die Hans Huber Stiftung setzt sich für die Förderung und Stärkung der dualen Berufsbildung ein. Sie ist überzeugt von der Wirkung einer Ausbildung, bei der sich Lernen am Arbeitsplatz und Lernen in der Schule gegenseitig verstärken und ergänzen. Die Stiftung macht durch die Kampagne und die Awards das Engagement für die Berufsbildung sichtbar.

À propos de la Fondation Hans Huber

La Fondation Hans Huber s'engage pour la promotion et le renforcement de la formation professionnelle duale. Elle est convaincue de l'efficacité d'une formation où l'apprentissage sur le lieu de travail et l'apprentissage à l'école se renforcent et se complètent mutuellement. La fondation met en évidence son engagement en faveur de la formation professionnelle par le biais de la campagne et de distinctions.

Treffpunkt der Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche

Vom 10. bis 12. Januar 2027 trifft sich die Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche wieder an der Hardware in Luzern. Rund 300 Marken präsentieren aktuelle Produkte, innovative Dienstleistungen und neue Lösungen für den Arbeitsalltag.

Die Hardware bietet Fachleuten und Entscheidungsträgern einen umfassenden Überblick über die Entwicklungen in der Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche. Während drei Messetagen können sich die Besucherinnen und Besucher über neue Produkte informieren, Geschäftsideen diskutieren und wertvolle Kontakte knüpfen.

Im Zentrum der Hardware steht der persönliche Austausch. Expertinnen und Experten geben Einblick in aktuelle Entwicklungen und zeigen, welche Lösungen die Branche künftig prägen werden. Die Messe schafft damit den passenden Rahmen, um bestehende Geschäftsbeziehungen zu pflegen, neue Partnerschaften aufzubauen und gemeinsam über die Herausforderungen und Chancen des Marktes zu sprechen.

Rund 300 Marken an einem Ort

Mit rund 300 vertretenen Marken bildet die Hardware ein breites Spektrum des aktuellen Marktes ab. Von Werkzeugen und Maschinen über Befestigungstechnik bis hin zu Arbeitssicherheit und Bekleidung gibt es in Luzern viel zu entdecken. So erhalten Fachbesucherinnen und Fachbesucher in kurzer Zeit einen kompakten Überblick über das vielfältige Angebot der Branche.

Messebesuch frühzeitig planen

Bereits vor der Messe lässt sich der Besuch bequem vorbereiten. Auf hardware-luzern.ch sind alle Aussteller sowie deren Produkte, Dienstleistungen, Neuheiten und Marken aufgeführt. Interessante Inhalte können mit dem Button «Merken» einer persönlichen Merkliste hinzugefügt werden. Diese lässt sich während der Hardware direkt auf dem Smartphone aufrufen und hilft dabei, den Messebesuch gezielt zu gestalten. Wer mit seinem Profil angemeldet ist, kann zudem den KI-Assistenten nutzen, der Fragen rund um die Messe beantwortet.

Die Hardware findet vom 10. bis 12. Januar 2027 bei der Messe Luzern statt.

Sichern Sie sich jetzt Ihr **Gratisticket** mit dem Gutscheincode «HW27_perspective» unter:

www.hardware-luzern.ch/ticket

Le rendez-vous de la branche suisse de la quincaillerie et de l'outillage

Du 10 au 12 janvier 2027, la branche suisse de la quincaillerie et de l'outillage se retrouve à la Hardware à Lucerne. Environ 300 marques présenteront leurs produits actuels, leurs services innovants et leurs nouvelles solutions pour le quotidien professionnel.

La Hardware offre aux professionnels et aux décideurs un aperçu complet des évolutions de la branche suisse de la quincaillerie et de l'outillage. Pendant les trois jours du salon, les visiteurs pourront se renseigner sur les nouveaux produits, discuter de nouvelles idées commerciales et nouer des contacts précieux.

Le cœur de la Hardware est l'échange personnel. Des experts donneront un aperçu des développements actuels et montreront quelles solutions façonneront l'avenir de l'industrie. Le salon crée ainsi le cadre idéal pour entretenir les relations commerciales existantes, nouer de nouveaux partenariats et discuter ensemble des défis et des opportunités du marché.

Environ 300 marques au même endroit

Avec environ 300 marques représentées, la Hardware couvre un large éventail de l'offre actuelle du marché. Des outils et machines aux techniques de fixation, en passant par la sécurité au travail et les vêtements de travail, il y a beaucoup à découvrir à Lucerne. Les visiteurs professionnels peuvent ainsi obtenir un aperçu compact de la diversité de l'offre de l'industrie en peu de temps.

Planifiez votre visite au salon à l'avance

La visite du salon peut être préparée facilement à l'avance. Sur hardware-luzern.ch, vous trouverez tous les exposants ainsi que leurs produits, services, nouveautés et marques. Les contenus intéressants peuvent être ajoutés à une liste personnelle de favoris en cliquant sur le bouton «Ajouter aux favoris». Cette liste peut être consultée directement sur votre smartphone pendant le salon et vous aidera à organiser votre visite de manière ciblée. Si vous êtes connecté avec votre profil, vous pouvez également utiliser l'assistant IA qui répondra à vos questions sur le salon.

La Hardware aura lieu du 10 au 12 janvier 2027 à Messe Luzern.

Réservez dès maintenant votre **billet gratuit** avec le code promo HW27_perspective sur:

www.hardware-luzern.ch/ticket

10. bis 12. Januar 2027
Messe Luzern

Hardware⁺

AUSSTELLER/EXPOSANTS



brennenstuhl®

lectra technik ag
Blegistrasse 13 • 6340 Baar • +41 41 767 21 21
www.lectra-t.com • info@lectra-t.com

BRUNOX®

www.brunox.swiss

curion
business software

www.curion.net



e + h Services AG
4658 Däniken
www.eh-services.ch

FEIN

FESTOOL

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

FLEX
this is proformance

h.maeder
professional cutting tools

H. Maeder AG
8050 Zürich
www.maeder.ch

HB SYSTEME
Swiss Made

Schweizer Steigtechnik
HB Systeme GmbH, 6152 Hüswil
Tel. +41 41 978 00 25, hbinfo@hbsysteme.ch
www.hbsysteme.ch

Snickers **Hultafors** **SOLID GEAR**
WORKWEAR FOOTWEAR FOOTWEAR

Hellberg **W.steps**

HULTAFORS GROUP SWITZERLAND

INTERFEREX AG

Interferex AG
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen

KEA
Karl Ernst AG

mamutec^{swiss}

mamutec AG
9015 St. Gallen
www.mamutec.com

Merlion
PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch

metabo

Milwaukee
Nothing but **HEAVY DUTY.**

nexmart

nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen
www.nexmart.com

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE



SALON PROFESSIONNEL SUISSE POUR QUINCAILLERIE ET OUTILLAGE

perspective

perspective
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen

PFERD
TOOLS



VSM

polaris
förderstiftung
fondation

Förderstiftung polaris
8304 Wallisellen
www.polaris-stiftung.ch



PREMIUMTOOLS
— quality for success —

STÄHLWILLE Wera KNIPEX RENNSTEIG ORBIS
HALDER PICARD RUTHE LYRA martor

PROFIX

www.profix.swiss



Rieffel 55 years
SWITZERLAND
Premium Tools & Security Products

www.rieffel.ch | info@rieffel.ch | +41 44 877 33 33

SPAX®

SPAX Schweiz AG
Bahnhofstrasse 42 · 6162 Entlebuch
Telefon: 041 792 76 40
www.spax.ch · schweiz.info@spax.com

StanleyBlack&Decker

Stanley Works (Europe) GmbH
In der Luberzen 42
8902 Urdorf
Tel. 044 755 60 70

www.stanleyblackanddecker.com

STANLEY

DEWALT

BLACK+DECKER

FRACOM

BOSTITCH



Steinemann

www.steinemann.ag

swissavant

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

Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

VOX®

Z.E.E.V

ZEEV AG
8057 Zürich, www.zeev.ch

WEITERE AUSSTELLER DER HARDWARE 2027

HPP AG
HSI Hermann Schwerter GmbH
Kardex Systems AG
KRAFTWERK Schweiz AG
Lukas AG
MAPO AG
Merit Link International AG
MUNK GmbH
Nordride AG
Piher Industrias Piqueras S.A.
R. Peter AG
Stubai ZMV
SUPRABEAM (Schweiz) AG
Widmer AG

Churerstrasse 24
Langer Brauck 11
Sonnenbergstrasse 74
Mettlenbachstrasse 23
Windegstrasse 16
Europa-Strasse 12
Via Giulia 25a
Rudolf-Diesel-Strasse 23
Hostattstrasse 3
Poligono Cantabria 1 C/ Pescadores 6
Weieracherstrasse 9
Dr. Kofler Str. 1
Chamerstrasse 172
Frauenfelderstrasse 33

8808 Pfäffikon SZ
58640 Iserlohn (DE)
8603 Schwerzenbach
8617 Mönchaltorf
8867 Niederurnen
8152 Glattbrugg
6855 Stabio
89312 Günzburg (DE)
6375 Beckenried
26009 Logroño (ES)
8184 Bachenbülach
6166 Fulpmes (AT)
6300 Zug
8555 Müllheim

Gesundheit und Wellness prägen Kaufabsichten

Produkte für Haushalt und Wohnen bleiben im US-Handel eine verlässliche Quelle für Non-Food-Umsätze. Gleichzeitig richten Konsumentinnen und Konsumenten ihre Kaufabsichten stark auf Gesundheit und Wohlbefinden aus. Das zeigt der neue «MarketOutlook 2026» der International Housewares Association (IHA). Der Bericht basiert auf Daten von Morning Consult und untersucht Kaufabsichten, entscheidende Faktoren und Zahlungsbereitschaft für die kommenden zwölf Monate.

Santé et bien-être stimulent les intentions d'achat

Les produits pour la maison restent une source fiable de chiffre d'affaires non alimentaire dans le commerce américain. Parallèlement, les intentions d'achat des consommateurs se concentrent fortement sur la santé et le bien-être. C'est ce que montre le nouveau «MarketOutlook 2026» de l'International Housewares Association (IHA). Le rapport repose sur des données de Morning Consult et analyse les intentions d'achat, les facteurs déterminants et la disposition à payer au cours des douze prochains mois.



Haushaltswaren bleiben gefragt

Der MarketOutlook unterteilt den Markt für Haushalt und Wohnen in 15 Kategorien. In der Mehrheit der Kernkategorien halten mindestens 50 Prozent der Befragten einen Kauf in den nächsten zwölf Monaten für wahrscheinlich.

Besonders stark ist die Kaufabsicht rund um Gesundheit und Wellness. Reinigungswerkzeuge liegen mit 67 Prozent an erster Stelle. Es folgen Produkte für die Gesundheit zu Hause mit 65 Prozent sowie Körperpflege- und Beautyprodukte mit 60 Prozent. Über die Kategorien hinweg ist die Kaufabsicht bei Erwachsenen zwischen 18 und 44 Jahren höher als bei Personen ab 45 Jahren.

Ersatzkäufe treiben die Nachfrage

Der wichtigste Kaufgrund ist in allen untersuchten Kategorien der Ersatz eines alten oder defekten Produkts. Beim Kochge-



Les articles ménagers restent demandés

Le MarketOutlook répartit le marché de la maison en 15 catégories. Dans la majorité des catégories principales, au moins 50 % des personnes interrogées considèrent comme probable un achat au cours des douze prochains mois.

Les intentions d'achat sont particulièrement fortes dans les domaines de la santé et du bien-être. Les outils de nettoyage arrivent en tête avec 67 %. Ils sont suivis par les produits de santé à domicile avec 65 % ainsi que par les produits de soins corporels et de beauté avec 60 %. Dans l'ensemble des catégories, les intentions d'achat sont plus élevées chez les adultes de 18 à 44 ans que chez les personnes de 45 ans et plus.

Les achats de remplacement stimulent la demande

Dans toutes les catégories étudiées, la principale raison d'achat est le remplacement d'un produit ancien ou défectueux. Pour les ustensiles de cuisson, 40 % citent le remplacement comme principale raison d'un nouvel achat. Pour 23 %, de nouvelles fonctionnalités sont déterminantes.

Les caractéristiques des produits jouent également un rôle important pour les appareils électriques de cuisine. Une marque privilégiée justifie un prix plus élevé pour 75 % des répondants. Viennent ensuite les surfaces antiadhésives sur les éléments à

schirr nennen 40 Prozent den Ersatz als Hauptgrund für einen Neukauf. Für 23 Prozent sind neue Funktionen ausschlaggebend. Auch bei elektrischen Küchengeräten spielen Produkteigenschaften eine wichtige Rolle. Eine bevorzugte Marke ist für 75 Prozent ein Grund, mehr zu bezahlen. Es folgen Antihaft-Oberflächen bei zu reinigenden Teilen mit 71 Prozent, die Herstellung in den USA mit 70 Prozent, geringerer Energieverbrauch und Edelstahloberfläche mit je 69 Prozent sowie eine längere Garantie mit 68 Prozent.

Zahlungsbereitschaft variiert

Bei bestimmten Produktgruppen sind Käufer trotz Inflation bereit, höhere Preise zu akzeptieren. An der Spitze steht Outdoor Living mit 66 Prozent. Bei Reisegepäck und Reiseaccessoires sowie Produkten für das Wohnklima liegt der Wert bei 64 Prozent. Für elektrische Bodenpflegegeräte und elektrische Küchengeräte beträgt er jeweils 63 Prozent.

nettoyer avec 71 %, la fabrication aux États-Unis avec 70 %, une consommation d'énergie réduite et une finition en acier inoxydable avec 69 % chacune ainsi qu'une garantie plus longue avec 68 %.

La disposition à payer varie

Malgré l'inflation, les acheteurs sont disposés à accepter des prix plus élevés pour certaines catégories de produits. Outdoor Living arrive en tête avec 66 %. Pour les bagages et accessoires de voyage ainsi que les produits liés au climat intérieur, cette part atteint 64 %. Elle s'élève à 63 % pour les appareils électriques d'entretien des sols et les appareils électriques de cuisine.



WHERE THE INDUSTRY
CONNECTS AROUND
INNOVATION AND
INSPIRATION

REGISTER FOR
YOUR FREE
ENTRANCE
PASS!

Aufbewahrung und Reinigung im Fokus

Bei Aufbewahrung und Organisation steht die Lebensmittelaufbewahrung mit 40 Prozent an erster Stelle. Es folgen Schranksysteme mit 38 Prozent, Wäschekörbe und Wäscheaufbewahrung mit 35 Prozent sowie Aufbewahrungsboxen und Lösungen für Küche und Vorrat mit jeweils 29 Prozent.



Rangement et nettoyage au centre de l'attention

Dans le domaine du rangement et de l'organisation, la conservation des aliments arrive en tête avec 40 %. Elle est suivie par les systèmes de rangement pour placards avec 38 %, les paniers et solutions pour le linge avec 35 % ainsi que les boîtes de rangement et les solutions pour la cuisine et le garde-manger avec 29 % chacune.

Bei Reinigungswerkzeugen bleibt Komfort wichtig: 40 Prozent der Befragten, die einen Kauf planen, interessieren sich für Produkte mit Einwegtüchern.

Pour les outils de nettoyage, le confort reste important: 40 % des personnes interrogées qui prévoient un achat s'intéressent aux produits utilisant des lingettes jetables.

Drei Berichte beleuchten den Markt

Der «2026 IHA State of the Industry Report» erscheint in drei Teilen. «MarketScope» analysiert den US-Markt und die Umsätze nach Handelskanälen. «MarketOutlook» untersucht Kaufabsichten und Faktoren für Kaufentscheidungen. «MarketWatch» widmet sich Werten und Trends im Konsumentenverhalten.

Trois rapports analysent le marché

Le «2026 IHA State of the Industry Report» paraît en trois parties. «MarketScope» analyse le marché américain et les ventes selon les différents canaux de distribution. «MarketOutlook» étudie les intentions d'achat et les facteurs influençant les décisions d'achat. «MarketWatch» se concentre sur les valeurs et les tendances du comportement des consommateurs.

Die Daten wurden von Morning Consult im ersten Quartal 2026 im Auftrag der IHA erhoben. Befragt wurden 2201 Erwachsene in den USA. Die Fehlermarge beträgt plus/minus zwei Prozentpunkte.

Les données ont été recueillies par Morning Consult au premier trimestre 2026 pour le compte de l'IHA. L'enquête a porté sur 2201 adultes aux États-Unis. La marge d'erreur est de plus ou moins deux points de pourcentage.

Ambiente Trends 27+: Drei Stilwelten

Wie können unterschiedliche Stile gleichberechtigt nebeneinander bestehen und sich gegenseitig bereichern? Unter dem Leitmotiv Coexistence feiern die Ambiente Trends 27+ ein freudvolles Miteinander statt eines Entweder-Oder. Die drei Ambiente Trends 2027 heissen clear + lovely, structural + emotive und noble + fancy. Die drei Stilwelten machen zentrale Strömungen aus Design, Kunst, Mode und Lifestyle für den Handel greifbar und werden auf der Ambiente 2027 vom 29. Januar bis 2. Februar in Frankfurt am Main mit ausgewählten Ausstellerprodukten inszeniert.

Tendances Ambiente 27+: trois univers de style

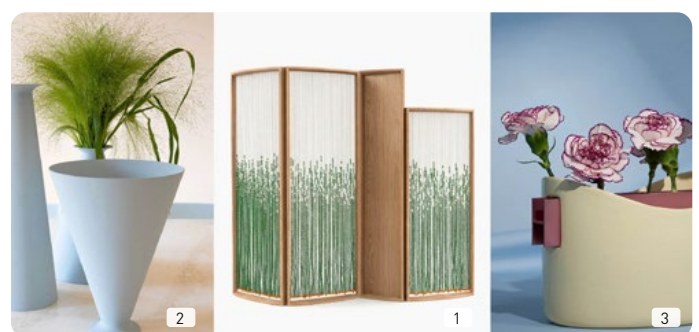
Comment des styles différents peuvent-ils coexister et s'enrichir mutuellement? Sous le thème de la coexistence, les tendances Ambiente 27+ célèbrent un vivre-ensemble plutôt qu'un choix binaire. Les trois tendances Ambiente 2027 s'intitulent clear + lovely, structural + emotive et noble + fancy. Ces trois univers de style rendent les tendances clés du design, de l'art, de la mode et du lifestyle tangibles pour le commerce et seront présentées à l'Ambiente 2027 à Francfort-sur-le-Main du 29 janvier au 2 février avec des produits d'exposants sélectionnés.



Klar, sanft, poetisch

Die Stilwelt clear + lovely vermittelt ein modernes Lebensgefühl, das Nostalgisches ganz gezielt miteinschliesst. Clean und sanft, pur und delikats, akzentuiert und leise: clear + lovely verbindet klare Strukturen mit liebenswerten, poetischen Details. Helle Naturmaterialien, handwerklich bearbeitete Werkstoffe und eine Vielfalt an Formen und Oberflächen schaffen ein modernes Lebensgefühl, das Nostalgisches bewusst einbezieht. Strenge Formen treffen auf verspielte Elemente, Funktionelles tritt mit Künstlerischem in Dialog. Das Ergebnis ist eine ruhige, anmutige Wohnwelt voller Raffinesse.

Prägend ist der Einfluss japanischer Gestaltungsprinzipien: Klarheit und Konsequenz stehen neben einer selbstverständlichen Freude am Süßen und Niedlichen. Traditionelle Fertigung wird neugierig weiterentwickelt; serielle Prozesse bringen Objekte mit Unikatcharakter hervor. clear + lovely schafft so Lebensumgebungen, die Poesie, Klarheit und Ruhe vermitteln. clear + lovely verbindet klare Formen, helle Naturmaterialien und poetische Details mit sanften Farben und gezielten kräftigen Akzenten.



Clair, doux, poétique

Le style clear + lovely évoque un sentiment de vie moderne qui intègre l'aspect nostalgique de manière ciblée. Clair et doux, pur et délicat, accentué et subtil: clear + lovely combine des structures claires et des détails poétiques et attachants. Des matériaux naturels clairs, des textures artisanales et une variété de formes et de surfaces créent un sentiment de vie moderne qui intègre consciemment l'aspect nostalgique. Des formes strictes se combinent avec des éléments ludiques, le fonctionnel dialogue avec l'artistique. Le résultat est un univers de vie calme et élégant, plein de raffinement.

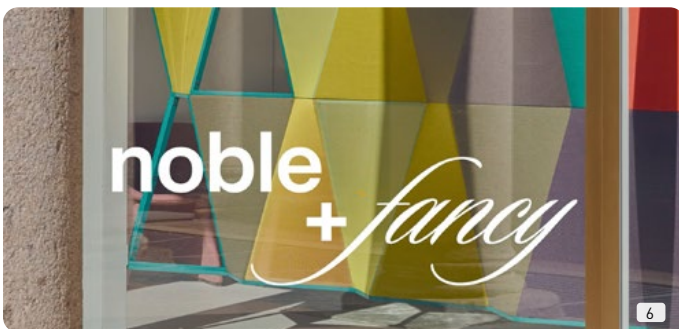
L'influence des principes de conception japonais est très marquée: la clarté et la cohérence sont associées à une joie naturelle pour les choses douces et mignonnes. Les méthodes de fabrication traditionnelles sont réinterprétées avec curiosité, et les processus de production en série donnent naissance à des objets uniques. Ainsi, clear + lovely crée des environnements de vie qui évoquent la poésie, la clarté et la sérénité. clear + lovely combine des formes claires, des matériaux naturels clairs et des détails poétiques avec des couleurs douces et des accents forts et ciblés.



Präzise, sinnlich, ausgewogen structural + emotive: Monochrome Farben, eine klare Formsprache und grafische Strukturen schaffen Räume mit konzentrierter Atmosphäre. Schwarz und Weiss, kühl und warm, methodisch und gefühlvoll: structural + emotive bringt Struktur und Emotion in eine wohlthuende Balance. Monochrome Farben, klare Formen und grafische Muster schaffen konzentrierte Atmosphären. Architektonische Anordnungen und geometrische Details rücken Funktionales in den Fokus, sprechen zugleich aber gezielt die Sinne an. Minimalistische Gestaltung wird damit weder streng noch distanziert, sondern zu einer unmittelbar erfahrbaren Qualität des Alltäglichen.



Précis, sensoriel, équilibré structural + emotive: Des couleurs monochromes, un langage de formes clair et des structures graphiques créent des espaces aux atmosphères concentrées. Noir et blanc, froid et chaud, méthodique et émotionnel: structural + emotive apporte un équilibre harmonieux entre structure et émotion. Des couleurs monochromes, des formes claires et des motifs graphiques créent des atmosphères concentrées. Des arrangements architecturaux et des détails géométriques mettent l'accent sur le fonctionnel, tout en stimulant les sens de manière ciblée. Le minimalisme n'est ni strict ni distant, mais plutôt une qualité de l'ordinaire qui se ressent directement.



Vornehm, eklektisch, aussergewöhnlich

noble + fancy zelebriert die Lust am Aussergewöhnlichen. Historisches Erbe und kulturelle Traditionen liefern Inspiration fürs Wohnen im Jetzt.

Grafisch und botanisch, eklektisch und vornehm, zeremoniell und dekorativ: noble + fancy zelebriert die Lust am Aussergewöhnlichen. Historisches Erbe, kulturelle Traditionen und erinnerte Formen liefern Inspiration für das Wohnen im Jetzt. Botanische Farbatmosphären, kunstvoll gefertigte Materialien und ausgewählte Einzelstücke schaffen eine noble und zugleich aufregend moderne Umgebung.

Nächste Messetermine

Ambiente, Christmasworld und Creativeworld finden 2027 Ende Januar auf dem Frankfurter Messegelände statt. Den Auftakt bilden erneut die Compass Talks am Vortag, dem 28. Januar 2027. Ambiente/Christmasworld: 29. Januar bis 2. Februar 2027. Creativeworld: 29. Januar bis 1. Februar 2027



Noble, éclectique, extraordinaire

noble + fancy célèbre le plaisir de l'extraordinaire. L'héritage historique et les traditions culturelles sont des sources d'inspiration pour le style de vie d'aujourd'hui.

Graphique et botanique, éclectique et noble, cérémonial et décoratif: noble + fancy célèbre le plaisir de l'extraordinaire. L'héritage historique, les traditions culturelles et les formes qui évoquent le passé sont des sources d'inspiration pour le style de vie d'aujourd'hui. Des ambiances colorées inspirées par la nature, des matériaux fabriqués avec art et des pièces uniques créent un cadre à la fois noble et résolument moderne.

Prochaines dates des salons

Ambiente, Christmasworld et Creativeworld se tiendront à la fin du mois de janvier 2027 sur le site de la foire de Francfort. Les Compass Talks marqueront l'ouverture des salons le 28 janvier 2027. Ambiente/Christmasworld: 29 janvier – 2 février 2027. Creativeworld: 29 janvier – 1^{er} février 2027

BVG-Mindestzinssatz: Kommission empfiehlt deutliche Erhöhung auf 1,75 %

Die Eidgenössische Kommission für berufliche Vorsorge (BVG-Kommission) empfiehlt dem Bundesrat, den Mindestzinssatz in der beruflichen Vorsorge für das Jahr 2027 deutlich anzuheben. Konkret soll der Satz von derzeit 1,25 % auf 1,75 % steigen. Der Bundesrat wird den definitiven Entscheid zu einem späteren Zeitpunkt treffen.

Taux d'intérêt minimum de la LPP: la Commission recommande une augmentation significative à 1,75 %

La Commission fédérale de la prévoyance professionnelle (Commission LPP) recommande au Conseil fédéral d'augmenter sensiblement le taux d'intérêt minimum de la LPP pour l'année 2027. Plus précisément, le taux devrait passer de 1,25 % à 1,75 %. Le Conseil fédéral prendra la décision finale ultérieurement.

Gute finanzielle Ausgangslage spricht für Erhöhung

Der Mindestzinssatz bestimmt, wie hoch die obligatorischen Altersguthaben von Versicherten in der beruflichen Vorsorge mindestens verzinst werden müssen. Für Arbeitgeber, Arbeitnehmende und Vorsorgeeinrichtungen ist seine Festlegung deshalb von grosser Bedeutung.

Nach Auffassung der Kommission sprechen insbesondere die insgesamt gute finanzielle Lage der Vorsorgeeinrichtungen und die positive Entwicklung an den Finanzmärkten für eine deutliche Anhebung des Mindestzinssatzes. Gleichzeitig wurden bestehende Unsicherheiten, etwa geopolitische Risiken und mögliche Entwicklungen an den Finanzmärkten, in die Beurteilung einbezogen.

Entscheid mit klarer Mehrheit

In der Schlussabstimmung sprach sich die BVG-Kommission mit 10 zu 4 Stimmen dafür aus, dem Bundesrat einen Mindestzinssatz von 1,75 % für das Jahr 2027 zu empfehlen. Die Kommission betont dabei, dass der Mindestzinssatz lediglich die gesetzliche Untergrenze für die Verzinsung der obligatorischen Altersguthaben darstellt. Das paritätisch zusammengesetzte oberste Organ einer Vorsorgeeinrichtung kann eine höhere Verzinsung beschliessen, sofern die finanzielle Situation der jeweiligen Kasse dies zulässt.

Mit der empfohlenen Erhöhung um 0,50 Prozentpunkte trägt die BVG-Kommission der aktuell guten finanziellen Ausgangslage Rechnung. Ob die Empfehlung umgesetzt wird, entscheidet letztlich der Bundesrat.

La situation financière favorable plaide en faveur d'une augmentation

Le taux d'intérêt minimum fixe le taux d'intérêt minimum auquel les avoirs de vieillesse obligatoires des assurés doivent être rémunérés dans le cadre de la prévoyance professionnelle. Sa fixation revêt donc une grande importance pour les employeurs, les assurés et les institutions de prévoyance.



Selon la Commission, la situation financière généralement favorable des institutions de prévoyance et l'évolution positive des marchés financiers plaident en particulier en faveur d'une augmentation significative du taux d'intérêt minimum. Parallèlement, les incertitudes existantes, telles que les risques géopolitiques et les développements possibles sur les marchés financiers, ont été prises en compte dans l'évaluation.

Décision adoptée à une large majorité

Lors du vote final, la Commission de la LPP a recommandé au Conseil fédéral de fixer un taux d'intérêt minimum de 1,75 % pour l'année 2027, par 10 voix contre 4. La Commission souligne que le taux d'intérêt minimum ne représente que la limite inférieure légale pour la rémunération des avoirs de vieillesse obligatoires. L'organe suprême d'une institution de prévoyance, composé de représentants des employeurs et des assurés, peut décider d'une rémunération plus élevée, si la situation financière de la caisse le permet.

Avec l'augmentation recommandée de 0,50 point de pourcentage, la Commission de la LPP tient compte de la situation financière favorable actuelle. C'est finalement le Conseil fédéral qui décidera de la mise en œuvre de la recommandation.

B2B-Monitor 2026 – Lieferfähigkeit ist DIE Konstante

Wie kaufen Einkäuferinnen und Einkäufer im B2B-Umfeld ein? Die Ergebnisse zeigen grosse Unterschiede jenseits der B2B-Commerce-Hygienefaktoren – je nach Unternehmensgrösse, Wertschöpfungsstufe und Einkaufsart.

B2B Monitor 2026 – La capacité de livraison est LA constante

Comment les acheteurs B2B procèdent-ils à leurs achats? Les résultats révèlent de grandes disparités au-delà des facteurs d'hygiène du commerce B2B, en fonction de la taille de l'entreprise, du niveau de valeur ajoutée et du type d'achat.

Zentrale Erkenntnisse

- Verfügbarkeit und Lieferfähigkeit ziehen sich als roter Faden entlang der gesamten Customer Journey.
- Nicht jüngere Einkaufende, sondern vor allem grössere Unternehmen nutzen die Möglichkeiten der KI.
- Auch die Systemintegration spaltet das Sample entlang der Unternehmensgrösse.
- Projektorientierte Kunden kaufen eher beim Händler, produktorientierte eher beim Hersteller.
- Differenzierung entsteht bei den Dienstleistungen, wobei der Faktor Mensch eine grosse Rolle spielt.

27% nutzen KI-Assistenten bei der Lieferantensuche

Principales conclusions

- La disponibilité et la capacité de livraison sont des thèmes récurrents tout au long du parcours client.
- Ce sont surtout les grandes entreprises et non les jeunes acheteurs qui utilisent les capacités de l'IA.
- L'intégration des systèmes divise également l'échantillon selon la taille de l'entreprise.
- Les clients axés sur les projets sont plus susceptibles d'acheter auprès du revendeur, tandis que ceux axés sur les produits sont plus susceptibles d'acheter auprès du fabricant.
- La différenciation se fait au niveau des services, où le facteur humain joue un rôle important.

27% utilisent des assistants IA pour la recherche de fournisseurs



**Das wahre Leben ist
den Durchblick
haben**

› Ihre Gelassenheit absichern.

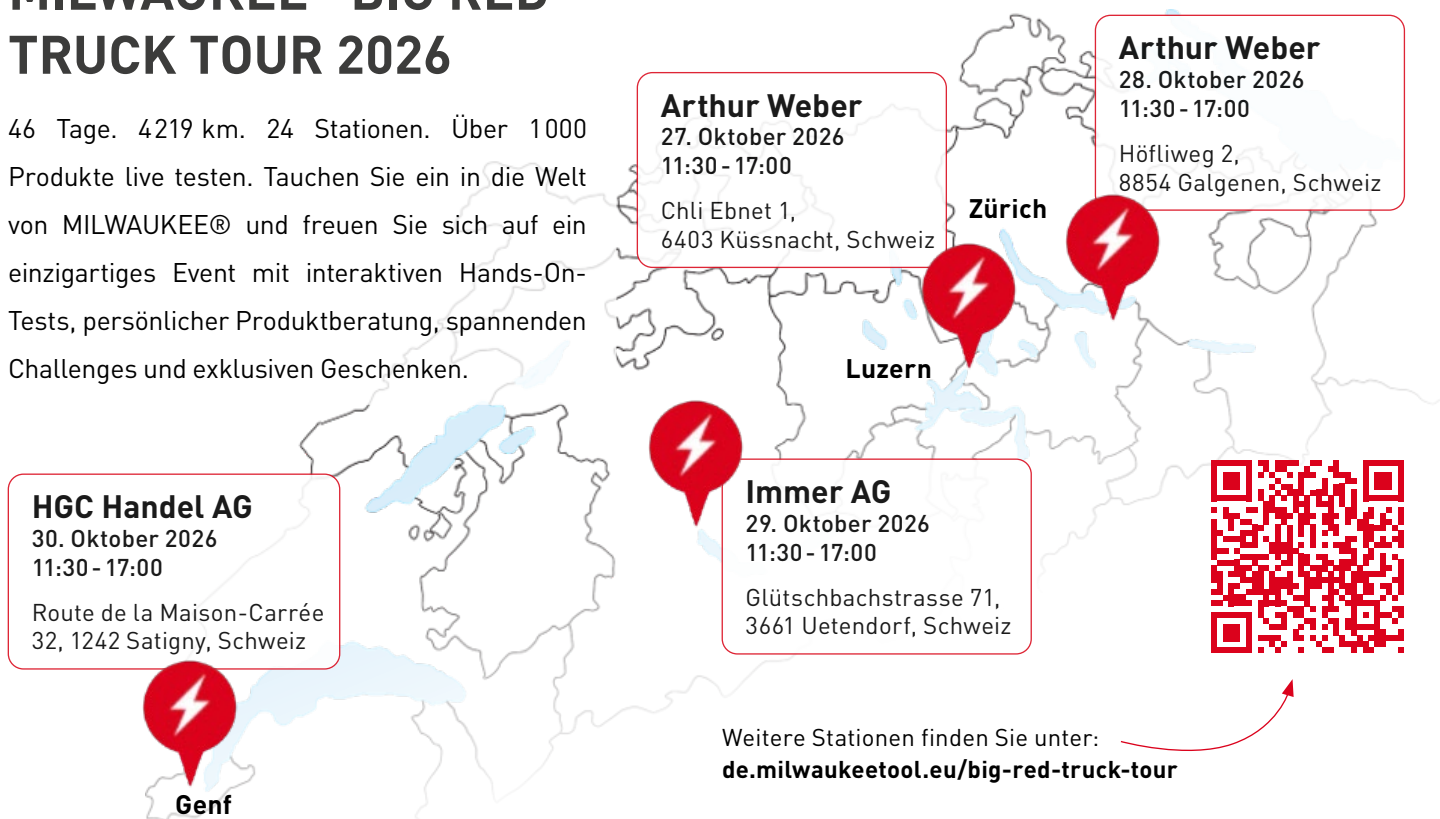
Das ist das Versprechen der Groupe Mutuel, dem bevorzugten Versicherungspartner von über 31'000 Unternehmen. Unsere Lösungen im Bereich Gesundheit und Vorsorge sind auf Ihre Erwartungen und Ihre Tätigkeit zugeschnitten und begleiten Sie auf lange Sicht.

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



MILWAUKEE® BIG RED TRUCK TOUR 2026

46 Tage. 4219 km. 24 Stationen. Über 1000 Produkte live testen. Tauchen Sie ein in die Welt von MILWAUKEE® und freuen Sie sich auf ein einzigartiges Event mit interaktiven Hands-On-Tests, persönlicher Produktberatung, spannenden Challenges und exklusiven Geschenken.



WOLF STEEL EUROPE B.V.



WWW.NAPOLEON.CH

Grillsaison 2027 erfolgreich planen:

Wer die Grillsaison erfolgreich gestalten will, stellt heute die Weichen. Mit innovativen Produkten, Schulungen und einem starken Partnernetzwerk unterstützt Napoleon Fachhändler dabei, ihre Marktchancen auszubauen.

Am 9. und 10. Februar 2027 lädt Napoleon Premium Grills zum Händlertreffen in Bern ein. Die Teilnehmenden erhalten Einblicke

Napoleon lädt zum Händlertreffen nach Bern ein.

Save the Date: **9. & 10. Februar 2027**
 Bern

Für weitere Informationen bitte Mail an:
mmarcone@napoleon.com



in Produktneuheiten, Verkaufsstrategien und Trends für die Grill- und Gartensaison. Zudem bietet die Veranstaltung Gelegenheit zum Austausch mit Branchenkollegen und dem Napoleon-Team.

Die Einladung richtet sich nicht nur an bestehende Napoleon-Partner. **Auch interessierte Händler sind willkommen** und können Marke, Produkte und Partnerschaftsmöglichkeiten vor Ort kennenlernen.

Früh planen, erfolgreicher starten

Wer seine Saison frühzeitig vorbereitet, profitiert von besseren Verkaufschancen, stärkerer Kundenbindung sowie optimaler Waren- und Ausstellungsplanung. Das Händlertreffen bietet dafür die ideale Plattform.

BAMIX

bamix®
of Switzerland

WWW.BAMIX.CH

SwissLine meistert jede Küchenaufgabe

Von knalligen Lieblingsfarben bis zur edlen SwissLine Design Edition in Ebony und Oak Charcoal. Diese Geräte sehen nicht nur gut aus, sie machen auch richtig was her.

Für den ambitionierten Hobbykoch

Der bamix® SwissLine mit erhöhter Leistung und umfangreichem Zubehör erledigt alle Arbeiten in der Küche mühelos. Als Pürierstab eignet er sich perfekt, um alle Suppen, von Kürbiscrèmesuppe bis hin zu Schaumsuppen, perfekt zuzubereiten. Der Zaubermixer SwissLine ist mehr als ein Küchenhelfer, der herkömmliche Küchenmaschinen weitgehend ersetzen kann, da er mit seinen vielen Zubehörteilen die gleichen Aufgaben schneller und einfacher erledigt.

Das D-Modell arbeitet mit 200 Watt und erreicht bis zu 17 000 Umdrehungen pro Minute. Die Schaftlänge beträgt 14 cm, Herkunftsland ist die Schweiz. **100 % Swiss Made – seit 1954 in der Schweiz gefertigt.**



SwissLine maîtrise toutes les tâches en cuisine

Des couleurs vives aux élégantes éditions SwissLine Design Ebony et Oak Charcoal, ces appareils ne sont pas seulement beaux, ils sont aussi performants.

Pour les cuisiniers amateurs ambitieux

Le bamix® SwissLine, avec sa puissance accrue et son vaste assortiment d'accessoires, exécute toutes les tâches de la cuisine sans effort. Idéal comme mixeur plongeant, il prépare parfaitement toutes sortes de soupes, de la crème de potiron aux soupes onctueuses. Le mixeur plongeant SwissLine est bien plus qu'un simple assistant culinaire et peut largement remplacer les appareils électroménagers traditionnels, car ses nombreux accessoires simplifient et accélèrent les tâches.

Modèle D, moteur / puissance 200 W, jusqu'à 17 000 tours par minute, longueur de la tige: 14 cm, pays d'origine: Suisse. **100 % FABRIQUÉ EN SUISSE – Qualité suisse depuis 1954.**

 **LE CREUSET®**



*Made for
Gifting*

www.lecreuset.com

Jeder Tropfen zählt – Wasser effizient einsetzen

Trockenperioden werden länger, die Temperaturen steigen und auch in der Schweiz wird ein bewusster Umgang mit Wasser immer wichtiger. Für Gartenbesitzer, Landschaftsbauer und die Landwirtschaft stellt sich deshalb die Frage: Wie lassen sich Pflanzen und Grünflächen zuverlässig versorgen, ohne unnötig Wasser zu verbrauchen?

Die Antwort liegt nicht allein in weniger Bewässerung, sondern in einer **intelligenteren Nutzung des verfügbaren Wassers**.

Bewässern, wenn Wasser wirklich gebraucht wird

Moderne Bewässerungssysteme ermöglichen es, Wassermenge, Zeitpunkt und Verteilung gezielt auf den tatsächlichen Bedarf abzustimmen. Tropfbewässerung bringt Wasser direkt zu den Pflanzen. Bewässerungscomputer und automatische Steuerungen helfen, Bewässerungszeiten optimal zu planen und unnötigen Verbrauch zu vermeiden.

Vom Wasseranschluss bis zur gezielten Verteilung

Hier setzt die **Tegum AG** an. Das Frauenfelder Grosshandelsunternehmen baut sein Angebot im Bereich Bewässerung und Wassermanagement gezielt aus und verbindet bewährte Produkte mit Lösungen für unterschiedliche Anwendungen.

Zum Sortiment gehören Produkte etablierter Marken wie **FITT, GF Garden, GEKA und Melnor**. Wassercomputer und -verteiler, Steuerungen sowie Sprüh- und Tropfschläuche, Kupplungen, Hahnanschlüsse und Giessgeräte ermöglichen Lösungen vom Wasseranschluss bis zur bedarfsgerechten Verteilung.

Ob Garten, Terrasse, Grünfläche, Landschaftsbau oder Landwirtschaft – für unterschiedliche Anforderungen stehen passende Komponenten zur Verfügung.

Wasser effizienter nutzen

Gute Bewässerung beginnt nicht beim einzelnen Produkt. Entscheidend ist das Zusammenspiel von **Wasserzufuhr, Verteilung, Steuerung und Anwendung**.

Die Bewässerung der Zukunft braucht nicht einfach mehr Wasser. Sie braucht bessere Lösungen.

Chaque goutte compte – utiliser l'eau efficacement

Les périodes de sécheresse s'allongent, les températures augmentent et, en Suisse aussi, une gestion responsable de l'eau devient de plus en plus importante. Pour les propriétaires de jardins, les paysagistes et les agriculteurs, la question est donc simple: comment arroser de manière fiable sans gaspiller d'eau?

La réponse ne consiste pas uniquement à réduire l'arrosage, mais à **utiliser l'eau disponible de manière plus intelligente**.

Arroser lorsque l'eau est vraiment nécessaire

Les systèmes d'irrigation modernes permettent d'adapter la quantité d'eau, le moment et la répartition aux besoins réels. L'irrigation goutte à goutte achemine l'eau directement vers les plantes, tandis que les programmeurs et systèmes de commande automatiques permettent d'optimiser les horaires d'arrosage et d'éviter les consommations inutiles.

Du raccordement à l'eau à la distribution ciblée

C'est là qu'intervient **Tegum AG**. Le grossiste basé à Frauenfeld élargit son offre dans le domaine de l'irrigation et de la gestion de l'eau, avec des produits éprouvés et des solutions adaptées à différentes applications.

La gamme comprend notamment des produits de marques reconnues telles que **FITT, GF Garden, GEKA et Melnor**: programmeurs, distributeurs et systèmes de commande, tuyaux d'irrigation et de pulvérisation, raccords, raccords de robinet et outils d'arrosage.

Pour le jardin, la terrasse, les espaces verts, l'aménagement paysager ou l'agriculture, Tegum propose ainsi des composants adaptés aux besoins les plus divers.

Utiliser l'eau plus efficacement

Un arrosage efficace ne dépend pas d'un seul produit, mais de l'interaction entre **l'alimentation en eau, la distribution, la commande et l'application**.

L'irrigation de demain n'a pas besoin de plus d'eau. Elle a besoin de meilleures solutions.



Steinermann rüstet Heimwerker aus

Ob kleine Reparatur, Montage oder Gartenarbeit: Wer zu Hause selbst anpackt, braucht zuverlässige Helfer, die schnell zur Hand sind. Steinermann verbindet dafür praktische Werkzeuge und robuste Ausrüstung für Haushalt, Hobby und Garten.

Alles dabei für Reparatur und Montage

Der **141-teilige Aluminium-Werkzeugkoffer** bietet eine vielseitige Auswahl an Handwerkzeugen für Haushalt, Werkstatt und unterwegs. Enthalten sind Stecknüsse, Ratsche, Bits, Schraubenschlüssel, Zangen, Schraubendreher, Hammer, Handsäge, Massband, Spannungsprüfer und vieles mehr. Durchdacht sortiert in einem robusten Aluminiumkoffer, ist er schnell einsatzbereit und einfach zu transportieren. Damit eignet er sich für Reparaturen, Montagearbeiten und Hobbyprojekte – eine komplette, mobile Werkstatt für anspruchsvolle Heimwerker und Profis. Seine Masse: 400 × 298 × 156 Millimeter, das Nettogewicht: 8,4 kg.



Präzise ausrichten

Die einen Meter lange Steinermann-**Wasserwaage** besteht aus gelbem, pulverbeschichtetem Aluminium-Rohrprofil. Sie verfügt über eine waagrechte und eine senkrechte Libelle und erreicht eine Messgenauigkeit von $\pm 0,5$ Millimetern pro Meter. Stossfeste Endkappen schützen die Wasserwaage bei Stürzen. Die Euro-Aufhängung erleichtert zudem die Präsentation im Fachhandel.

Robust aufbewahren und transportieren

Der **20-Liter-Benzinkanister** im Armee-Modell besteht aus kaltgewalztem Stahlblech mit 0,8 Millimetern Wandstärke und bringt leer 3,7 Kilogramm auf die Waage. Er ist mit einem sicheren Verschlusssystem ausgestattet. Damit eignet sich der robuste Metallkanister für die zuverlässige Aufbewahrung und den Transport von Kraftstoffen.

Drei praktische Lösungen für Reparatur, Montage und Aufbewahrung – robust, durchdacht und schnell einsatzbereit.



Steinermann équipe les bricoleurs

Qu'il s'agisse de petites réparations, de montage ou de travaux de jardinage, ceux qui s'attellent à des tâches à la maison ont besoin d'outils fiables et d'un équipement robuste qui soit à portée de main. C'est pourquoi Steinermann propose des outils pratiques et un équipement robuste pour la maison, les loisirs et le jardin.

Tout ce qu'il faut pour réparer et assembler

La mallette à outils en **aluminium de 141 pièces** offre une sélection variée d'outils manuels pour la maison, l'atelier et les déplacements. Elle comprend des douilles, une clé à cliquet, des embouts, des clés à molette, des pinces, des tournevis, un marteau, une scie à main, un mètre ruban, un testeur de tension et bien d'autres choses encore. Bien organisés dans une mallette en aluminium robuste, ils sont prêts à l'emploi et faciles à transporter. Ils sont donc parfaits pour les réparations, les travaux d'assemblage et les projets de bricolage – un atelier mobile complet pour les bricoleurs exigeants et les professionnels. Ses dimensions: 400 × 298 × 156 mm, son poids net: 8,4 kg.

Alignement précis

Le **niveau à bulle** de 1 m de long de Steinermann est fabriqué en profilé en aluminium jaune avec revêtement par poudrage. Il est doté d'une bulle horizontale et d'une bulle verticale et offre une précision de mesure de $\pm 0,5$ mm par mètre. Des capuchons d'extrémité résistants aux chocs protègent le niveau à bulle en cas de chute. La suspension européenne facilite également la présentation du produit dans les magasins spécialisés.

Stockage et transport robustes

Le **bidon de 20 litres** pour essence, modèle armée, est fabriqué en tôle d'acier laminée à froid d'une épaisseur de 0,8 mm et pèse 3,7 kg à vide. Il est équipé d'un système de fermeture sécurisé. Ce bidon en métal robuste est donc idéal pour le stockage et le transport fiables des carburants.

Trois solutions pratiques pour la réparation, l'assemblage et le stockage – robustes, bien pensées et prêtes à l'emploi.

ferronorm-PS Linie – das neue Schraubensortiment für mehr Effizienz im Fachhandel

Mit der neuen ferronorm-PS Linie erweitert Allchemet das Sortiment um ein durchdachtes Holzschraubenprogramm. Neben einer klaren Sortimentsstruktur überzeugen die neuen Schrauben mit einer Vielzahl technischer Vorteile sowie einem modernen Verpackungsdesign.

Weniger Bitwechsel, mehr Effizienz

Ein zentrales Merkmal der neuen ferronorm-PS Schrauben ist die konsequente Reduktion der benötigten Bitgrößen. Das Sortiment der Senkkopf-Schrauben (Ø 3–10 mm, FN9961) kommt mit lediglich vier Innensechsrund-Bitgrößen aus. Die Tellerkopfschrauben (Ø 6–10 mm, FN9962) benötigen sogar nur eine einzige Bitgrösse. Damit sind für das gesamte Sortiment lediglich vier Bitgrößen erforderlich – ein klarer Vorteil für Profis, die effizient arbeiten möchten. Zusätzlich enthält jede Verpackung bereits einen passenden 5-cm-langen Bit.

Technisch durchdacht bis ins Detail

Die neuen ferronorm-PS Schrauben verfügen über eine ETA-Zulassung und bestehen aus blau verzinktem Stahl. Für eine schnelle und saubere Verarbeitung sorgen mehrere aufeinander abgestimmte Konstruktionsmerkmale: Die Schneidkerbe reduziert das Aufspalten des Holzes, das Reibgewinde verringert den Einschraubwiderstand und die Fräsrippen ermöglichen ein sauberes Versenken des Schraubenkopfes. Zusätzlich erleichtert der wasserbasierte Trockenfilm-Schmierstoff (Wachs) das Eindrehen der Schrauben und reduziert den Kraftaufwand bei der Verarbeitung.

Modernes Erscheinungsbild für einen professionellen Auftritt

Parallel zur Produkteinführung präsentiert sich ferronorm mit einem neuen, modernen Verpackungsdesign. Die Verpackungen wurden optisch überarbeitet und bestehen aus vollständig recycelbarem Material.

Mehrwert für den Fachhandel

Mit der neuen ferronorm-PS Linie erhalten Fachhändler ein übersichtliches, praxisorientiertes Schraubensortiment, das sowohl durch technische Qualität als auch durch einfache Handhabung überzeugt. Weniger Bitgrößen, durchdachte Produkteigenschaften und ein modernes Verpackungskonzept erleichtern die Beratung und bieten Handwerksbetrieben einen echten Mehrwert im täglichen Einsatz.

Gamme ferronorm-PS – Le nouvel assortiment de vis pour plus d'efficacité dans le commerce spécialisé

Grâce à la nouvelle gamme ferronorm-PS, Allchemet enrichit son offre de vis à bois. Outre une structure de produit claire, ces nouvelles vis se caractérisent par de nombreux avantages techniques et un design d'emballage moderne.

Moins de changements d'embouts, plus d'efficacité

L'un des principaux atouts des nouvelles vis ferronorm-PS réside dans la réduction significative des tailles d'embouts nécessaires. La gamme de vis à tête fraisée (Ø 3–10 mm, FN9961) ne nécessite que quatre tailles d'embouts à six lobes internes. Les vis à tête plate (Ø 6–10 mm, FN9962) n'en nécessitent qu'une seule. Ainsi, seulement quatre tailles d'embouts sont nécessaires pour toute la gamme: un avantage indéniable pour les professionnels soucieux d'efficacité. En outre, chaque emballage contient déjà un embout de 5 cm de long.

Une conception technique pensée jusque dans les moindres détails

Les nouvelles vis ferronorm-PS sont homologuées ETA et sont fabriquées en acier zingué bleu. Plusieurs caractéristiques de conception coordonnées garantissent une pose rapide et propre: l'encoche de coupe réduit le risque de fendillement du bois, le filet d'alésage diminue la résistance au vissage et

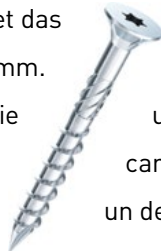
les nervures de fraisage permettent un enfoncement net de la tête de vis. En outre, le lubrifiant à film sec à base d'eau (cire) facilite l'insertion de la vis et réduit l'effort nécessaire lors de la pose.

Un design moderne pour une présentation professionnelle

À l'occasion du lancement de sa nouvelle gamme, ferronorm présente un nouvel emballage au design moderne. Les emballages ont été repensés visuellement et sont fabriqués à partir de matériaux entièrement recyclables. ferronorm allie ainsi esthétique moderne et gestion responsable des ressources.

Valeur ajoutée pour les commerces spécialisés

Grâce à la nouvelle gamme ferronorm-PS, les commerces spécialisés bénéficient d'un choix de vis clair et pratique qui séduit tant par sa qualité technique que par sa facilité d'utilisation. Un nombre réduit de tailles d'embouts, des caractéristiques bien pensées et un concept d'emballage moderne simplifient les conseils aux clients et offrent aux artisans une réelle valeur ajoutée dans leur travail quotidien.




WWW.SFS.CH

SFS confirme ses prévisions pour 2026

Le producteur de solutions de fixation pour le bâtiment et l'industrie SFS reconduit en l'état sa feuille de route à plus ou moins brève échéance à l'occasion d'une journée pour investisseurs.

La cadence de croissance doit ainsi s'inscrire dans un couloir de 3 à 6 % hors effets de change, tant sur l'ensemble de l'exercice en cours que sur les quatre exercices suivants. Le chiffre d'affaires annuel devrait ainsi s'établir entre 3.6 et 4.0 milliards de francs en 2030, contre 3.06 milliards en 2025.

La marge d'exploitation avant charges d'intérêt, impôts et autres (EBIT ajusté) doit se maintenir dans une fourchette de 12 à 15 %, contre 12,2 % l'an dernier.

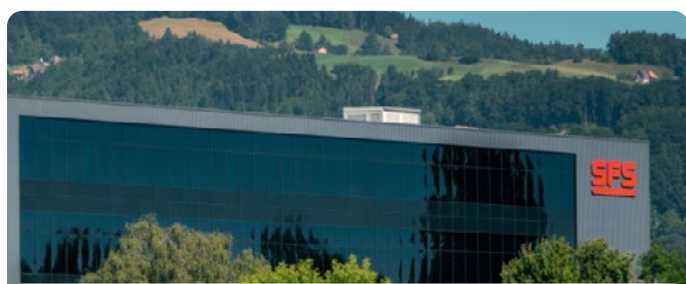
Le conseil d'administration doit continuer à proposer des dividendes stables, représentant entre 35 et 50 % du bénéfice net annuel, nonobstant une enveloppe dévolue aux investissements équivalente à 4 à 6 % des recettes.

SFS bestätigt Ausblick für 2026

Die SFS Group hält an den Zielen für das laufende Geschäftsjahr weiterhin fest. Der Schraubenspezialist aus dem St. Galler Rheintaler erwartet weiterhin ein Umsatzwachstum in Lokalwährungen von 3 bis 6 Prozent sowie eine normalisierte EBIT-Marge von 12 bis 15 Prozent.

Zudem will SFS Group weiter gezielt investieren: das Capex*-Ziel liegt bei 4 bis 6 Prozent des Nettoumsatzes. Für die Aktionäre strebt das Unternehmen zudem Kontinuität bei der Dividende an. Es seien stabile Ausschüttungen in Höhe von 35 bis 50 Prozent des Reingewinns vorgesehen.

*CapEx (Capital Expenditures) bezeichnet die Investitionsausgaben eines Unternehmens für den Erwerb, die Herstellung oder die Verbesserung von langfristigen Vermögenswerten.



Le groupe SFS prévoit une croissance de son chiffre d'affaires d'environ 3 à 6 % en 2026. Die SFS Group erwartet ein Umsatzwachstum 2026 von rund 3–6 %.


WWW.GROUPE-R.CH

Le Groupe R nomme Yann Charrière au poste de CEO

Yann Charrière est nommé CEO du Groupe R. Fort de sa connaissance approfondie du Groupe, de ses métiers et de ses équipes, il aura pour mission de poursuivre le développement du Groupe R, de



Yann Charrière, CEO Groupe R

renforcer les synergies entre les différentes sociétés et d'accompagner les ambitions de croissance du Groupe.

Après plusieurs années à la tête du Groupe, Olivier Zbinden assumera désormais la fonction d'Administrateur délégué. Dans ce rôle, il continuera à accompagner le développement du Groupe.

Cette nomination ne constitue pas un changement de cap. Elle représente une nouvelle étape dans le développement du Groupe R, en s'appuyant sur les compétences, les équipes et les valeurs qui ont fait sa réussite.

«Construire sur nos forces, préparer l'avenir.»

Charles Rossier, Président du Conseil d'administration

Groupe R ernennt Yann Charrière zum CEO

Yann Charrière wird zum CEO der R-Gruppe ernannt. Dank seiner fundierten Kenntnisse der R-Gruppe, ihrer Geschäftsfelder und ihrer Teams wird er die Entwicklung der R-Gruppe weiter vorantreiben, die Synergien zwischen den verschiedenen Unternehmen stärken und die Wachstumsziele der Gruppe unterstützen.

Nach mehreren Jahren an der Spitze der R-Gruppe wird Olivier Zbinden künftig als Delegierter des Verwaltungsrats tätig. In dieser Funktion wird er weiterhin die Entwicklung der Gruppe begleiten.

Diese Ernennung stellt keinen Kurswechsel dar. Sie ist ein weiterer Schritt in der Entwicklung der R-Gruppe, der auf den Kompetenzen, den Teams und den Werten basiert, die zum Erfolg der Gruppe beigetragen haben.

«Auf unsere Stärken aufbauen und die Zukunft gestalten.»

Charles Rossier, Präsident des Verwaltungsrats

Grösster Hausgerätehersteller erhält neuen Chef

Der grösste Hausgerätehersteller in Europa, die BSH Hausgeräte GmbH – eine Münchner Bosch-Tochtergesellschaft – erhält mit Rudolf Klötscher per Ende September 2026 einen neuen Vorsitzenden der Geschäftsführung.

Rudolf Klötscher war zuvor mehr als drei Jahre als Vertriebschef für Europa und die zahlreichen Entwicklungsländer zuständig. Nach ersten Informationen, so teilt die BSH mit, steht der neue Vorsitzende der Geschäftsführung für eine konsequente Fortsetzung des eingeschlagenen Weges von Matthias Metz, der auf den gleichen Zeitpunkt hin nach insgesamt vier Jahren seine Funktion niederlegen und das Unternehmen BSH verlassen wird.



Rudolf Klötscher, Chief Sales & Service Officer, Member of the Executive Board

Le plus grand fabricant d'électroménager nomme un nouveau dirigeant

Le plus grand fabricant d'appareils électroménagers en Europe, BSH Hausgeräte GmbH – une filiale de Bosch basée à Munich – a nommé Rudolf Klötscher comme nouveau président de la direction à compter du 30 septembre 2026.

Rudolf Klötscher était auparavant responsable des ventes en Europe et dans de nombreux pays en développement pendant plus de trois ans. Selon les premières informations communiquées par BSH, le nouveau président de la direction poursuivra la même ligne que celle de Matthias Metz, qui quittera le poste et l'entreprise BSH après quatre ans au total, à la même date.



DER WERKVERTRAG

Schnellbesteller-Angebot für Leser*innen der *perspective*

«Der Werkvertrag», das Grundlagenwerk von Peter Gauch, erscheint bereits in seiner siebten Auflage. Die Neuauflage wurde unter Einbezug der neueren Rechtsentwicklungen angepasst, ergänzt und vervollständigt. Berücksichtigt ist namentlich auch die partielle Revision des werkvertraglichen Gewährleistungsrechts, die am 1. Januar 2026 in Kraft getreten ist.

Auch die siebte Auflage behandelt das gesamte Werkvertragsrecht der Schweiz. Der umfangreiche Stoff wurde mit zugehöriger Lehre, Rechtsprechung und Vertragspraxis aufgearbeitet. Das informative Buch ist wiederum «aus einer Hand», kompakt und klar geschrieben. Es ist rechtlich fundiert und zugleich praxisbezogen.

1488 Seiten
Kartonierter Einband (Masse: BHT 170 × 240 × 70 mm)
978-3-7255-9930-1
Erscheinungsdatum: 08.2026

**Jetzt bestellen
und sparen!**

Mail: perspective@swissavant.ch



nur noch

313.50 CHF

anstatt **418.00 CHF**

(25 % Rabatt für Schnellbesteller bis zum 5. Oktober 2026)



Pour vous, c'est une surprise. Pour nous, le quotidien.

Comme consommateur, vous attendez aujourd'hui de la flexibilité, de la simplicité et des conseils. Comme assuré de notre caisse de pension, nous vous offrons non seulement un suivi individuel, mais toujours plus que vous n'en attendez. **Assurés ensemble.**

www.pk-merlion.ch

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

L'avenir aujourd'hui.

Merlion

PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

metabo

Mit verschiedenen
Marken arbeiten?
Einfach mit einem
CAS Akku.



50 Marken. 500 Maschinen. 1 Akku.

metabo

mafell

GESIPA®

PREBENA



BIRCHMEIER

CEMBRE

SCANGRIP®

EIBENSTOCK

BAIER

ROTHENBERGER
special technologies at work

virax

PROMOTECH®

starmix

CEMO

ROKAMAT
easy working

holmatro
mastering power

steinel

SPEWE+

Lamello

Pressfit®

STABILA

JEPSON POWER
Leading Through Innovation

edding®

RICO
YOU WILL SEE.

haaga
part of stamix

LIEVERS
HOLLAND



SUHNER

GHIBLI
FEEL THE PRO

BECK

MONTIPOWER

RIEXINGER



MAGIC SCREED

IMEX
LASER TOOLS

Collomix

pulsFOG

cleanfix

ITH
Bolting Technology

ENERPAC

NOVUS®

EISENBLÄTTER

SKIDATA
ASSA ABLOY

fischer

HellermannTyton

FELDER®

JOIST
abrasives



CAS

cas-akku.de

