



Werkzeug für Profis



MEHR INFOS ZUM SORTIMENT



Clever zusammengestellt für Profis

technocraft bietet ein qualitativ hochwertiges Werkzeugsortiment, das alle Bedürfnisse des professionellen Handwerkers abdeckt – und das zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis.

Jetzt mit zahlreichen Neuheiten und optimierten Produkten, mit einer nochmals verbesserten Qualität.

www.technocraft.ch



BOSCH

STARTKLAR FÜR DEN GARTEN

Gartengeräte im Professional 18V System.



Heckenschere



Kettensäge



Laubbläser



Rasenmäher



Freischneider
Rasentrimmer

Von der Baustelle ins Grüne



Ein Akku für Alle

Du kannst deine Gartengeräte mit denselben Bosch Professional 18V-Akkus und Ladegeräten von der Baustelle versorgen. Unser Professional 18V System ist seit 2008 vollständig kompatibel und Teil der AMPShare Allianz, die dir Kompatibilität mit mehr als 35 Marken bietet.

Erfahre mehr über die
18V-Gartengeräte:



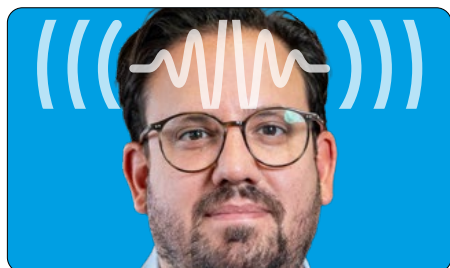
Jetzt entdecken

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



4 Stimme aus der Branche – **KOCH** unter Profis!

Voix de la branche – **KOCH** chez les pros!

12 Das EBA als Basis für ein EFZ ist ein Erfolg!

L'AFP comme base d'un CFC est une réussite!

16 Aussteller an der **hardware+** 2027

Exposants à la **hardware+** 2027

9



18 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

21 Die umsatzstärksten Onlineshops 2026

Les meilleures boutiques en ligne en 2026

23 Produkte

Produits

29 Buchtipp - Unternehmensnachfolge

31 Stellenanzeigen

Offres d'emploi



24



Mitarbeiter*in EDI und Datenmanagement

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



«Fachkompetenz bleibt entscheidend!»



Unter Profis

Wenn es bis 2020 mit Eisenwaren meist rund, bisweilen fast «von selbst» lief, haben Covid, multiple Kriegsereignisse, gerissene Versorgungsketten und Zoll-Turbulenzen vieles gründlich verändert.

«Es wird nie mehr so sein, wie es war!»

Das meint Florian Stüssi, Leiter Verkauf bei der KOCH Group AG in Wallisellen. Aber auch: «Sich proaktiv mit dem Wandel zu befassen, öffnet neue Chancen und Wege!»

Das Treffen der *perspective* mit Florian Stüssi fand Ende Juni statt – die KOCH DAYS 2026 waren noch am Laufen. Die dreijährlich stattfindende Messe gastiert nacheinander in Zürich, St. Gallen, Martigny und Bern. Im Zentrum stehen Beschläge und Sicherheitstechnik sowie praxisnahe Lösungen für Schreinereien, Holzbauer, Fenster- und Türenbaubetriebe. Mit über 6000 Anmeldungen lag die Messe deutlich über den Vorjahren.

«L'expertise professionnelle reste essentielle!»

Si, jusqu'en 2020, la quincaillerie tournait globalement bien, parfois presque d'elle-même, le Covid, les multiples guerres, les chaînes d'approvisionnement perturbées et les tensions douanières ont profondément bouleversé la situation. «Les choses ne seront plus jamais comme avant!» C'est ce qu'affirme Florian Stüssi, responsable des ventes chez KOCH Group AG à Wallisellen. Mais il ajoute aussi: «S'intéresser au changement de manière proactive ouvre de nouvelles opportunités et de nouvelles voies!»

perspective a rencontré Florian Stüssi fin juin – les KOCH DAYS 2026 étaient alors encore en cours. Organisé tous les trois ans, le salon se déroule successivement à Zurich, Saint-Gall, Martigny et Berne. L'accent est mis sur les ferrures et les techniques de sécurité, ainsi que sur des solutions pratiques destinées aux entreprises de menuiserie, aux constructeurs bois ainsi qu'aux fabricants de fenêtres et de portes. Avec plus de 6000 inscriptions, le salon a attiré nettement plus de participants que les années précédentes.

Florian Stüssi (44) ist Sohn eines Küchenbauers und hat selbst den Schreinerberuf erlernt. Es folgten die Berufsmatur und ein Studium zum Wirtschaftsingenieur FH. Berufliche Praxis sammelte er in verschiedenen Funktionen bei einem grossen Konzern für Elektrowerkzeuge. Nach einer Zwischenstation als Leiter Service bei einem Anbieter für Türenautomation übernahm er vor vier Jahren die Gesamtleitung Verkauf bei der KOCH Group AG. – Florian Stüssi ist verheiratet und Vater eines 10-jährigen Sohnes. «Und seit fünf Monaten glücklicher Besitzer eines Tierheim-Hundes aus Ungarn!». wie er mit einem Schmunzeln ergänzt.



Florian Stüssi (44 ans) est le fils d'un fabricant de cuisines et a lui-même appris le métier de menuisier. Il a ensuite obtenu une maturité professionnelle et suivi des études d'ingénieur d'affaires HES. Il a acquis une expérience professionnelle dans différentes fonctions au sein d'un grand groupe spécialisé dans les outils électriques. Après un passage comme responsable du service chez un fournisseur de systèmes d'automatisation des portes, il a repris la direction générale des ventes chez KOCH Group AG il y a quatre ans. – Florian Stüssi est marié et père d'un garçon de 10 ans. «Et depuis cinq mois, je suis l'heureux propriétaire d'un chien de refuge hongrois!», ajoute-t-il avec un sourire.

«Wir tun alles, um als Lieferantin nicht kontingentieren zu müssen. Das würde die Kundschaft bevormunden und wäre für einen Händler nahe beim Vollversagen.»

«En tant que fournisseur, nous faisons tout notre possible pour ne pas avoir à imposer des quotas. Cela reviendrait à imposer des conditions à la clientèle et serait synonyme d'un échec total pour un commerçant.»





Herr Stüssi, noch ausgepumpt von den KOCH DAYS in Zürich, St. Gallen, Bern und Martigny?

Nein! (lacht) Aber intensiv waren sie! Für Kunden, Aussteller und für uns als Veranstalter.

«Fachkompetente Mitarbeitende erzeugen Vertrauen. Ein wichtiger Wert im Wettlauf mit digitalen Kanälen.»

Eine kurze Bilanz?

Die Besucherqualität war sehr gut. Unsere Messe setzt nicht auf Masse, sondern ist «klein, aber fein». Das betrifft die Investitions- und Entscheidungskompetenz der Besucher genauso wie das fachliche Niveau und das Interesse an Neuheiten.



Wie geht es den Schreibern und Holzbauern?

Stimmung und Auslastung sind sehr positiv. Gerade im Küchen- und Innenausbau löst die Abschaffung des Eigenmietwerts einen Renovationsschub aus. Im Übrigen hatten viele Kunden spezielle Fragestellungen zur Beratung direkt mit dem Hersteller dabei. Dieser intensive Austausch zur gemeinsamen Lösungsfindung erfüllt den Zweck einer modernen Fachmesse bestens.

Ein Beispiel dazu?

Das Thema «Smart Home» ist im Trend. Das Fachwissen und die Erfahrung sind im Handwerk aber noch nicht überall vorhanden. Digitale Zutrittskontrollen und Fensterfunktionen sind erwünscht und werden auch gerne geliefert, die Schreiner und Fensterbauer brauchen dazu aber noch fachliche Begleitung.

«Als reiner Händler haben wir kaum Einfluss auf die Politik der Lieferanten, müssen diese aber weitergeben. Wir federn für unsere Kunden ab, was immer möglich ist.»

Das tönt zuversichtlich, doch eines schleckt keine Geiss weg: Wir haben lebhaftere Zeiten.

Im Markt spüren wir das nicht direkt. Gleichwohl schlägt die politische und wirtschaftliche Gesamtsituation auch auf unser Geschäft durch. Beschaffungs- und Energiefragen, Zölle und wegbrechende Teilmärkte sind Dauerthemen. Ein Beispiel dazu sind die vormals boomenden Vereinigten Arabischen Emirate, wo viele grosse Projekte auf Eis gelegt

Monsieur Stüssi, êtes-vous encore épuisé après les trois KOCH DAYS à Zurich, Saint-Gall, Bern et Martigny?

Non! (rires) Mais ils ont été intenses! Que ce soit pour les clients, les exposants, ou pour nous en tant qu'organisateur.

«Des collaborateurs compétents inspirent confiance. Une valeur importante dans la course face aux canaux numériques.»

Un bref bilan?

La qualité des visiteurs était très bonne. Notre salon ne mise pas sur la masse: il est petit mais de qualité. Cela concerne aussi bien le pouvoir d'investissement et de décision des visiteurs que le niveau professionnel et l'intérêt pour les nouveautés.

Comment se portent les menuisiers et les constructeurs bois?

Le climat et le taux d'activité sont très positifs. Dans l'aménagement de cuisines et l'aménagement intérieur notamment, la suppression de la valeur locative déclenche une vague de rénovations. Par ailleurs, de nombreux clients arrivent avec des questions spécifiques pour obtenir des conseils directement auprès du fabricant. Cet échange intensif visant à trouver ensemble des solutions répond parfaitement à l'objectif d'un salon professionnel moderne.

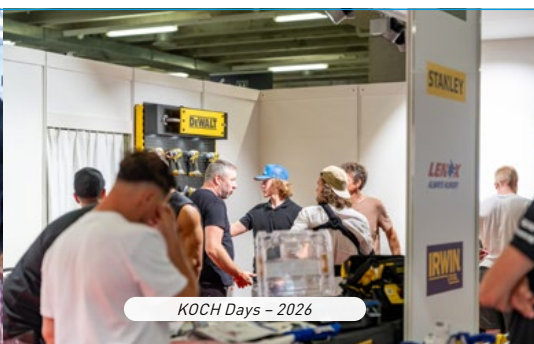
Vous avez un exemple?

Le thème de la «Smart Home» est à la mode. Toutefois, on manque encore de savoir-faire et d'expérience dans certains domaines de l'artisanat. Les contrôles d'accès numériques et les fonctionnalités pour fenêtres sont demandés et volontiers fournis, mais les menuisiers et les fabricants de fenêtres ont encore besoin d'un accompagnement spécialisé.

«En tant que simple revendeur, nous n'avons guère d'influence sur la politique des fournisseurs, mais nous devons la répercuter. Nous amortissons les répercussions pour nos clients autant que possible.»

Voilà qui est encourageant, mais une chose est sûre: nous vivons une période mouvementée.

Nous ne le ressentons pas directement sur le marché. Néanmoins, la situation politique et économique générale se répercute également sur notre activité. Les questions liées à l'approvisionnement et à l'énergie, les droits de douane et l'effondrement de certains marchés sont des sujets récurrents. ►►



STIMME AUS DER BRANCHE | VOIX DE LA BRANCHE



KOCH Lager / entrepôt

wurden. Einzelne Lieferanten spielen diese Unsicherheiten vielleicht etwas lautstark aus, was wiederum in der ganzen Lieferkette Unsicherheit erzeugt.

Auch wenn es den Hölzigen gut geht, lautet das kollektive Learning der letzten Jahre wohl: Wir sind verletzlich.

Die Versorgungslage ist in der Tat fragil. Bis 2019 hat sie praktisch perfekt funktioniert. Mit Corona und dem blockierten Suezkanal mussten wir aber die Anfälligkeit des Systems erkennen. Und heute machen Kriege, unberechenbare Zollkapriolen oder aktuell der Wasserstand auf dem Rhein die Lage unsicher.

«Unsere seinerzeit auf Fremdvermietung konzipierten Lagerflächen decken heute vollständig den Eigenbedarf.»

Ein Händler mit Verantwortung für seine Kunden schaut dem nicht tatenlos zu.

Wir puffern und überbrücken bestmöglich mit randvollen Lagern. Über enge Lieferantenbeziehungen versuchen wir, kritische Infos möglichst früh zu bekommen. Wird jedoch ein Engpass auch nur als Gerücht bekannt, hamstern die Kunden umgehend und verschärfen damit das Problem. Diesen «WC-Papier-Effekt» haben wir etwa bei Schubladenzargen gesehen. Nach entspannter Situation mussten wir gewisse Hamstervorräte wieder zurücknehmen.

Unschön für alle Beteiligten ...

...ja, und meines Erachtens nicht umkehrbar. Wir werden uns an Wandel, Unberechenbarkeit und Überraschungen in hoher Kadenz gewöhnen und den bestmöglichen Umgang damit immer wieder neu suchen müssen.

Ihr Claim «Unter Profis» signalisiert Ansprüche wie Verlässlichkeit, Stabilität und Professionalität. Stimmt das so?

Wir meinen damit zunächst den B2B-Markt, obschon auch Endverbraucher unseren Shop nutzen. Und ja, wir sehen Kunden und Lieferanten als Profis im weiteren Sinne und definieren damit auch unseren Selbstanspruch. Wir

Les Émirats arabes unis, autrefois en plein essor, en sont un bon exemple: de nombreux projets d'envergure y ont été gelés. Certains fournisseurs jouent peut-être un peu trop ouvertement sur ces incertitudes, ce qui alimente à son tour l'incertitude tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

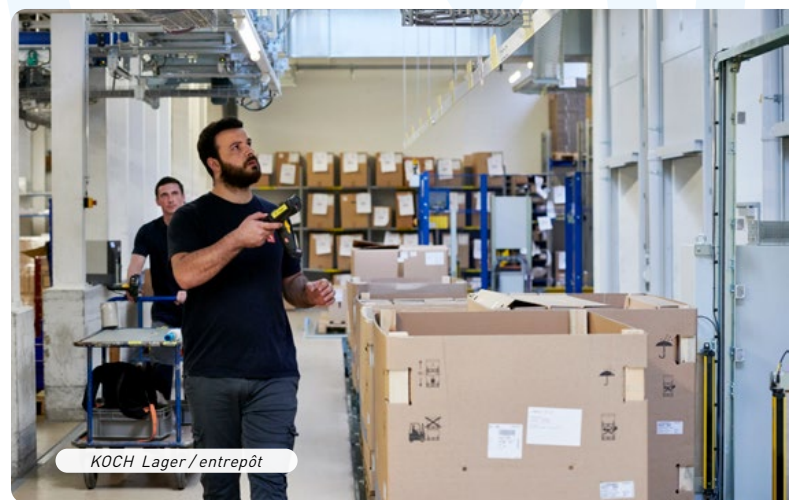
Même si les professionnels du bois se portent bien, une leçon s'est imposée à nous ces dernières années: nous sommes vulnérables.

La situation de l'approvisionnement est en effet fragile. Jusqu'en 2019, elle fonctionnait quasiment à la perfection. Mais avec le coronavirus et le blocage du canal de Suez, nous avons dû prendre conscience de la vulnérabilité du système. Aujourd'hui, ce sont les guerres, les décisions douanières imprévisibles ou encore, plus récemment, le niveau des eaux du Rhin, qui rendent la situation incertaine.

«Nos surfaces de stockage, initialement conçues pour la location à des tiers, couvrent aujourd'hui entièrement nos propres besoins.»

Un revendeur responsable vis-à-vis de ses clients ne reste pas les bras croisés.

Nous constituons des stocks tampons et faisons de notre mieux pour pallier les pénuries grâce à des entrepôts bien remplis. Par le biais de relations étroites avec nos fournisseurs, nous essayons d'obtenir les informations critiques le plus tôt possible. Toutefois, dès que la rumeur d'une pénurie circule, les



KOCH Lager / entrepôt

clients se mettent immédiatement à constituer des stocks et aggravent ainsi le problème. Nous avons notamment observé cet «effet papier toilette» sur les côtés de tiroirs. Une fois la situation revenue à la normale, nous avons dû reprendre certaines réserves accumulées par les clients.

Une situation désagréable pour toutes les personnes impliquées...

...oui, et je ne pense pas que ce soit réversible. Nous allons nous habituer au changement, à l'imprévisibilité et aux surprises à un rythme soutenu et nous devrons sans cesse chercher la meilleure façon d'y faire face.

prüfen immer, ob Ideen, Prozesse und Lösungen wirklich professionell sind. So sollen unsere Kunden auch an den KOCH DAYS das Gefühl haben: «Jawohl, hier bin ich als Profi unter Profis.»

Auch der kleine Einzelhändler definiert sich als Profi. Genügt das als Marktberechtigung?

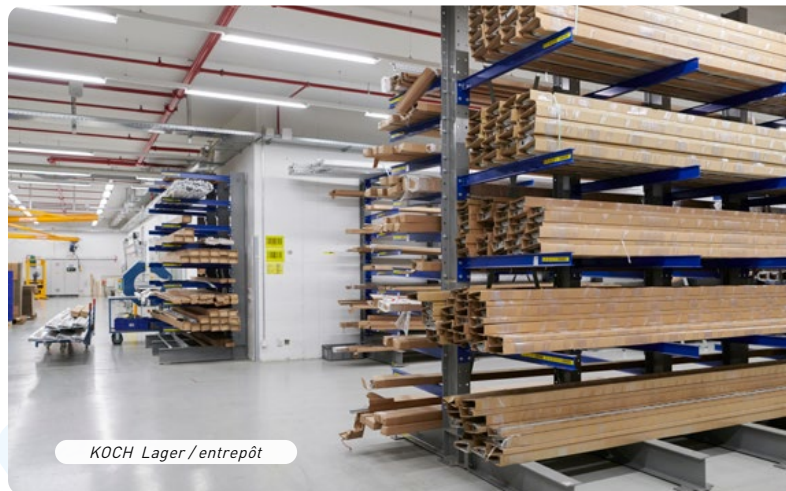
Marktberechtigung hat jeder Teilnehmer, der sich längerfristig behauptet. Die besonderen Stärken kleiner Einzelgeschäfte sehe ich dort, wo wir nicht mithalten können: bei der engen, hochflexiblen Kundenbegleitung im kleinen Rayon. Wir bieten zusammen mit der Post und unserem Logistikpartner Planzer im Tessin genauso wie in Genf oder Basel einen einheitlichen Service an. Der kleine Einzelhändler kann jedoch mit Schnelligkeit, Kleinmengen und speziellen Leistungen in seinem Aktionsradius viel besser auf individuelle Kundenwünsche eingehen. Er macht das, was wir nicht können, und ist damit auf seine Weise unentbehrlich.



Unter Profis

Gibt es Kooperationen mit kleinen Händlern?

Ein Kooperationskonzept haben wir nicht. Aber wir beliefern kleinere Geschäfte als Wiederverkäufer, meist wegen Mindestbestellmengen seitens Lieferanten. Wir achten dabei auf faire Konditionen und verstehen das primär als Dienstleistung «Unter Profis».



KOCH Lager / entrepôt

Votre slogan «Entre pros» témoigne d'exigences telles que la fiabilité, la stabilité et le professionnalisme. Est-ce le cas?

Nous faisons d'abord référence au marché B2B, bien que les consommateurs finaux utilisent également notre boutique. Et oui, nous considérons les clients et les fournisseurs comme des professionnels au sens large et définissons ainsi notre propre niveau d'exigence. Nous vérifions toujours si les idées, les processus et les solutions sont vraiment professionnels. C'est exactement ce que nos clients doivent ressentir lors des KOCH DAYS: «Oui, ici, je suis un pro parmi les pros.»

Le petit détaillant se définit lui aussi comme un professionnel. Est-ce suffisant pour justifier sa place sur le marché?

Tout participant qui s'affirme sur le long terme a sa place sur le marché. Je vois les atouts particuliers des petits commerces là où nous ne pouvons pas rivaliser: l'accompagnement étroit et très flexible des clients dans un petit rayon. En collaboration avec La Poste et notre partenaire logistique Planzer, nous proposons un service homogène au Tessin, à Genève ou à Bâle. Toutefois, le petit détaillant est bien mieux à même de répondre aux besoins individuels des clients grâce à sa rapidité, à ses petites quantités et à ses prestations spécifiques dans son rayon d'action. Il fait ce que nous ne pouvons pas faire et est donc indispensable à sa manière.

Existe-t-il des coopérations avec de petits commerçants?

Nous n'avons pas mis en place de coopération. Mais nous approvisionnons des petits commerces en tant que revendeurs, la plupart du temps en raison des quantités minimales de commande imposées par les fournisseurs. Nous veillons à offrir des conditions équitables et considérons cela avant tout comme un service «entre pros».

«Nos défis de demain s'appellent Temu & Co.»

Et pour finir: comment envisagez-vous la suite?

À quoi vous préparez-vous?

Notre attention se porte sur le commerce en ligne pur, principalement en provenance d'Extrême-Orient. Pour l'instant, rien n'indique encore une forte demande dans le secteur de la quin ➡



KOCH Lager / entrepôt

«Unsere Herausforderungen von morgen heissen Temu & Co.»

Zum Schluss noch: Was kommt?

Worauf stellen Sie sich ein?

Unser Augenmerk gilt dem reinen Online-Handel, vorab aus dem Fernen Osten. Noch ist bei Eisenwaren der grosse Sog nicht erkennbar, aber er kann kommen. Wir haben heute bereits Kunden, die ihre Schraubzwingen gelegentlich bei Temu bestellen. Das Gegenmittel sehen wir in der Fachkompetenz. Unsere Leute im Innen- und Aussendienst leisten vor allem

STIMME AUS DER BRANCHE | VOIX DE LA BRANCHE



Troubleshooting, also Beratung und Lösungshilfe überall dort, wo Kunden alleine nicht weiterkommen. Diese Funktion wird sich absehbar nicht digitalisieren lassen. Wir legen deshalb allergrossten Wert auf fachkompetente Mitarbeitende und bilden diese stetig weiter.

caillerie, mais cela pourrait bien arriver. Aujourd'hui, nous avons déjà des clients qui commandent occasionnellement leurs serre-joints sur Temu. Nous voyons dans l'expertise professionnelle le remède à ce problème. Nos collaborateurs du service interne et externe assurent avant tout du dépannage, c'est-à-dire qu'ils conseillent et aident à trouver des solutions partout où les clients



KOCH Days – 2026



KOCH Days – 2026

FACHKOMPETENZ! – Das geben wir als Ermunterung «Unter Profis» gerne weiter. Andere Vorschläge?

Segmentierung und Fokussierung in Sortiment und Dienstleistung – zu Deutsch: Weniger ist mehr. Am Beispiel unseres Hauses sind es die Schreiner, Fenster-, Türen- und Holzbauer. Sie, und nur sie, versorgen wir als Vollsortimenter für Werkzeug und Beschläge. Mehr nicht – das aber bestmöglich.

Damit überlassen Sie das Feld mitunter wohl auch anderen. Noch ein Tipp?

Eher ein Wunsch an unsere ganze Branche: Hören wir unseren Kunden gut zu! Bekanntlich kann auch Ungesagtes eine Botschaft sein. Und wir sollten die Hersteller in der Schweiz und in Europa stärken. Denn wenn die fernöstlichen Liefer- und Vertriebsgiganten den Fuss einmal richtig in unserem Markt haben, heisst es vielleicht: Euch europäische Hersteller und Händler braucht es nicht mehr. Das müssen wir verhindern!

Ein Aufruf zur Branchensolidarität! Wir bedanken uns für Ihre Ausführungen.

www.koch.ch



Unter Profis

ne parviennent pas à avancer seuls. Cette fonction ne pourra vraisemblablement pas être numérisée. C'est pourquoi nous accordons une grande importance à l'expertise professionnelle de nos collaborateurs et leur proposons une formation continue.

L'EXPERTISE PROFESSIONNELLE! – C'est un encouragement que nous transmettons volontiers dans notre esprit «entre pros». D'autres suggestions?

Segmentation et ciblage de l'assortiment et des services – autrement dit: moins, c'est plus. Pour notre entreprise, il s'agit des menuisiers, des fabricants de fenêtres et de portes ainsi que des constructeurs bois. En tant que fournisseur d'une gamme complète d'outils et de ferrures, nous vous fournissons, et seulement vous. Nous ne faisons rien d'autre – mais nous le faisons au mieux.

Vous laissez donc parfois le champ libre à d'autres. Encore un conseil?

Il s'agit plutôt d'un souhait adressé à l'ensemble de notre branche: écoutons attentivement nos clients! Comme on le sait, les non-dits peuvent aussi être porteurs de messages. Et nous devrions soutenir les fabricants en Suisse et en Europe, car une fois que les géants de l'approvisionnement et de la distribution d'Extrême-Orient auront véritablement pénétré notre marché, ils se diront peut-être: nous n'avons plus besoin de vous, fabricants et revendeurs européens. Nous devons éviter cela!

Un appel à la solidarité du secteur! Nous vous remercions pour vos explications.

www.koch.ch

Zürcher Werkzeug-Spezialist feiert Jubiläum

Was 1926 als kleines Geschäft in Zürich begann, hat sich über vier Generationen zu einem etablierten Spezialisten für Werkzeuge und technische Produkte entwickelt. 2026 feiert die Brecht + Co. AG ihr 100-jähriges Bestehen – und blickt damit auf ein Jahrhundert Firmengeschichte zurück.

Von der Kanzleistrasse zum Werkzeug-Spezialisten

Die Geschichte des Zürcher Traditionsunternehmens beginnt 1926. Wilhelm und Emma Brecht gründeten ihr Geschäft an der Kanzleistrasse 17 in Zürich. In den folgenden Jahrzehnten entwickelte sich das Unternehmen kontinuierlich weiter und passte sein Angebot den Bedürfnissen seiner Kundschaft an.

In den 1950er-Jahren erfolgte eine zunehmende Spezialisierung auf Werkzeuge für die Sanitär- und Heizungsbranche. Am damaligen Standort an der Balgriststrasse gehörten unter anderem Produkte von +GF+ und Ridgid zum Sortiment. Bereits 1955 erschien der erste eigene Brecht-Katalog – ein wichtiger Schritt in der Entwicklung des Unternehmens und des überregionalen Verkaufs.

Seit 1973 an der Birmensdorferstrasse

Im April 1973 bezog das Unternehmen seinen heutigen Standort an der Birmensdorferstrasse 51 in Zürich. 1978 folgte eine weitere rechtliche und organisatorische Veränderung des Unternehmens. Gleichzeitig wurde der Verkauf in der ganzen Schweiz weiter ausgebaut.

Über die Jahrzehnte blieb Brecht seiner Ausrichtung als spezialisierter Werkzeuganbieter treu. Persönliche Beratung, Fachwissen und ein auf professionelle Anwender ausgerichtetes Sortiment prägten dabei die Entwicklung des Unternehmens.

Die nächste Generation übernimmt

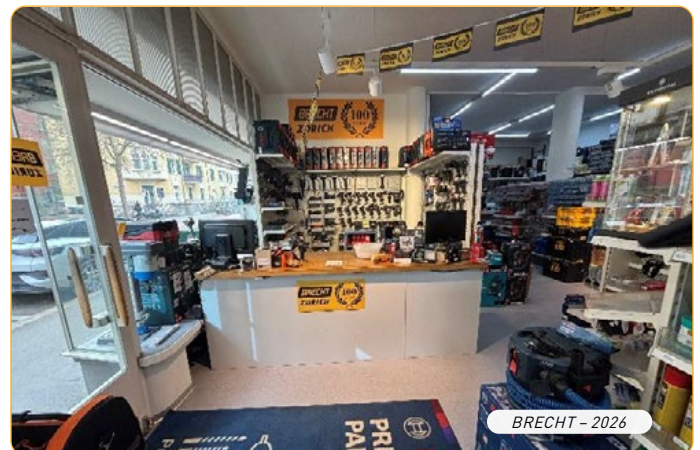
2004 trat Thomas Müller in das Unternehmen ein. Drei Jahre später übernahmen Thomas Müller, Franz Müller und Cyrill Müller gemeinsam die Verantwortung für die Brecht + Co. AG und führten die langjährige Firmengeschichte weiter.

Auch der traditionsreiche Standort wurde laufend den neuen Anforderungen angepasst. 2014 erfolgte eine umfassende Renovation der Räumlichkeiten an der Birmensdorferstrasse.

Heute kann die Brecht + Co. AG auf 100 Jahre Unternehmensgeschichte zurückblicken. Aus dem 1926 gegründeten Zürcher Geschäft ist ein etablierter Werkzeug-Spezialist geworden, der Tradition, langjährige Erfahrung und die kontinuierliche Weiterentwicklung des Unternehmens miteinander verbindet.



BRECHT – 1926


Katalog
BRECHT – 1955


BRECHT – 2026



BRECHT – 2026

CAS: 50 Marken, 500 Geräte – ein Akku!

Die vom Nürtinger Elektrowerkzeug-Hersteller Metabo gegründete Akku-Allianz CAS (Cordless Alliance System) begrüsst mit Exact Tools ihren 50. Partner



Peter Vullingshs (rechts) CEO Metabo GmbH, begrüsst Sami Simula (links) CEO Exact Tools Oy als 50. Partner des Cordless Alliance System (CAS). Foto: Metabo

Was 2018 mit neun Herstellern begann, hat sich zur weltweit grössten markenübergreifenden Akku-Allianz im professionellen Werkzeugbereich entwickelt: Das Cordless Alliance System (CAS) wächst mit dem Rohrbearbeitungsspezialisten Exact Tools aus Finnland auf 50 Partner. Für Metabo als Gründer und Technologieführer der Allianz ist das ein Anlass, Bilanz zu ziehen und nach vorne zu blicken.

Von der Vision zur Branchengrösse

Als Metabo 2018 das Cordless Alliance System ins Leben rief, war die Idee neu und unkonventionell: Ein Akkusystem, das nicht an eine Marke gebunden ist, sondern herstellerübergreifend funktioniert. Professionelle Anwender sollten ihre Akkus in Geräten verschiedener Hersteller von Spezialgeräten nutzen können – vom Winkelschleifer bis zur Rohrsäge, vom Staubsauger bis zur Baustellenbeleuchtung. Acht Jahre später zeigt sich: Das Konzept funktioniert, und das langfristig. Andere Hersteller von Elektrowerkzeugen haben mit eigenen Allianz-Systemen nachgezogen, aber das Original ist und bleibt der grösste Verbund. 50 Hersteller haben sich inzwischen der CAS Allianz angeschlossen. Gemeinsam bieten sie mehr als 500 Akku-Geräte für zahlreiche Gewerke: Metall, Dach und Holz, Elektrik, Sanitär, Innenausbau, Garten & Facility Management, Instandhaltung und weitere.

Ein Akkusystem für den gesamten Betrieb

Wer heute einen Betrieb führt, kennt das Problem: Jeder Hersteller hat sein eigenes Akkusystem. Die Folge sind volle Regale mit Ladegeräten, hohe Anschaffungskosten und Akkus, die nicht kompatibel sind. CAS löst dieses Problem. Alle 500 Geräte der 50 Partnermarken laufen mit demselben Akkusystem. So arbeitet etwa ein SHK-Betrieb mit den Presswerkzeugen von Rothenberger, Rohrbiegegeräten von Virax, Baustellenbeleuchtung von Scangrip, Staubsaugern von Starmix und Winkelschleifern von Metabo. Akkus und

Ladegeräte lassen sich flexibel zwischen den Geräten tauschen. Der Vorteil: geringere Anschaffungskosten, weniger Lagerbedarf, einfachere Logistik auf der Baustelle – und ein schonender Umgang mit Ressourcen und Umwelt, weil in Summe weniger Akkus im Umlauf sind und diese intensiver genutzt werden.

Mehr als eine Allianz: Ein Netzwerk, das lebt

CAS ist mehr als ein technischer Standard, es ist ein Netzwerk, das zunehmend enger zusammenwächst. Die 50 Marken tauschen sich regelmässig zu Themen rund um die gemeinsame Akku-Allianz aus, entwickeln auch über die Akku-Kooperation hinaus gemeinsame Produktlösungen und empfehlen sich gegenseitig bei ihren Kunden. Wenn ein Anwender bei einem CAS-Partner ein Akku-Werkzeug kauft, profitiert die gesamte Allianz: Der Kunde hat bereits den passenden Akku und kann Geräte anderer CAS-Marken ohne zusätzliche Investition nutzen.

Diese Vernetzung zeigt sich auch im Marketing. Partner treten gemeinsam auf Messen auf, verweisen in ihren Katalogen aufeinander und nutzen die CAS-Plattform, um ihre Reichweite zu vergrössern. Für kleinere Spezialisten öffnet das Türen zu Kunden, die sie allein nicht erreichen würden. «Das Netzwerk lebt», sagt Thomas Zeller, Leiter des CAS-Partnerprogramms bei Metabo. «Wenn ein Anwender bei einem Partner kauft, profitiert die gesamte Allianz. Der Kunde hat bereits den passenden Akku – und kann Geräte anderer CAS-Marken ohne zusätzliche Investitionen in Akkus nutzen.»

Metabo: 40 Jahre Akkuerfahrung als Fundament

Hinter CAS steckt das Entwicklungs-Know-how von Metabo – einem Unternehmen mit mehr als 40 Jahren Erfahrung in der Akkutechnologie. Und die Technologie wird in Abstimmung mit den CAS-Partnern laufend weiterentwickelt. Zur Gründung von CAS setzte Metabo auf die LiHD-Technologie – Akkus mit höherer Energiedichte, längerer Laufzeit und geringerem Gewicht als herkömmliche Lithium-Ionen-Akkus. 2025 folgte die nächste Generation: LiHDX mit Tabless-Zellen.

Breit aufgestellt in vielen Gewerken

CAS vereint Spezialisten und Generalisten unter einem Dach. Viele Partner sind Marktführer in ihrem Bereich – mit jahrzehntelanger Erfahrung und tiefem Anwendungswissen, das in jedem Produkt steckt. Das Ergebnis: Werkzeuge, die auf die Anforderungen des jeweiligen Gewerks zugeschnitten sind und beste Arbeitsergebnisse liefern. Für Anwender ergibt sich daraus ein klarer Vorteil: Sie wählen die Spezialmaschine, die zu ihrem Gewerk passt – und ergänzen ihr Sortiment bei Generalisten wie Metabo um Standard-Akkuwerkzeuge oder die passende Beleuchtung von Scangrip bzw. Absaug-



Vorteile für Anwender:

- Bis zu 1800 W Spitzenleistung für anspruchsvolle Anwendungen
- Kürzere Ladezeiten – weniger Stillstand auf der Baustelle
- Längere Lebensdauer durch geringere Wärmeentwicklung
- Investitionssicherheit – neue Akkus passen in alle CAS-Geräte.

Mit 50 Herstellern ist und bleibt die CAS Allianz der grösste Verbund für Akku-Geräte.

lösungen vom Starmix. Alles mit demselben Akkusystem, für eine Vielzahl von Gewerken wie Metall, Holz, Sanitär oder Elektroinstallationen.

Einen Überblick über alle Anwendungsbereiche, Marken und Produkte bietet die neue CAS-Website. Der Online-Produktkatalog hilft Anwendern, ihr persönliches markenübergreifendes Akku-Programm zusammenzustellen.

Wachstum auf allen Ebenen

Mit dem 50. Partner ist die Entwicklung von CAS nicht abgeschlossen. Die Allianz will ihr Netzwerk weiter ausbauen – sowohl durch neue Partner als auch durch zusätzliche Gerätekategorien. Ziel ist es, professionellen Anwendern eine noch breitere Spezialisierung und Geräte-Vielfalt zu bieten. Vom Wachstum profitieren alle Seiten: Partner, die ins CAS-System einsteigen, erschliessen sich das Akkusegment über ein etabliertes System mit hoher Bekanntheit und breiter Verfügbarkeit. Anwender wiederum gewinnen mit jedem neuen Partner weitere Geräte, die in ihr bestehendes Akkusystem passen.

Auch technologisch bleibt Metabo nicht stehen. «Wir entwickeln die Akkutechnologie kontinuierlich weiter», sagt Thomas Zeller. «Unsere Partner und deren Kunden können sich darauf verlassen, dass CAS auch zukünftig konsequent Spitzen-Akku-Technologie bietet. Nächste Schritte sind bereits in Planung.»

ÜBER CAS

CAS (Cordless Alliance System) ist eine von dem Nürtinger Elektrowerkzeug-Hersteller Metabo initiierte, markenübergreifende Akku-Allianz. CAS ging im Sommer 2018 mit neun Elektrowerkzeug- und Maschinen-Herstellern aus verschiedenen Bereichen an den Start, die alle auf die Nutzung der LiHD-Technologie zur Verbesserung der Akkuleistung setzen. Heute umfasst die Allianz 50 Marken, einschliesslich Metabo, Rothenberger, Mafell, Eisenblätter, Collomix, Haaga, Electrostark (Starmix), Eibenstock, Steinel, Rokamat, Elried/edding, Birchmeier, Fischer, Prebena, Cembre, Pressfit, Jöst abrasives, Gesipa, Trumpf, Monti, Baier, Scangrip, Cemo, ITH Schraubtechnik, Spewe, Lamello, Promotech, Rico, Virax, Engelbert Strauss, Hellermann Tyton, Jepson Power, Holmatro, Rubi, Lievers Holland, Novus Dahle, Cleanfix, Suhner, pulsFOG, Ghibli, IMEX, FELDER, Magic Screed, BECK, Skidata, Schmalz, TKR Spezialwerkzeuge und Exact Tools.

Innerhalb dieses, in der Branche einmaligen Akkusystems sind alle Maschinen der CAS-Marken mit einem Akku zu hundert Prozent kompatibel und beliebig kombinierbar. Auf Basis der leistungsstarken Metabo Akkutechnologie versammelt CAS die unterschiedlichsten Gewerke unter einem Dach und bietet professionellen Anwendern so die Freiheit, fernab der Steckdose mit Standard- und Spezialprodukten verschiedener Hersteller mobil und flexibel zu arbeiten.

Mehr zu CAS unter www.cordless-alliance-system.de.

ÜBER METABO

Die Metabowerke GmbH in Nürtingen ist ein globaler Hersteller von Elektrowerkzeugen für professionelle Anwender aus Metallhandwerk und -industrie sowie Bauhandwerk und Renovierung. Metabo steht für leistungsstärkste Akku-Werkzeuge und ist mit seiner LiHD- und LiHDX-Technologie führender Anbieter im Akkusegment. So hat Metabo die Vision der kabelfreien Baustelle zur Wirklichkeit gemacht. Das Metabo-Programm umfasst ausser dem umfangreichen Sortiment an Akkugeräten auch kabelgebundene Maschinen und Druckluftwerkzeuge.

Mehr über das Unternehmen Metabo und seine Produkte unter www.metabo.com.



Die Hersteller der Akku-Allianz bieten mehr als 500 Akku-Geräte für zahlreiche Gewerke: Metall, Dach und Holz, Elektrik, Sanitär, Innenausbau, Garten & Facility Management, Instandhaltung und weitere. Foto: Metabo

Das EBA als Basis für ein EFZ ist ein Erfolg!

Das Eidgenössische Berufsattest (EBA) kämpft seit Jahren mit einem hartnäckigen Ruf als «kleiner» Abschluss – zu Unrecht, findet Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung bei Swissavant. Mit der Reform «verkauf 2022+» sind EBA und eidg. Fähigkeitszeugnis (EFZ) seit Lehrstart 2022 handlungskompetenzorientiert und auf denselben Lernfeldern aufgebaut. Für

Wyss ist die zweijährige Ausbildung damit weit mehr als eine Notlösung: ein eigenständiger, praxisnaher Abschluss und ein durchlässiger Startpunkt auf dem Weg zum EFZ. Im Interview erklärt er, warum sich der Einstieg über das EBA für Lernende wie für Lehrbetriebe lohnt – und weshalb ein zusätzliches Jahr, gemessen an rund 45 Berufsjahren, kaum ins Gewicht fällt.



Fabian Wyss, Leiter
Berufsbildung Swissavant

Die Anzahl der Lernenden, die mit einer abgeschlossenen EBA-Ausbildung in eine verkürzte Lehre zur Erreichung des eidgenössischen Fähigkeitszeugnis EFZ starten, sind steigend. Während in den A+P von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt im Jahr 2024 rund 17% diesen Berufsbildungs-Weg einschlugen, waren es 2025 bereits 40%. 2026 werden es über 60% sein! Ein Erfolg!

Herr Wyss, wieso erleichtert die gemeinsame Struktur von EFZ und EBA seit «verkauf 2022+» den Übertritt?

Beide bauen auf denselben Lernfeldern auf. Das erlaubt durchmischte Klassen in den überbetrieblichen Kursen

L'AFP comme base d'un CFC est une réussite!

L'attestation fédérale de formation professionnelle (AFP) se bat depuis des années avec une réputation tenace de «petit» diplôme – à tort, estime Fabian Wyss, responsable de la formation professionnelle chez Swissavant.

Avec la réforme «vente 2022+», l'AFP et le certificat fédéral de capacité (CFC) sont, depuis le début de l'apprentissage 2022, axés sur les compétences opérationnelles

et basés sur les mêmes champs d'apprentissage. Pour Fabian Wyss, la formation de deux ans est donc bien plus qu'une solution d'urgence: c'est un diplôme autonome axé sur la pratique et un point de départ offrant des passerelles vers le CFC. Dans cet entretien, il explique pourquoi il vaut la peine de passer par l'AFP pour les apprenti/-es comme pour les entreprises formatrices – et pourquoi une année supplémentaire, sur la base d'une carrière d'environ 45 années, n'a guère d'importance.

Le nombre d'apprenti/-es qui, après avoir terminé une formation AFP, entreprennent un apprentissage raccourci en vue d'obtenir le certificat fédéral de capacité CFC est en hausse. Alors que dans les branches F+E de Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, environ 17% ont suivi cette voie de formation professionnelle en 2024, ce chiffre s'élevait déjà à 40% en 2025. En 2026, ce chiffre dépassera les 60%! Un véritable succès!



(üK), in denen Schwächere von Stärkeren lernen – niemand wird zurückgelassen, auch wenn Niveauunterschiede spürbar bleiben. Organisatorisch vereinfacht es die Durchführung erheblich. Beim Übertritt ins EFZ muss nur noch der Schwerpunkt-üK – in unserem Fall «Gestalten von Einkaufserlebnissen» – absolviert werden, nicht die gesamte Ausbildung erneut. Das ist für Lehrbetriebe kostengünstiger, und die Lernenden sind im Anschlussjahr vollständig im Betrieb.

Das EBA gilt vielen als «schwacher» Abschluss. Zu Recht?

Nein. Das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) hat die Bildungsverordnungen am 18. Mai 2021 nach einem fünfjährigen Prozess mit Praktikerinnen und Praktikern genehmigt – das EBA ist eigenständig und praxisnah entwickelt, keine Restlösung. Der schlechte Ruf ist unverdient. Nach zwei Jahren stehen Weiterbildungen und der Anschluss ans EFZ offen.

Um einen erfolgreichen Einstieg in eine verkürzte Grundbildung Detailhandelsfachleute EFZ zu ermöglichen, wird aufgrund von Erfahrungswerten aus den Berufsfachschulen ein Gesamtnotendurchschnitt (Berufskennnisse und nicht integrierte Allgemeinbildung) beim schulischen Qualifikationsverfahren von mindestens 4,8 empfohlen. Abweichungen sind möglich.

Quelle: Bildung Detailhandel Schweiz (BDS)

Der direkte Einstieg ins zweite EFZ-Lehrjahr – ein starkes Argument?

Ja, gerade weil man auf individuelle Bedürfnisse und langsamere Lernfortschritte eingehen kann. Und was bedeutet schon ein zusätzliches Jahr, gemessen an rund 45 Arbeitsjahren? Praktisch nichts.

Wie fügt sich das EBA in das Prinzip «Kein Abschluss ohne Anschluss» des Bildungsberichts 2026?

Perfekt. Die Durchlässigkeit ist in der Bildungsverordnung geregelt, erworbene Handlungskompetenzen werden angerechnet. Der Weg nach oben bleibt jederzeit offen.

Monsieur Wyss, pourquoi la structure commune du CFC et de l'AFP facilite-t-elle la transition depuis la réforme «vente 2022+»?

Ces deux qualifications s'appuient sur les mêmes champs d'apprentissage. Cela permet la mixité des classes dans les cours interentreprises (CIE), où les plus faibles apprennent des plus forts – personne n'est laissé pour compte, même si les différences de niveau restent perceptibles. Sur le plan organisationnel, cela simplifie considérablement la mise en œuvre. Lors du passage au CFC, il ne reste plus qu'à suivre le CIE spécialisé (dans notre cas «Création d'expériences d'achat») sans avoir à refaire l'ensemble de la formation. Cela est moins coûteux pour les entreprises formatrices, et les apprenti/-es sont entièrement dans l'entreprise l'année suivante.

Afin de permettre une entrée réussie dans une formation initiale raccourcie de gestionnaire du commerce de détail CFC, une moyenne globale (connaissances professionnelles et culture générale non intégrée) d'au moins 4,8 pour la procédure de qualification scolaire est recommandée sur la base des valeurs empiriques issues des écoles professionnelles. Des divergences sont possibles.

Source: Formation Commerce de Détail Suisse (FCS)

Beaucoup de personnes considèrent l'AFP comme un diplôme «faible». À juste titre?

Non. Le Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI) a approuvé les ordonnances sur la formation le 18 mai 2021 à l'issue d'un processus de cinq ans avec des praticiennes et praticiens – l'AFP est développée de manière autonome et axée sur la pratique, il ne s'agit pas d'une solution de secours. Sa mauvaise réputation n'est pas méritée. Au bout de deux ans, il est possible de suivre une formation continue et d'accéder au CFC.

L'accès direct à la deuxième année d'apprentissage CFC – un argument de poids?

Oui, justement parce qu'on peut répondre aux besoins individuels et s'adapter aux progrès plus lents. Et qu'est-ce qu'une année supplémentaire apporte, sur la base d'une carrière d'environ 45 années? Presque rien.



Warum ist der niederschwellige Einstieg pädagogisch wertvoll?

Dass beispielsweise Lernenden mit Sprach- oder kognitiven Hürden der Berufseinstieg erleichtert wird, ist zentral. Das EBA sollte als Chance verstanden werden: Bereits nach zwei Jahren steht die Berufswelt erneut offen – bei Bedarf auch in einer anderen Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P), was den persönlichen Horizont und den Wert im Detailhandel deutlich steigert.

Und die Anrechnung bereits erbrachter Leistungen?

Es muss in den anschliessenden zwei Jahren nur noch eine Kurswoche in Lostorf absolviert werden. (lacht) Im Ernst: Passt die erste Branche nicht, kann die A+P gewechselt werden – das eröffnet Chancen. Man hat das EFZ nach zwei weiteren Jahren in der Tasche und beginnt nicht bei null.

Der Bildungsbericht beziffert den Nettonutzen einer EBA-Lehre auf rund 9600 Franken pro Jahr, beim EFZ sind es 14000 bis 17500. Wie positionieren Sie das gegenüber Betrieben?

Jede Lehrstelle ist ein Risiko. Die Abbruchquote liegt in unseren Branchen zwischen 15 und 30 Prozent, national bei rund 24 Prozent (EFZ) und 26 Prozent (EBA). Ein abgebrochener EFZ-Vertrag ist teurer als eine abgeschlossene EBA-Ausbildung oder eine Umstufung.

Was bedeutet das für die Nachwuchssicherung bei Swissavant?

Der EBA-Anteil verharrt landesweit seit Jahren bei rund zehn Prozent. Meine Hypothese: Würde man das Stigma ablegen und Stellen direkt als EBA ausschreiben, statt vergeblich EFZ-Lernende zu suchen, entstünden mehr Lehrstellen.

Ihr Satz für skeptische Betriebe?

Lieber einen EBA-Lernenden begleiten als keinen EFZ-Lernenden finden.

Comment l'AFP s'inscrit-elle dans le principe de continuité des parcours de formation présenté dans le Rapport sur la formation 2026?

Parfaitement. La perméabilité est réglementée dans l'ordonnance sur la formation professionnelle, et les compétences opérationnelles acquises sont prises en compte. Les possibilités de progression restent ouvertes à tout moment.

Pourquoi une entrée facilitée dans le parcours de formation est-elle pertinente sur le plan pédagogique?

Il est par exemple essentiel de faciliter l'entrée dans la vie active des apprenti/-es confronté/-es à des obstacles linguistiques ou cognitifs. L'AFP doit être considérée comme une opportunité: après seulement deux ans, le monde du travail s'ouvre à elles et eux – si nécessaire également dans une autre branche de formation et d'examen (F+E), ce qui augmente considérablement l'horizon personnel et la valeur dans le commerce de détail.

Qu'en est-il de la prise en compte des prestations déjà fournies?

Il ne reste plus qu'une semaine de cours à Lostorf au cours des deux années suivantes. (rises) Plus sérieusement: si la première branche ne convient pas, il est possible de changer de branche F+E, ce qui offre des opportunités. Après deux années de plus, on a le CFC en poche et on ne recommence pas à zéro.

Le Rapport sur la formation estime le bénéfice net d'un apprentissage AFP à environ 9600 francs par an, contre 14 000 à 17 500 pour le CFC. Comment le positionnez-vous vis-à-vis des entreprises?

Chaque place d'apprentissage comporte un risque. Dans nos branches, le taux d'abandon se situe entre 15 et 30% et à l'échelle nationale autour de 24% (CFC) et 26% (AFP). Un contrat CFC rompu coûte plus cher qu'une formation AFP achevée ou un reclassement.

Qu'est-ce que cela signifie pour la garantie de la relève chez Swissavant?

Dans tout le pays, la part des AFP stagne aux alentours de 10% depuis des années. Mon hypothèse: si on laissait de côté la stigmatisation et que l'on publiait directement des offres pour des apprentissages AFP au lieu de chercher en vain des apprenti/-es CFC, il y aurait davantage de places d'apprentissage.

Un mot pour les entreprises sceptiques?

Il vaut mieux accompagner un/-e apprenti/-e AFP que de ne pas trouver d'apprenti/-e CFC.



Berufsbildner aufgepasst – VODEX verbindet

Das Schweizerische Dienstleistungszentrum Berufsbildung | Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung SDBB hat die Realisierung von VODEX gestartet. VODEX ist eine vom SDBB vorangetriebene Softwarelösung für das Datenmanagement in der Schweizer Berufsbildung. Sie soll künftig DBLAP2 ablösen und zentrale Prozesse im Datenaustausch zwischen Kantonen, Organisationen der Arbeitswelt, Berufsbildungsstellen und externen Notenerfassungssystemen moderner, klarer und benutzerfreundlicher gestalten.



Nachfolgelösung für DBLAP2

Mit der Phasenfreigabe für die Realisierung ist die Softwareentwicklung der künftigen Lösung angelaufen. In den vergangenen Wochen wurden zentrale Konzepte und Grundlagen nach HERMES 2022 weiter ausgearbeitet. Einzelne Dokumente werden in den kommenden Wochen noch finalisiert.

Die Entwicklung erfolgt agil in dreiwöchigen Sprints. Dadurch können einzelne Themen schrittweise konkretisiert, umgesetzt, geprüft und bei Bedarf angepasst werden. Ziel ist es, eine Lösung zu schaffen, die bewährte Elemente von DBLAP2 aufnimmt und zugleich zentrale Anforderungen an ein modernes Datenmanagement in der Berufsbildung besser abbildet.

Klare Rollen und weniger Supportfälle

Ein wichtiges Thema in VODEX ist das Rollen- und Rechtekonzept. Die aus DBLAP2 bekannte Terminologie wird grundsätzlich beibehalten. Gleichzeitig sollen Zuständigkeiten und Abläufe rund um Organisationen, Rollen und Berechtigungen geschärft werden.

Damit soll die Benutzererfahrung verbessert werden. Verantwortlichkeiten sollen klarer abgebildet und kommuniziert werden. Gleichzeitig verfolgt VODEX das Ziel, Supportfälle möglichst zu reduzieren. Rückmeldungen aus fachlichen Gremien fliessen in diese Arbeiten ein.

Moderner Datenaustausch

Der Datenaustausch bildet ein zentrales Element von VODEX. Die neue Lösung setzt auf den Standard eCH-0260. Das heute genutzte CSV-Format gemäss DatRiLi 3.07a wird während einer Übergangszeit für die Kantone weiterhin unterstützt. Damit soll der Wechsel auf die neue Lösung schrittweise möglich sein.

Auch die Schnittstellen mit externen Notenerfassungssystemen werden derzeit weiter konkretisiert. Erste weiterführende Informationen dazu sollen im Verlauf des zweiten Halbjahres 2026 vorliegen und kommuniziert werden.

Einführung Ende 2027 / Anfang 2028 geplant

Für 2027 sind die Fortführung der Realisierung, Tests, die Vorbereitung der Einführung sowie die schrittweise Konkretisierung von Migration und Schulung vorgesehen. Rückmeldungen aus der Praxis sollen zu einem späteren Zeitpunkt gezielt einbezogen werden, unter anderem über fachliche Gremien sowie im direkten Kontakt mit betroffenen Personen von Kantonen und Organisationen der Arbeitswelt.

Auch die Vorbereitungen für den späteren Betrieb von VODEX wurden aufgenommen. Dazu fand bereits ein Kick-off mit dem Betriebspartner BEGASOFT statt. Im Fokus standen erste Abstimmungen zu den benötigten Umgebungen und zur zeitlichen Planung des Infrastrukturaufbaus.

Die Inbetriebnahme von VODEX und die Ablösung von DBLAP2 sind aus heutiger Sicht für Ende 2027 beziehungsweise Anfang 2028 vorgesehen. Sollte dieses Einführungszeitraum nicht eingehalten werden können, müsste die Einführung um ein Jahr verschoben werden.

Weitere Informationen und öffentliche Newsletter sind auf der Projektwebsite verfügbar: www.sdbb.ch/vodex



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



FESTOOL

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

FLEX
this is proformance



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



HULTAFORS GROUP SWITZERLAND

INTERFEREX AG

Interferex AG
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen

KEA
Karl Ernst AG



mamutec AG
9015 St. Gallen
www.mamutec.com

Merlion
PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

www.pk-merlion.ch

metabo

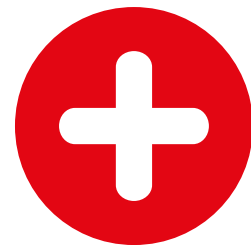


Nothing but **HEAVY DUTY.**™

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

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

DEWALT

BLACK+DECKER

FRACOM

BOSTITCH

www.stanleyblackanddecker.com

SWISSAVANT

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

Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

Z.E.E.V

ZEEV AG
8057 Zürich, www.zeev.ch



www.hardware-luzern.ch

WEITERE AUSSTELLER DER HARDWARE 2027

HPP AG
KRAFTWERK Schweiz AG
Lukas AG
Merit Link International AG
MUNK GmbH
Nordride AG
Piher Industrias Piqueras S.A.
R. Peter AG
Steinemann AG
Stubai ZMV
SUPRABEAM (Schweiz) AG
VOX SA

Churerstrasse 24
Mettlenbachstrasse 23
Windeggstrasse 16
Via Giulia 25a
Rudolf-Diesel-Strasse 23
Hostattstrasse 3
Poligono Cantabria 1 C/ Pescadores 6
Weieracherstrasse 9
Wilerstrasse 2180
Dr. Kofler Str. 1
Chamerstrasse 172
Av. des Champs-Montant 10b

8808 Pfäffikon SZ
8617 Mönchaltorf
8867 Niederurnen
6855 Stabio
89312 Günzburg (DE)
6375 Beckenried
26009 Longrono (ES)
8184 Bachenbülach
9230 Flawil
6166 Fulpmes (AT)
6300 Zug
2074 Marin-Epagnier



Bereichsvorstand neu aufgestellt

- Power Tools stellt nach umfangreicher Restrukturierung den Bereichsvorstand zum 1. April 2026 neu auf.
- Michael Budde übernimmt den Vorsitz.
- Thomas Donato verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch.
- Martin Hettich tritt zum 1. April 2026 in die Bosch Gruppe ein und wird Mitglied des Bereichsvorstands. Er folgt auf Lennart de Vet.
- Dr. **Katharina Hartl** bleibt im Bereichsvorstand verantwortlich für kaufmännische Aufgaben.

Bosch Power Tools stellt seinen Bereichsvorstand zum 1. April 2026 neu auf: Michael Budde (56), derzeit Präsident des Bosch-Geschäftsbereichs Mobility Electronics, übernimmt den Vorsitz von Thomas Donato (54). Gleichzeitig tritt Martin Hettich (61) in die Bosch-Gruppe ein und wird Mitglied des Bereichsvorstands. Er folgt auf Lennart de Vet (49) und übernimmt von ihm die Verantwortung für die Regionen, das Marketing und den Vertrieb sowie von Thomas Donato die Verantwortung für die Business Units.

Dr. Katharina Hartl (49) bleibt im Bereichsvorstand verantwortlich für kaufmännische Aufgaben.

Thomas Donato, seit Juni 2023 Vorsitzender des Bereichsvorstands Bosch Power Tools, verlässt die Bosch-Gruppe auf eigenen Wunsch zum 31. März 2026, um seine berufliche Laufbahn ausserhalb des Unternehmens fortzusetzen.



links nach rechts: Dr. Katharina Hartl, Mitglied Bereichsvorstand / Michael Budde, Vorsitzender Bereichsvorstand / Martin Hettich, Mitglied Bereichsvorstand

Meier Tobler: Wachstum von 3,4 % realisiert

Meier Tobler steigerte den Nettoumsatz im ersten Halbjahr 2026 auf 242,7 Mio. CHF (Vorjahr: 234,8 Mio. CHF). Dies entspricht einem Wachstum von 3,4 Prozent. Das betriebliche Ergebnis auf Stufe EBITDA lag mit 17,3 Mio. CHF genau auf Vorjahresniveau; die EBITDA-Marge betrug 7,1 Prozent (Vorjahr: 7,4 Prozent).

- **Umsatz betrug 242,7 Mio. CHF, 3,4 Prozent über Vorjahr**
- **Schweizer Wärmepumpenmarkt erholt sich**
- **EBITDA mit 17,3 Mio. CHF auf Vorjahresniveau**
- **Bereinigter Konzerngewinn betrug 12,0 Mio. CHF (Vorjahr: 12,4 Mio. CHF)**
- **CFO Lukas Leuenberger hat sich entschieden, Meier Tobler per Ende Juni 2027 zu verlassen**

Meier Tobler rechnet im zweiten Halbjahr 2026 mit einer anhaltenden Markterholung und sieht sich mit der bestehenden Positionierung gut aufgestellt. Die im Servicegeschäft sowie bei den operativen Kosten im Rahmen des Effizienzprogramms umgesetzten Massnahmen sollten zunehmend Wirkung zeigen.

Entsprechend erwartet Meier Tobler für das Gesamtjahr eine gesteigerte Profitabilität, die zu einem Anstieg des EBITDA im Vorjahresvergleich führen sollte – bei einem weiterhin wachsenden Umsatz. Eine Wiederaufnahme des Aktienrückkaufprogramms zum Festpreis ist im zweiten Halbjahr 2026 vorgesehen.

**PFERD
TOOLS**



▲VSM



WE KNOW ABRASIVES

Für jede Oberfläche. Für jede Herausforderung. Für jeden Anspruch.
PFERD-VSM bietet die passende Lösung für Ihren Erfolg.

Gemeinsam mehr erreichen | www.pferd-vsm.ch



Energie, Austausch und Aufbruchstimmung

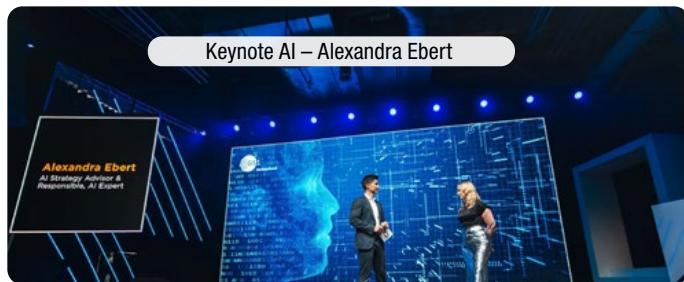
Im StageOne in Zürich-Oerlikon ging es am 18. Juni wortwörtlich heiss zu und her. Rund 450 Teilnehmende aus Wirtschaft, Technologie und Wissenschaft trafen sich am GS1 Excellence Day 2026 unter dem Motto «Data. Demand. Supply.». Rasch wurde deutlich: Im Mittelpunkt stand nicht mehr die Frage, was Digitalisierung ermöglichen kann, sondern wie sie konkret umgesetzt wird.

Best of Solution Partner Use Case

Ein Höhepunkt war die Wahl zum «Best of Solution Partner Use Case 2026». Drei Solution Partner präsentierten erfolgreich umgesetzte Projekte. Am Ende setzte sich buildup gemeinsam mit KWC durch. Überzeugt hat die Verbindung eines starken Schweizer Traditionsbrands mit der zukunftsweisenden Umsetzung des Digitalen Produktpasses. Auf den weiteren Plätzen folgten Data-graphs für Syngenta sowie Wipotec für Liqui Moly.

Neue Perspektiven

Der Nachmittag führte von Quantencomputing über künstliche Intelligenz bis zur Verhandlungskunst. Francesco Bongiovanni zeigte, wie Unternehmen die Weichen für das Quantenzeitalter stellen können. Alexandra Ebert plädierte für einen pragmatischen Umgang mit KI: weniger Hype, mehr konkrete Anwendungsfälle und echten Mehrwert.



SFS baut Präsenz im Luftfahrtmarkt auf

Die SFS Group übernimmt die Heartland Precision Fasteners Inc., einen amerikanischen Befestigungsspezialisten im Bereich Luftfahrt.

Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Herstellung von hochwertigen Befestigungslösungen für die Flugzeugstruktur und den Flugzeugantrieb. Mit der Akquisition erweitert SFS ihre Aktivitäten im Bereich Aerospace nach Nordamerika und erschliesst damit einen strategisch wichtigen Wachstumsmarkt. Der Vollzug der Transaktion wird bis Ende September 2026 erwartet.

SFS renforce sa présence sur le marché de l'aéronautique

SFS Group rachète Heartland Precision Fasteners Inc., un spécialiste américain de la fixation dans le domaine de l'aéronautique.

L'entreprise est spécialisée dans la fabrication de solutions de fixation de haute qualité pour la structure et la propulsion des avions. Avec cette acquisition, SFS étend ses activités dans le domaine de l'aérospatiale en Amérique du Nord et accède ainsi à un marché en croissance d'importance stratégique. La transaction devrait avoir lieu d'ici fin septembre 2026.



Onlineshops 2026 – vier Branchenvertreter dominieren

Rang	Onlineshop	E-Commerce-Umsatz 2025	Unternehmen
1	mercanto.ch*	700	Mercanto AG
2	alltron.ch*	576	Alltron AG
3	elektro-material.ch*	560	Elektro-Material AG
4	webshop.transgourmet.ch* / integrale.ch*	550	Transgourmet Schweiz AG
5	hogashop.ch*	424	HOGALOG AG
6	sonepar.ch*	350	Sonepar Suisse AG
7	my.webstar.ch*	300	E. Weber & Cie AG
8	ottofischer.ch*	280	Otto Fischer AG
9	d-a.ch*	172	Debrunner Koenig AG
10	lyreco.ch*	 165	Lyreco Switzerland AG
11	vzug.com/ch*	160	V-ZUG AG
12	opo.ch*	 128	OPO Oeschger AG
13	eshop.meiertobler.ch*	 116	Meier Tobler AG
14	sfs.ch*	 88	SFS unimarket AG
15	nussbaum.ch*	80	R. Nussbaum AG

Der digitale Handel im B2B-Umfeld bleibt ein zentraler Treiber für Effizienz, Beschaffung und Kundenbindung. Das aktuelle Ranking der umsatzstärksten B2B-Online-shops der Schweiz 2026 von Carpathia zeigt, welche Unternehmen ihre Onlinekanäle im Geschäftskundenbereich besonders erfolgreich nutzen. An der Spitze behauptet sich Mercanto, gefolgt von etablierten Anbietern aus Elektrogrosshandel, Foodservice, Bau- und Fachhandel. Die Zahlen verdeutlichen: Digitale Bestellprozesse, intelligente Funktionen und branchenspezifische Plattformen gewinnen im professionellen Einkauf weiter an Bedeutung.

Die vollständigen Rankings und den Poster-Download gibt es exklusiv auf der Landingpage insights.carpathia.ch.

Alle Angaben in den Rankings sind Unternehmensinformationen, öffentliche Angaben oder Carpathia-Schätzungen (mit einem * gekennzeichnet) und stellen die reinen Onlineumsätze in CHF an Schweizer Lieferadressen des Geschäftsjahres 2025 dar. Der gelistete Umsatz entspricht dem Eigenumsatz inkl. Marktanteil ohne MwSt. und bereinigt um Retouren und Storni.

BINKERT

BINKERT

WWW.BINKERT.COM

Mehr X-Weg schafft Spielraum

Seit 1. Juni 2026 ist die Josef Binkert AG offizieller Brother-Vertreter. Mit der SPEEDIO W1000Xd2 bietet das Walliseller Unternehmen ein Bearbeitungszentrum für lange und grosse Werkstücke – mit einem X-Verfahrweg von 1 000 mm in kompakter BT30-Bauweise.

Grosses Arbeitsfeld, kompakte Architektur

Wenn das Werkstück wächst, muss nicht automatisch auch die Maschine in die BT40-Klasse wachsen. Die Brother W1000Xd2 verbindet ein aussergewöhnlich grosses Arbeitsfeld mit der kompakten BT30-Architektur der SPEEDIO-Serie.

Für lange und grosse Bauteile

Das Einsatzspektrum reicht von langen Grundplatten, Schienen und Trägern über Batterie-, Elektronik- und Maschinenbauplatten bis zu Verteiler- und Hydraulikblöcken. Auch grosse Aluminiumgehäuse und Mehrfachspannungen gehören zu den möglichen Anwendungen.

Welche Maschinenkonfiguration optimal passt, hängt unter anderem von Werkstoff, Abmessungen, Toleranzen, Werkzeugbedarf, Losgrösse und Automatisierungsgrad ab.



W1000Xd2 auf einen Blick

- Verfahrwege X/Y/Z: 1000/500/380 mm
- Spindeldrehzahl: 12000 min⁻¹ Standard
- Werkzeugplätze: 14/21/28
- Bauweise: kompakte BT30-Architektur
- 5-Achs-Bearbeitung: simultan verfügbar



DEWALT

18 VOLT AKKU- MULTITOOL

DCS359NT-XJ

18V XR

PASSEND FÜR STARLOCK™
UND STARLOCK PLUS™ (MIT
ADAPTER) ZUBEHÖRE.

NEU

**JETZT VORBESTELLEN!
KONTAKTIEREN SIE UNS UNTER
VERKAUFCH.SBD@SBDINC.COM**

**JETZT NOCH PRÄZISER
DURCH OPTIMIERTE
GESCHWINDIGKEITS-
KONTROLLE.**

**MEHR KONTROLLE.
WENIGER VIBRATION.
MAXIMALE PRÄZISION.**

**PERFORM
PROTECT**

WENN ECHTE VIELSEITIGKEIT AUF DEIN KÖNNEN TRIFFT.

technocraft – Werkzeug für Profis

Professionelle Handwerker brauchen Werkzeug, das im Arbeitsalltag überzeugt. Genau dafür steht technocraft. Mit durchdachten Werkzeugsätzen, hochwertiger Qualität und einem überzeugenden Preis-Leistungs-Verhältnis entwickelt die Marke ihr Sortiment konsequent für den professionellen Einsatz weiter. Denn überall, wo technocraft PROFESSIONAL draufsteht, soll auch technocraft PROFESSIONAL drinstecken.

Jetzt mit zahlreichen Neuheiten

Mit einer Vielzahl an Neuheiten baut technocraft sein Sortiment gezielt aus. Neben komplett neuen Produkten wurden zahlreiche bewährte Artikel überarbeitet und den Anforderungen des professionellen Arbeitsalltags angepasst. Das Ergebnis sind durchdachte Werkzeugsätze mit optimierter Bestückung und einer nochmals verbesserten Qualität. Optimiert wurden neben verschiedenen Werkzeugkoffern auch einige der beliebtesten Werkzeugwagen, Steckschlüssel-Sätze und Drehmomentschlüssel.

Tim Craft und sein starkes Team

Hinter dieser Entwicklung steht ein Team, das den Arbeitsalltag von Profis kennt und laufend an Sortimentsverbesserungen und -erweiterungen arbeitet, damit professionelle Anwender genau die Werkzeuge erhalten, die sie im Alltag brauchen – in hoher Qualität und zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Tim Craft begleitet den Ausbau des Sortiments weiterhin als Gesicht der Marke.



Mit der Kombination aus konsequenter Markenpositionierung, kontinuierlicher Produktentwicklung und spannenden Neuheiten unterstreicht technocraft einmal mehr seinen Anspruch: **technocraft – Werkzeug für Profis.**

technocraft – des outils pour les pros

Les professionnels ont besoin d'outils performants au quotidien. C'est précisément la vocation de technocraft. Grâce à des jeux d'outils bien pensés, une qualité supérieure et un excellent rapport qualité/prix, la marque développe constamment sa gamme de produits pour un usage professionnel. «technocraft PROFESSIONAL» ne doit pas seulement être une marque de façade, mais une réalité concrète au cœur des outils.



De nombreuses nouveautés

Avec une multitude de nouveautés, technocraft élargit son offre de manière ciblée. Outre des produits inédits, de nombreux articles éprouvés ont été revus et adaptés aux exigences du quotidien des professionnels. Le résultat: des jeux d'outils bien pensés, au contenu optimisé et d'une qualité encore supérieure. Outre les différents coffres à outils, certains des chariots à outils, jeux de clés à douilles et clés dynamométriques les plus populaires ont également été optimisés.

Tim Craft et sa formidable équipe

Derrière ce développement se cache une équipe qui comprend le quotidien des professionnels et qui travaille sans cesse à l'amélioration et à l'élargissement de la gamme de produits afin que les utilisateurs professionnels disposent précisément des outils dont ils ont besoin au quotidien: des outils de haute qualité au meilleur rapport qualité-prix. Tim Craft continue d'accompagner le développement de la gamme en tant qu'ambassadeur de la marque.

Grâce à un positionnement de marque cohérent, un développement produit continu et des nouveautés innovantes, technocraft réaffirme son engagement: **technocraft – des outils pour les pros.**



Milwaukee erweitert Automotive-Portfolio

Die Anforderungen im Automotive-Bereich sind geprägt durch immer kürzere Servicezeiten, komplexere Fahrzeugtechnik und einen hohen Anspruch an Qualität und Arbeitssicherheit. Das erfordert Werkzeuge und Ausstattungen, die den Arbeitsalltag gezielt unterstützen. Als Solutions Provider entwickelt Milwaukee deshalb nicht nur Elektrowerkzeuge, sondern auf die Anforderungen professioneller Anwender abgestimmte Systemlösungen. Die Neuheiten im Bereich Automotive für 2026 zeigen diesen Ansatz einmal mehr: Sie reichen von komplett ausgestatteten Werkstattwagen über eine leistungsstarke Akku-Starthilfe bis hin zu einer neuen Generation kompakter Akku-Ratschen.

Werkzeug und Ausstattung übersichtlich an einem Ort

Zu den bestückten TOOLGUARD-Werkstattwagen, die Milwaukee neu im Sortiment hat, gehört auch ein Modell speziell für den Automotive-Bereich. Dieser verfügt über sieben Schubladen und wird mit einem 337-teiligen Werkzeugsatz ausgeliefert – übersichtlich in passgenauen Schaumeinlagen organisiert und



jederzeit griffbereit. Zur Ausstattung gehören unter anderem Ratschen mit 90-Zahn-Mechanismus und einem Schwenkwinkel von nur vier Grad für Arbeiten auf engem Raum, Kombinationsschlüssel mit MAX BITE Maulprofil zur Reduzierung von Abrutschen und Runddrehen sowie Schraubendreher mit ergonomischem Tri-Lobe-Griff für Anwendungen mit hohem Drehmoment. Die robuste Konstruktion des Werkstattwagens nimmt hohe Lasten auf, während Soft-Close-Schubladen mit einer Tragfähigkeit von bis zu 35 Kilogramm – die unterste sogar bis zu 70 Kilogramm – ausreichend Platz für Werkzeug und Zubehör bieten. Ein integrierter Kippschutz sorgt dafür, dass jeweils nur eine Schublade gleichzeitig geöffnet werden kann. Der Werk-



stattwagen ist in roter oder grauer Lackierung erhältlich und lässt sich dank grosser Rollen sicher in der Werkstatt bewegen.

Akku-Starthilfe für den mobilen und stationären Einsatz

Mit der M18 Akku-Starthilfe M18 JS2000 ergänzt Milwaukee sein M18-System um eine Lösung für schnelle Fahrzeugstarts bei entladener Batterie. Das Gerät liefert bis zu 2000 Ampere Spitzenstrom und eignet sich zum Starten von Benzinmotoren bis 8,1 Liter sowie Dieselmotoren bis 3,0 Liter Hubraum. Es ist innerhalb von weniger als 70 Sekunden einsatzbereit und benötigt weder Vorladen noch regelmässige Wartung. Mit einem M18 Akku mit 5,0 Ah sind bis zu 50 Startvorgänge möglich. Das Gerät arbeitet zuverlässig bei Temperaturen von -20 bis +50 Grad Celsius und verfügt über ein spezielles Klemmendesign für eine sichere Verbindung mit den Batterieklemmen. Sicherheitsfunktionen wie Funkschutz, Verpolungs- und Überhitzungsschutz sowie ein gut ablesbares Digitaldisplay mit Spannungsanzeige unterstützen den sicheren Einsatz. Als Teil des M18-Akkusystems ist die Starthilfe mit allen Akkus dieser Plattform kompatibel.

Neue M12 FUEL Akku-Ratschen für beengte Arbeitsbereiche

Mit drei M12 FUEL Akku-Ratschen baut Milwaukee sein Sortiment für Montage- und Servicearbeiten weiter aus. Die Modelle mit 1/4-, 3/8- und 1/2-Zoll-Werkzeugaufnahme sind mit einem bürstenlosen POWERSTATE-Motor ausgestattet, der im Vergleich zur ersten Generation bis zu 20 Prozent mehr Leistung bietet. Dadurch lassen sich Schrauben und Muttern schneller lösen und anziehen. Gleichzeitig verbessert das flache Kopfdesign mit einer Bauhöhe von nur 19 Millimetern den Zugang zu schwer erreichbaren Befestigungspunkten, wie sie im Motorraum oder an Fahrwerkskomponenten häufig anzutreffen sind. Ein ergonomisch gestalteter Griff unterstützt komfortables Arbeiten und trägt dazu bei, Ermüdungserscheinungen auch bei längeren Einsätzen zu reduzieren.

Ausblick auf weitere Neuheiten

Mit den vorgestellten Produkten setzt Milwaukee den Ausbau seines Automotive-Portfolios konsequent fort. Im Herbst 2026 wird das Portfolio um weitere Lösungen für professionelle Anwender ergänzt. Dazu gehört ein echtes Produkthighlight, das insbesondere für den Automotive-Bereich neue Möglichkeiten eröffnen soll. Weitere Informationen dazu wird Milwaukee zu einem späteren Zeitpunkt bekannt geben.



Weniger Werkzeugwechsel, mehr Effizienz

Effizient arbeiten beginnt mit dem richtigen Werkzeug. KNIPEX stellt drei Werkzeuge aus den Bereichen Schrauben, Greifen und Abisolieren vor, die Präzision, Komfort und Zuverlässigkeit im Arbeitsalltag verbinden. Weniger Werkzeugwechsel und eine einfache Handhabung unterstützen dabei ein effizientes Arbeiten.

Drei bewährte KNIPEX-Helfer, die Zeit sparen, Fehler vermeiden und den Arbeitsalltag erleichtern.

Zangenschlüssel: Zange und Schraubenschlüssel in einem

Der KNIPEX Zangenschlüssel ersetzt einen Satz Maul- und Ringschlüssel. Glatte, parallel geführte Backen ermöglichen präzises Arbeiten ohne Beschädigungen an empfindlichen Oberflächen. Die Einstellung erfolgt schnell per Knopfdruck direkt am Werkstück. Durch die vollflächige Anlage der Backen lassen sich Schraubverbindungen sicher greifen sowie schnell anziehen und lösen.

Der Zangenschlüssel eignet sich damit nicht nur für klassische Schraubarbeiten, sondern auch für die schonende Montage von empfindlichen und oberflächenveredelten Armaturen sowie zum Halten, Biegen und Greifen verschiedener Werkstücke.

KNIPEX TwinGrip: Greifen von vorne und von der Seite

Die KNIPEX TwinGrip kombiniert Front- und Seitengreifen zum sicheren Greifen, Anziehen und Lösen – auch bei Schrauben mit verschlissenen Köpfen und Antrieben. Die fünffache Druckknopfverstellung ermöglicht ein präzises Einstellen auf unterschiedliche Werkstücke.

Der Greifbereich reicht bei Durchmessern und Schlüsselweiten von 4 bis 22 mm. Auch frontal greift die TwinGrip zuverlässig. Gleichzeitig erleichtert die schlanke Bauform das Arbeiten in beengten Bauräumen. Damit verbindet die Zange vielseitige Greifmöglichkeiten in einem Werkzeug.

KNIPEX EvoStrip: Selbsteinstellend abisolieren

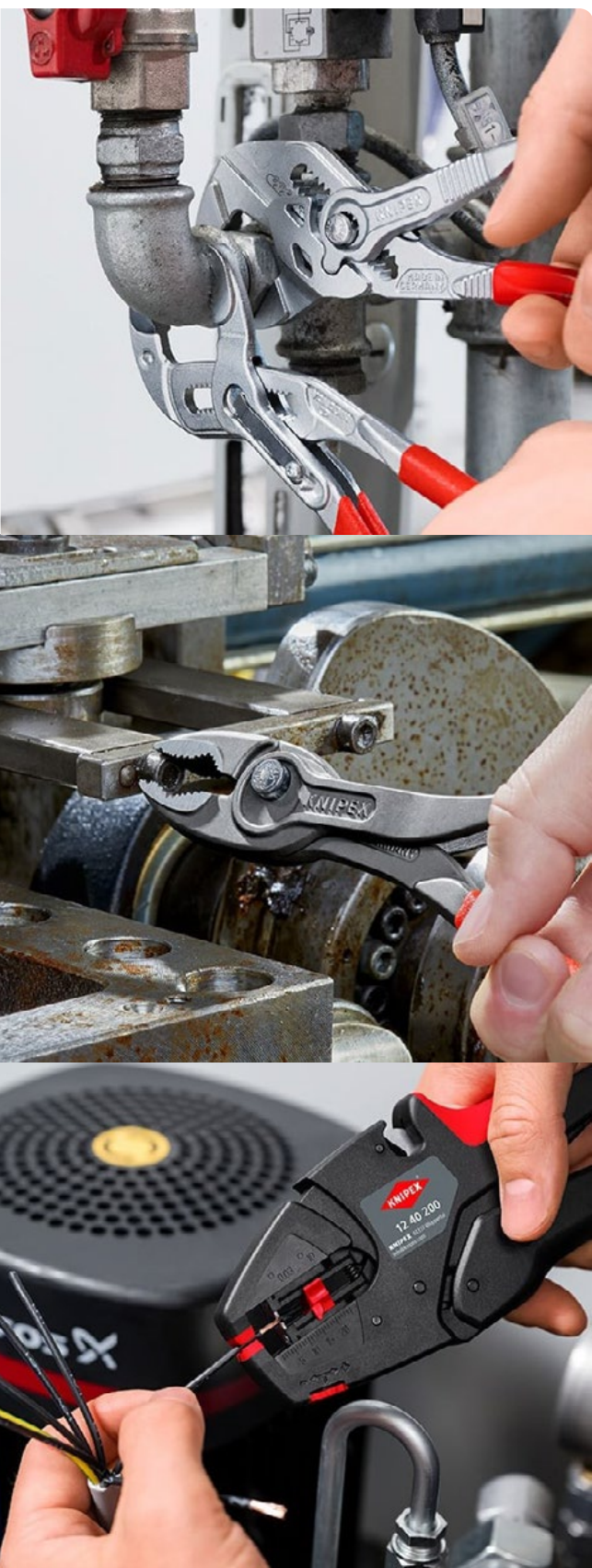
Weniger Einstellen, schnelleres Arbeiten und weniger Fehler: Die KNIPEX EvoStrip ist eine selbsteinstellende Abisolierzange für einen breiten Kapazitätsbereich. Sie ermöglicht präzises Abisolieren von 0,03 bis 10 mm² und passt sich automatisch an verschiedene Leiterquerschnitte an.

Dadurch ist kein manuelles Nachjustieren erforderlich. Gleichzeitig wird eine Beschädigung der Leiter beim Abisolieren vermieden. Zusätzlich verfügt die EvoStrip über einen integrierten Kabelschneider für Querschnitte bis 10 mm².

RENNSTEIG: Qualitätswerkzeuge für Bau und Industrie

Auch RENNSTEIG ist Teil der KNIPEX-Gruppe. Das Unternehmen entwickelt und produziert Qualitätswerkzeuge für Bau und Industrie. Zum Sortiment gehören unter anderem Meißel, Splintentreiber, Nageleisen, Schraubenausdreher, Henkellocheisen und Rohrzanzen.

Die Werkzeuge werden mit modernen industriellen Verfahren aus hochwertigen Materialien gefertigt. Die Produktion erfolgt dabei nahezu vollständig im eigenen Haus – mit dem Anspruch an Qualität, Langlebigkeit und zuverlässige Leistung im professionellen Einsatz.



Le BEYCEPS: puissant, précis, confortable

Le nouveau BEYCEPS de BESSEY est un outil de montage innovant à une main, destiné à soulever, abaisser et aligner des pièces jusqu'à 180 kg.

Sa conception ergonomique, avec une poignée de pompage bi-matière (2K) placée en partie supérieure, permet une utilisation confortable et une transmission de force optimale. Les leviers situés en dessous, distincts pour l'abaissement fin et le déverrouillage, évitent les erreurs de manipulation et améliorent la sécurité au travail. Le boîtier fermé protège le mécanisme contre la poussière et la saleté. Les capuchons de protection fournis pour le pied d'appui et la plaque de levage préservent les surfaces sensibles.

Le BEY23 se distingue par sa polyvalence: la plage d'utilisation pour le levage et l'écartement va de 5 à 230 mm, et pour le serrage – après transformation sans outil – de 170 à 390 mm. Le kit d'installation BEY-IK, disponible en accessoire, étend le champ d'application jusqu'à 620 mm avec une capacité de charge de 60 kg.



Der BEYCEPS: kraftvoll, präzise, komfortabel

Der neue BEYCEPS von BESSEY ist ein innovatives Einhand-Montagewerkzeug zum Heben, Absenken und Ausrichten von Werkstücken mit bis zu 180 kg.

Das ergonomische Design mit oben platziertem 2K-Pumpgriff ermöglicht eine komfortable Bedienung und optimale Kraftübertragung. Die darunter getrennt voneinander angeordneten Hebel zum Feinabsenken und Lösen verhindern Fehlbedienungen und erhöhen die Arbeitssicherheit. Das geschlossene Gehäuse schützt die Mechanik vor Staub und Schmutz. Mitgelieferte Schutzkappen für Standfuss und Hebeplatte schonen empfindliche Oberflächen.

Der BEY23 überzeugt durch Vielseitigkeit: Der Nutzbereich beim Heben und Spreizen reicht von 5 bis 230 mm und beim Spannen – nach werkzeuglosem Umbau – von 170 bis 390 mm. Das als Zubehör erhältliche Installation Kit BEY-IK erweitert den Einsatzbereich auf bis zu 620 mm bei 60 kg Tragkraft.

Wir von nexmart machen Sie erfolgreich mit:

nexmart
Simply eBusiness



Anbindungs-lösungen

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



Online-Lösungen

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



Mobile Lösungen

Steigern Sie Ihren Umsatz durch einen schnelleren und effektiveren Aussendienst!



Daten-lösungen

Stärken Sie Ihre Marke durch eine höhere Sichtbarkeit und Reichweite!

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

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

Noel Aschwanden, E-Business-Manager
T: +41 44 878 70 54/noel.aschwanden@nexmart.com
www.nexmart.com

Robustes Schlagschnurgerät für präzise Markierarbeiten

Mit dem CLAS bringt SOLA ein robustes Schlagschnurgerät aus Aluminium-Druckguss für den professionellen Baustellen-einsatz auf den Markt. Die langlebige, stossfeste Konstruktion, ein 6:1-Getriebe und eine widerstandsfähige 30-m-Polyester-Multifilament-Schnur ermöglichen schnelle und präzise Markierarbeiten auch unter anspruchsvollen Bedingungen.

Robuste Konstruktion für den Baustellenalltag

Das Gehäuse aus Aluminium-Druckguss bietet hohe Stabilität und schützt die Mechanik zuverlässig. Die robuste Stahlkurbel und der Endhaken aus gehärtetem Stahl unterstützen die Langlebigkeit zusätzlich. Für den sicheren und platzsparenden Transport lassen sich beide Komponenten geschützt am Gehäuse fixieren. Das integrierte Nagelloch im Endhaken ermöglicht die Fixierung an Nägeln oder Schrauben und damit präzises, einhändiges Markieren.

Schneller Einzug, effizientes Arbeiten

Das integrierte 6:1-Getriebe ermöglicht einen bis zu sechsmal schnelleren Schnureinzug als herkömmliche Schlagschnurgeräte. Dank der Komfort-Freilauffunktion lässt sich die Schnur einfach ausziehen, ohne dass sich die Kurbel mitdreht.

Durchdachte Details für präzise Ergebnisse

Die 30 m lange Polyester-Multifilament-Schnur ermöglicht saubere und gut sichtbare Markierungslinien. Ein integriertes Sichtfenster erleichtert die Kontrolle der Kreidemenge.

Das CLAS Schlagschnurgerät ist einzeln oder als Set inklusive 230 g Kreidepulver in Rot (wind- und wetterfest) oder Blau (leicht abwaschbar) erhältlich.



M18 FUEL SURGE™ 1/4" HEX-HYDRAULIK- AKKU-SCHLAGSCHRAUBER

LEISE, KRAFTVOLL, KOMPAKT.

- ✓ 50 % leiser, ruhigerer Lauf und 3 x weniger Vibrationen
- ✓ 113 Nm Drehmoment und 3 x schneller
- ✓ 110 mm Länge, 63 mm Breite



Sauberkeit schafft Sicherheit

Staub, Schmutz und Ablagerungen gehören zum Alltag auf Baustellen. Werden sie nicht laufend entfernt, erschweren sie Arbeitsabläufe und können die Sicherheit beeinträchtigen. Nilfisk bündelt professionelle Lösungen für Staubmanagement, Kehren und Hochdruckreinigung - vom Neubau über Renovationen bis zur Instandhaltung.

La propreté crée la sécurité

La poussière, la saleté et les dépôts sont des éléments inhérents aux chantiers de construction. Si on ne les élimine pas régulièrement, ils peuvent entraver les flux de travail et compromettre la sécurité. Nilfisk propose des solutions professionnelles pour la gestion de la poussière, le balayage et le nettoyage haute pression, de la construction neuve à la rénovation en passant par la maintenance.

DREI BAUSTEINE FÜR DIE BAUSTELLE

- Staubmanagement
- Kehren von grossen und kleinen Flächen
- Boden- und Hochdruckreinigung

TROIS ÉLÉMENTS DE BASE POUR LE CHANTIER

- gestion de la poussière
- balayage de grandes et petites surfaces
- nettoyage à haute et basse pression

Reinigung als Teil des Arbeitsprozesses

Eine saubere Arbeitsumgebung entsteht nicht erst mit der Schlussreinigung, sondern muss während des gesamten Projekts erhalten bleiben. Unabhängig von Grösse und Komplexität helfen geeignete Reinigungsgeräte, Arbeitsbereiche, Verkehrswege und Ausrüstung sauber zu halten. So bleiben die Abläufe übersichtlich und kontinuierliches Arbeiten wird erleichtert.

Gefährliche Stäube

Eine besondere Herausforderung sind gesundheitsgefährdende Stäube, insbesondere der Klasse H. Geeignete Ausrüstung für das Staubmanagement begrenzt Belastungen und reduziert Gesundheitsrisiken. Professionelle Lösungen nehmen Staub direkt am Entstehungsort auf und minimieren seine Ausbreitung im Arbeitsbereich.

Zuverlässige Reinigung

Wo Material bewegt wird und mehrere Gewerke gleichzeitig arbeiten, ist eine regelmässige Reinigung besonders wichtig. Kehrmaschinen von Nilfisk eignen sich für grosse und kleine Flächen. Ergonomische Hochdruckreiniger ermöglichen zudem die gründliche Reinigung von Arbeitsbereichen, Maschinen und Ausrüstung.

Sauberkeit als kontinuierliche Aufgabe

Ob Bau, Renovation oder Instandhaltung: Eine gepflegte Arbeitsumgebung unterstützt sichere Bedingungen und leistungsfähige Prozesse. Nilfisk bietet dafür professionelle, auf die Bauindustrie abgestimmte Reinigungslösungen - vom Staubmanagement bis zur Boden- und Hochdruckreinigung.

Le nettoyage comme partie intégrante du processus de travail

Un environnement de travail propre ne se crée pas seulement à la fin du projet, mais doit être maintenu tout au long du processus. Peu importe la taille et la complexité du projet, des équipements de nettoyage appropriés permettent de garder les zones de travail, les chemins de circulation et l'équipement propres. Cela permet de maintenir un flux de travail clair et de faciliter le travail continu.



Poussières dangereuses

Les poussières dangereuses, en particulier celles de la classe H, représentent un défi particulier. Des équipements de gestion des poussières appropriés réduisent l'exposition et les risques pour la santé. Les solutions professionnelles permettent de capturer la poussière à la source et de minimiser sa dispersion dans l'environnement de travail.

Nettoyage fiable

Lorsqu'il y a déplacement de matériaux et que plusieurs corps de métier travaillent simultanément, un nettoyage régulier est particulièrement important. Les balayeuses Nilfisk sont adaptées aux grandes et petites surfaces. Les nettoyeurs haute pression ergonomiques permettent de nettoyer efficacement les zones de travail, les machines et l'équipement.

La propreté comme tâche continue

Que ce soit pour la construction, la rénovation ou l'entretien, un environnement de travail propre favorise des conditions de travail sûres et des processus efficaces. Nilfisk propose des solutions de nettoyage professionnelles adaptées à l'industrie de la construction, de la gestion des poussières au nettoyage des sols et à haute pression.

Wettbewerbsgewinnerin geniesst Auszeit im Engadin

Frau Sigg ist die Gewinnerin des Wettbewerbs der PK Merlion. Unter allen Personen, die sich bis zum 30. Juni 2026 auf dem Onlinetool der Pensionskasse registriert hatten, wurde sie am 10. Juli 2026 ausgelost.

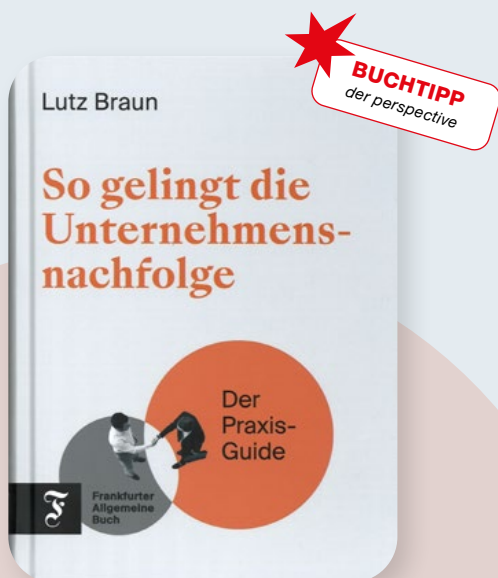
Als Gewinn durfte sie einen Gutschein im Wert von 1 500 Franken für das Hotel Arnica in Scuol entgegennehmen. Der Preis ermöglicht ihr ein erholsames Wochenende für zwei Personen im Engadin.

Die PK Merlion und Swissavant gratulieren Frau Sigg herzlich und wünschen ihr einen wunderschönen und unvergesslichen Aufenthalt in Scuol.

«An dem neuen Onlinetool der PK Merlion für die Versicherten schätze ich die übersichtliche Darstellung. Das Login mit der Zwei-Faktor-Schlüssel-Identifizierung erachte ich als sehr sicher und die Simulation von verschiedenen Berechnungen wie zum Beispiel «Einkauf», «Frühpensionierung» oder «WEF-Vorbezug» ist wirklich interessant.»



Sandra Sigg



192 Seiten
Kartonierter Einband (Masse: 210×148 mm)
978-3-96251-245-3
Erscheinungsdatum: 02.2026

UNTERNEHMENSNACHFOLGE GESTALTEN

Schnellbesteller-Angebot für Leser*innen der perspective

Die Unternehmensnachfolge gehört zu den wichtigsten und zugleich anspruchsvollsten Phasen im Lebenszyklus eines Unternehmens. In seinem Praxis-Guide zeigt Lutz Braun, wie sich dieser Prozess strukturiert vorbereiten und Schritt für Schritt gestalten lässt. Im Mittelpunkt stehen die zentralen Fragen, die Unternehmerinnen und Unternehmer bei der Planung und Umsetzung einer Nachfolge berücksichtigen sollten.

Das Buch bietet praxisnahe Orientierung für einen erfolgreichen Übergang und verdeutlicht, welche Aspekte frühzeitig bedacht werden sollten. Dabei geht es nicht nur um die Übergabe des Unternehmens selbst, sondern auch darum, die Voraussetzungen für eine langfristig tragfähige Nachfolgelösung zu schaffen. Ein kompakter Begleiter für alle, die sich mit dem Thema Unternehmensnachfolge beschäftigen.

**Jetzt bestellen
und sparen**

Mail: perspective@swissavant.ch



nur noch

26.95 CHF

anstatt **38.50 CHF**

(30 % Rabatt für Schnellbesteller bis zum 4. September 2026)

CC Forte: la succession est assurée

Dans le cadre d'une planification ordinaire de la succession, le comité directeur de la caisse de compensation Forte nomme à l'unanimité Daniel Bietenhader, 45 ans, nouveau directeur en raison du départ imminent à la retraite du directeur actuel.

Son entrée en fonction officielle aura lieu le 1^{er} novembre 2026. Dans le cadre du processus de nomination officiel, le conseil d'administration de la CC Forte met notamment l'accent sur la longue expérience de Daniel Bietenhader en matière de stratégie et de direction, associée à une vaste expertise professionnelle dans le domaine de la prévoyance et des caisses de pension en Suisse, justifiant ainsi son choix afin de préparer la caisse de compensation de droit privé CC Forte à l'avenir et de la faire activement évoluer avec son temps.

En tant que nouveau directeur de la CC Forte, Daniel Bietenhader, âgé de 45 ans, assumera à partir du 1^{er} janvier 2027 la responsabilité globale de la CC Forte de droit privé, sise à Schlieren (ZH).

Grâce à ses activités professionnelles passées, le nouveau directeur Daniel Bietenhader apporte une longue expérience de direction au sein d'équipes interdisciplinaires dans le domaine de la prévoyance en Suisse. Il dispose en outre d'une vaste expertise dans le segment de la clientèle entreprises, des solutions de réassurance ainsi que de la gestion de l'externalisation et des services.

Les expériences professionnelles du nouveau directeur dans la gestion interdisciplinaire du changement et de projets, en particulier dans les trois domaines «Numérisation, Automatisation et Optimisation des processus», constituent une base solide de savoir-faire pour relever avec succès les défis auxquels sera confrontée une caisse de compensation suisse. L'expérience professionnelle en tant que «Head of Transformation Operations Life» avec des responsabilités budgétaires et la mise en œuvre réussie d'initiatives de services porteuses d'avenir faciliteront son entrée au sein de la CC Forte et la prise en charge de la responsabilité globale de son prédécesseur de longue date, le Dr Urs Fischer. Grâce à ses connaissances linguistiques en français et en anglais, le nouveau directeur pourra renforcer la communication avec les parties prenantes en interne et en externe.

Daniel Bietenhader rejoindra la CC Forte le 1^{er} novembre 2026 et reprendra au début de la nouvelle année civile 2027 la direction générale de la CC Forte de droit privé, dont le siège est à Schlieren (ZH).



AK Forte: Nachfolge sichergestellt

Der Gesamtvorstand der Ausgleichskasse Forte ernannt im Zuge einer ordentlichen Nachfolgeplanung aufgrund der bevorstehenden Pensionierung des aktuellen Geschäftsführers einstimmig den 45-jährigen Daniel Bietenhader zum neuen Geschäftsführer.

Der offizielle Amtsantritt des neu ernannten Geschäftsführers Daniel Bietenhader erfolgt zum 1. November 2026. Im Rahmen des offiziellen Ernennungsprozesses stellt der Vorstand der AK Forte insbesondere die langjährige Strategie- und Führungserfahrung in Verbindung mit einer umfassenden Berufsexpertise im Schweizer Vorsorge- und Pensionskassenbereich in den Vordergrund und begründet damit die Wahl des neuen Geschäftsführers, um die privatwirtschaftlich-organisierte AK Forte nachhaltig zu positionieren und proaktiv weiterzuentwickeln.

Der 45-jährige Daniel Bietenhader wird als neuer Geschäftsführer der AK Forte ab 1. Januar 2027 die Gesamtverantwortung der privatwirtschaftlich-organisierten AK Forte mit Domizil in Schlieren übernehmen.

Der neue Geschäftsführer Daniel Bietenhader bringt aufgrund seiner bisherigen Berufstätigkeiten eine langjährige Führungserfahrung in interdisziplinären Teams im Schweizer Vorsorgeumfeld mit. Er verfügt zudem über eine umfassende Expertise im Firmenkundensegment, Rückdeckungs-lösungen sowie Outsourcing- und Dienstleistungsmanagement.

Die bisherigen Berufserfahrungen des neuen Geschäftsführers im interdisziplinären Change- und Projektmanagement, insbesondere in den drei Bereichen «Digitalisierung, Automatisierung und Prozessoptimierung» bilden eine gute Know-how-Basis, um die anstehenden Herausforderungen einer Schweizer Ausgleichskasse erfolgreich zu bewältigen. Die Berufserfahrungen als «Head of Transformation Operations Life» mit Budgetverantwortung und die erfolgreiche Implementierung von zukunftsweisenden Dienstleistungsinitiativen werden den Einstieg bei der AK Forte und die Übernahme der Gesamtverantwortung von seinem langjährigen Vorgänger, Dr. Urs Fischer, erleichtern und dank den Sprachkenntnisse in Französisch und Englisch das Stakeholdermanagement gegen innen und aussen verstärken.

Daniel Bietenhader tritt zum 1. November 2026 in die Dienste der AK Forte ein und übernimmt zu Beginn des neuen Kalenderjahres 2027 die Gesamtführung der AK Forte mit Domizil in Schlieren.

Die nexMart Schweiz AG mit Sitz in Wallisellen (ZH) gestaltet im Zuge der digitalen Transformation mit modernen E-Prozessen und E-Services interaktive Verbindungen, welche für die Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche sowie für die Industrie echte Mehrwerte schaffen.

In ausgewählten Branchen und Absatzkanälen werden fokussiert und mit Leidenschaft optimale Ergebnisse für eine anspruchsvolle Kundschaft erarbeitet. Ein namhaftes Aktionariat mit hoher Marktreputation bildet eine solide Grundlage für die zukunftsorientierten E-Business-Dienstleistungen.

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir einen/eine

Mitarbeiter*in EDI und Datenmanagement mit prozessorientierter Denke

Es handelt sich um eine nicht alltägliche Herausforderung, eingebettet in einem zukunftsgeprägten E-Business-Umfeld, welches von dynamischen Veränderungen struktureller und administrativer Art gekennzeichnet ist.

Ihre Hauptaufgaben:

- Projektumsetzung von EDI-Schnittstellen zu externen Systemen auf Handels- und Industrieebene
- Prüfung und Weiterentwicklung bestehender EDI-Schnittstellen
- Anbindung und Überwachung der Kommunikationskanäle zu externen Kunden und Systemen (FTP, AS2, ...)
- Support in Form von Überwachung und Behebung von Fehlertickets im Rahmen von EDI
- Optimierung der Datenqualität unserer Kunden (Stamm- und Katalogdaten)
- Betreuung und Beratung unserer Bestandskunden sowie potenzieller Neukunden auf Handels- und Industrieebene im Rahmen unseres E-Business-Dienstleistungsportfolios

Unsere Anforderungen:

- abgeschlossene Berufslehre wie «Informatiker/in, EFZ», vorzugsweise Applikationsentwicklung oder aus einem technischen Umfeld
- erste Erfahrungen mit IT- und EDI-Prozessen
- gutes technisches Verständnis sowie ausgeprägte analytische und kommunikative Fähigkeiten
- eine hohe Servicebereitschaft und Kundenorientierung
- belastbar, mit einer guten ICT-Auffassungsgabe
- hohe Flexibilität und eine ziel- wie lösungsorientierte Arbeitsweise
- gute Deutsch- und Französischkenntnisse von Vorteil

Unser Angebot:

- selbstständiges Arbeiten in einem anspruchsvollen E-Business-Umfeld mit modernster EDV-Infrastruktur
- Homeoffice nach erfolgreicher Einarbeitung möglich
- leistungsgerechter Lohn und überdurchschnittliche Sozialleistungen
- attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten
- modernes Büro neben SBB- und Glattalbahn-Station in Wallisellen

Erste interessante Einblicke erhalten Sie auch unter www.nexmart.swiss und www.nexmart.com.

Wenn Sie sich von dieser Vollzeitstelle mit regem Kundenkontakt angesprochen fühlen und ein langfristiges Engagement suchen, dann richten Sie bitte Ihre schriftliche Bewerbung vertraulich an Frau Patricia Häfeli, Personal, nexMart Schweiz AG, Postfach, 8304 Wallisellen.
E-Mail: bewerbung@swissavant.ch.

KÄRCHER



STARKER FEGER FÜR DEN ALLTAG.



Die ergonomische Handkehrmaschine KM 70/30 C fegt weg, was nicht auf den Boden gehört. Staubarm und komfortabel dank Filter mit Absaugung und batterieelektrischem Kehrwalzen- und Seitenbesenantrieb. Perfekt geeignet für innen und aussen und bis zu zehnmal schneller als mit einem Besen. Jetzt ins Sortiment aufnehmen. [kaercher.ch](https://www.kaercher.ch)

