

perspective

Juli 2026

Fachzeitschrift Handwerk und Haushalt



PREMIUM BBQs



Proudly canadian since 1976

SAVE THE DATE

Nationaler Bildungstag 2026

«Berufsbildung: Balanceakt zwischen Kontakt und Klick»

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

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

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

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

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



Termin direkt
in Ihren Kalender eintragen!

Weitere Infos
Plus d'informations
Swissavant digital



Inhalt/Contenu

4



8



23



4 120 Jahre Steinemann AG

120 ans de Steinemann AG

8 Kärcher und STIHL starten strategische Akku-Allianz

10 Hardware 365 – Save the Date 2027

12 Nationaler Bildungstag 2026 – Balanceakt zwischen Kontakt & Klick!

16 spoga+gafa 2026: Garten, BBQ & starke Marken

spoga+gafa 2026: Jardin, BBQ et grandes marques

19 Nachrichten aus Wirtschaft und Gesellschaft

Actualités économiques et sociales

23 Produkte

Produits

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, Stallikonstrasse 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

Jubiläumsfest in Flawil: «Profis für Profis»

Wer kennt sie nicht, die Spitzboden-Karrette mit dem stämmigen Bauarbeiter zwischen den Holmen. Oder die Schwanenhals-Schaufel, mit der er seine Karrette befüllt: Zwei Klassiker aus dem Hause Steinemann AG in Flawil. Die Grossistin für Werkzeug, Garten- und Baustellenbedarf feierte Anfang Juni ihren 120. Geburtstag. VR-Präsident Hansjörg Steinemann hat sich im Festtrubel Zeit genommen für die *perspective*.

Herr Steinemann, Ihr Unternehmen ist 120 Jahre alt geworden, Sie selbst tragen seit über einem halben Jahrhundert die Verantwortung zu weiten Teilen. Aus einer Huf- und Wagenschmiede ist eine moderne Industriegruppe geworden. Sehen Sie Schlüsselfaktoren für ein langes Firmenleben?

Für uns war die duale Strategie wichtig, also die Kombination von Handel und eigener Produktion. Damit haben wir für eine stattliche Anzahl unserer Artikel die Option «make or buy» und können die jeweils optimale Beschaffung wählen. Unsere Produktion in Serbien gibt uns hohe Liefersicherheit und ist stets gut erreichbar. Im Übrigen haben wir dort auch eine Engineering-Abteilung zur Entwicklung neuer Produkte aufgebaut.



«Wir durften 120 Jahre bestehen, weil wir an uns geglaubt haben – und weil der Handel an uns geglaubt hat. Diesen Weg wollen wir gemeinsam weitergehen.»



Hansjörg Steinemann,
Verwaltungsratspräsident Steinemann AG, Flawil

Die Steinemann AG

Das Fundament zum Familienunternehmen wurde 1906 von Georg Steinemann und Ehefrau Frieda Scherrer gelegt. Zu Beginn stellte man Hufeisen und Metallkomponenten für Pferdefuhrwerke her. Es folgte die Entwicklung zu einer industriellen Gesenk- und Freiformschmiede für die Herstellung von Werkzeugen. Mit dem Aufbau weiterer Fabrikations- und Sortimentszweige kamen Konstruktionswerkstätten dazu. Fritz Steinemann und sein früh verstorbener Bruder Eduard konzentrierten sich in zweiter Generation auf die Produktion von Werkzeugen speziell für den Bau. Im Laufe der Jahre verlagerten sich die Schwerpunkte von der Produktion zum Handel, die Sortimente wuchsen. Mit weiteren Unternehmen wurde eine Firmengruppe gebildet, die in der Hofast AG als Holding gebündelt ist. Heute hat VR-Präsident Hansjörg Steinemann (80) in dritter Generation die Gesamtverantwortung inne.

Einsatz für den Handel

Die Steinemann AG versorgt heute als Grossistin den Eisenwarenhandel mit einem Vollsortiment an Werkzeug, Bauzubehör sowie Garten- und Landschaftsprodukten. Das Unternehmen beliefert den Wiederverkauf mit über 40 000 Artikeln für Hoch- und Tiefbau, Industrie, Gewerbe und Gartenbau. Mit 12 000 Palettenplätzen führt es ein grosses Lager und liefert innert kürzester Fristen. Der eigene B2B-Shop ist dem Wiederverkauf vorbehalten. – In der Zusammenarbeit mit sozialen Werkstätten und mit der eigenen Solarstromversorgung nimmt die Steinemann AG auch eine gesamtgesellschaftliche Verantwortung war.



Die Kombination von Handel und Produktion ist sicher vorteilhaft, aber nicht für jedes Unternehmen machbar. Was sollte man aus Ihrer Sicht für ein langes Firmenleben grundsätzlich beachten?

Werte! Für uns galt stets: Herausforderungen annehmen – konsequent weitermachen – unabhängig bleiben und den Kräften des freien Marktes folgen. Aus unserer Sicht muss man eigene Ziele haben und sollte diese unbeirrt verfolgen. Auch wenn andere meinen, alles besser zu wissen. Im eigenen Unternehmen Meister zu sein, hat sich bewährt. Das geht Hand in Hand mit Unabhängigkeit und mit einer ganzheitlichen Sichtweise. Denn der renditefixierte Tunnelblick allein ignoriert die Kräfte und Rhythmen des freien Marktes, er schränkt die Anpassungs- und Handlungsfähigkeit ein. Wir brauchen für unsere Firmen unternehmerische Freiheiten und eine liberale Wirtschaftsordnung. Die Schweiz lebt von einer florierenden Wirtschaft und darf sich nicht mit ideologiegetriebenen Restriktionen und einer schwerfälligen Bürokratie selbst ausbremsen.



«Unser grosses Lager entlastet den Handel bei der eigenen Lagerhaltung und bei der Kapitalbindung.»

Hansjörg Steinemann

Als Zulieferer der Baubranche denken Sie an die Bewilligungen?

Ja, klassisches Beispiel: Die Überregulierung des Bauwesens, insbesondere im Hochbau, ist ein enormes Problem. Kurzfristig spüren wir zwar den Renovationsschub durch die Abschaffung des Eigenmietwerts. Aber in der Gesamtsicht ist das Bewilligungswesen extrem schwerfällig. Es hemmt oder blockiert Bauprojekte im ganzen Land, die sinnvoll und «not-wendig» wären. Also eine Notwendigkeit mit Blick auf Ökologie, Bevölkerungsentwicklung und auf die aktuelle politische Begleitmusik zum Thema.



«Als reiner B2B-Grosshändler sind wir ausschliesslich Partner des Wiederverkaufs!»

Hansjörg Steinemann

Schauen wir genauer in die Baubranche.

Wie läuft's derzeit für Steinemann?

Im ersten Quartal sind wir gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Für das ganze Jahr erwarten wir keinen Boom, aber ein solides Ergebnis über Vorjahr. Besonders der Hochbau profitiert von stabil tiefen Zinsen und einer sehr tiefen Leerstandsquote. Allerdings spüren wir den Preisdruck durch billige Importe.

Und in Zukunft, was ist zu erwarten?

Die geopolitischen und wirtschaftlichen Entwicklungen sind schwer zu prognostizieren. Wir wollen aber in jedem Fall als unabhängiges Schweizer Familienunternehmen weitermachen. Wir werden den Werkzeughandel als Kerngeschäft stärken, unseren B2B-Shop weiter digitalisieren und die Eigenproduktion ausbauen. Der Standort Flawil steht ausser Frage. Und ganz wichtig: Qualität, Verlässlichkeit und Unabhängigkeit werden uns als traditionelle Werte auch in die Zukunft begleiten.



Für diese Zukunft alles Gute!

Die perspective gratuliert der Steinemann AG im Namen von Swissavant herzlich zum Jubiläum! Handschlag!



von links nach rechts:

Hansjörg Steinemann, Adriana Steinemann, Philippe Keller, Andreas Kessler, Marko Janicijevic

Fête du jubilé à Flawil: «Des professionnels pour les professionnels»

Qui ne connaît pas la brouette à fond pointu avec un ouvrier du bâtiment costaud entre les manches? Ou encore la pelle col de cygne avec laquelle il remplit sa brouette: Deux classiques de Steinemann AG à Flawil. Le grossiste en outils, matériel de jardinage et de chantier a fêté son 120^e anniversaire début juin. Dans l'agitation de la fête, le président du CA, Hansjörg Steinemann, a pris le temps de répondre à la *perspective*.

Monsieur Steinemann, votre entreprise a 120 ans et vous en assumez une grande partie de la responsabilité depuis plus d'un demi-siècle. Cette maréchalerie et forge spécialisée dans les chariots est devenue un groupe industriel moderne. Connaissez-vous des facteurs clés pour une entreprise à long terme?

Pour nous, la stratégie duale était importante, c'est-à-dire la combinaison entre commerce et production propre. Nous disposons ainsi de l'option «make or buy» pour quantité de nos articles et pouvons choisir l'approvisionnement optimal. Notre site de production en Serbie nous assure une grande sécurité d'approvisionnement et reste facile d'accès. Nous y avons également mis en place un département d'ingénierie pour développer de nouveaux produits.



«Nous avons réussi à vivre 120 ans parce que nous avons cru en nous. Et parce que les commerçants ont cru en nous. Nous voulons poursuivre sur cette voie ensemble.»



Hansjörg Steinemann,
Président du conseil d'administration Steinemann AG, Flawil

Steinemann AG

Les fondations de l'entreprise familiale ont été posées en 1906 par Georg Steinemann et son épouse, Frieda Scherrer. Au début, on y fabriquait des fers à cheval et des composants métalliques pour les charrettes. Elle s'est ensuite développée en une forge industrielle d'estampage et libre pour la fabrication d'outils. Avec la création d'autres branches de fabrication et d'assortiments de produits, des ateliers de construction sont venus s'ajouter. Fritz Steinemann et son frère Eduard, décédé prématurément, se sont concentrés, en tant que deuxième génération, sur la production d'outils destinés à la construction. Au fil des années, les spécialisations se sont déplacées de la production vers le commerce et les gammes de produits se sont élargies. Avec d'autres entreprises, un groupe a été constitué et regroupé en holding au sein de Hofast AG. Aujourd'hui, c'est le président du CA, Hansjörg Steinemann (80 ans), qui en assume la responsabilité globale en tant que troisième génération.

Engagement pour le commerce

En tant que grossiste, la société Steinemann AG fournit aujourd'hui aux quincailleries une gamme complète d'outils, d'accessoires de construction ainsi que de produits pour le jardin et l'aménagement paysager. L'entreprise assure la revente de plus de 40 000 articles pour le bâtiment et le génie civil, l'industrie, l'artisanat et l'horticulture. Avec 12 000 emplacements de palettes, elle gère un grand entrepôt et livre dans les plus brefs délais. La propre boutique B2B de la société est réservée à la revente. – Dans le cadre de sa collaboration avec des ateliers sociaux et de son propre approvisionnement en énergie solaire, Steinemann AG assume également une responsabilité envers l'ensemble de la société.

La combinaison entre commerce et production est certes avantageuse, mais elle n'est pas possible pour toutes les entreprises. Selon vous, à quoi faut-il veiller en particulier pour gérer une entreprise à long terme?

Aux valeurs! Pour nous, le mot d'ordre a toujours été de: relever les défis – poursuivre avec résolution – rester indépendant et suivre les forces du marché libre. Nous estimons qu'il faut avoir ses propres objectifs et les poursuivre sans relâche. Même si d'autres pensent tout savoir mieux que vous. Être le maître dans sa propre entreprise a fait ses preuves. Cela va de pair avec l'indépendance et une vision globale. En effet, la vision tunnel axée sur le rendement ignore, à elle seule, les forces et le rythme du marché libre, et limite toute capacité d'adaptation et d'action. Nous avons besoin de libertés entrepreneuriales et d'un système économique libéral pour nos entreprises. La Suisse vit d'une économie florissante et ne doit pas se freiner elle-même par des restrictions idéologiques et une bureaucratie lourde.

En tant que fournisseur du secteur de la construction, vous pensez aux autorisations?

Oui. Un exemple classique: La réglementation excessive dans le secteur de la construction, en particulier dans le bâtiment, est un énorme problème. À court terme, nous ressentons certes l'élan en matière de rénovation dû à la suppression de la valeur locative. Mais, dans l'ensemble, la procédure d'autorisation est extrêmement lourde. Dans tout le pays, elle freine ou bloque des projets de construction, qui seraient judicieux et «nécessaires». Il s'agit donc d'une nécessité du point de vue de l'écologie, de l'évolution démographique et de la toile de fond politique actuelle sur le sujet.

Examinons de plus près le secteur de la construction. Comment cela se passe actuellement pour Steinemann?

Au premier trimestre, nous avons progressé par rapport à l'année précédente. Nous ne prévoyons aucun boom pour l'ensemble de l'année, mais un résultat solide par rapport à l'année dernière. Le bâtiment profite, en particulier, de taux d'intérêt faibles et stables, et d'un taux de vacance très bas. Toutefois, nous ressentons la pression sur les prix due aux importations bon marché.

Et à quoi faut-il s'attendre à l'avenir?

Les évolutions géopolitiques et économiques sont difficiles à prévoir. Quoiqu'il en soit, nous voulons continuer à agir en tant qu'entreprise familiale suisse indépendante. Nous allons renforcer le commerce d'outillage en tant qu'activité principale, poursuivre la numérisation de notre boutique B2B et développer notre propre production. Le site de Flawil reste une évidence. Et très important: La qualité, la fiabilité et l'indépendance sont des valeurs traditionnelles, qui nous accompagneront également à l'avenir.

Nous vous souhaitons le meilleur pour l'avenir!

perspective souhaite un bon anniversaire à
Steinemann AG au nom de Swissavant!
Félicitations!



«Notre grand entrepôt simplifie la gestion des stocks et l'immobilisation de capital pour les commerçants.»

Hansjörg Steinemann



«En tant que simple grossiste B2B, nous sommes uniquement partenaires de revente!»

Hansjörg Steinemann



Kärcher und STIHL starten strategische Akku-Allianz

Zwei Innovationstreiber bündeln ihre Kompetenzen: Am 2. Juli 2026 präsentierten die Alfred Kärcher SE & Co. KG und die ANDREAS STIHL AG & Co. KG in Winnenden ihre gemeinsame Akku-Allianz. Mit der strategischen Partnerschaft verfolgen die beiden Unternehmen eine klare Vision: Professionellen Anwendern soll ein gemeinsamer, leistungsstarker und zukunftssicherer Akkustandard zur Verfügung stehen. Kernstück der Allianz ist das von STIHL entwickelte ALLPRO-Akkusystem, das künftig in den Profi-Geräten beider Marken eingesetzt wird.

- **Technologieführer präsentieren neuen Standard für Profi-Anwendungen**
- **ALLPRO-Akkusystem als technologische Basis**
- **Spezialhersteller ergänzen die Allianz**

Dank innovativer Tabless-Technologie bieten die neuen Hochleistungs-Akkus der Performance-Serie AP 100.0 P, AP 200.0 P, AP 300.0 P und AP 300.0 PC im STIHL ALLPRO-System ein hervorragendes Leistungsgewicht. Zudem ermöglichen sie im Vergleich zu Akkus mit Standardzellen ein extrem schnelles Laden und bis zu 3 000 Ladezyklen ohne Leistungseinbußen.

Profi-Anwendern bringt die Allianz spürbare Vorteile

Sie profitieren von einem System, das maximale Leistung mit hoher Flexibilität verbindet, da sie künftig die gleichen Hochleistungs-Akkus und Ladegeräte sowohl für Ihre Reinigungsgeräte von Kärcher als auch für Ihre Motorgeräte von STIHL nutzen können. STIHL Kunden können dabei auf die volle Kompatibilität mit dem bisherigen AP-System vertrauen. Besonders attraktiv: Vorhandene AP-Akkus lassen sich auch vollumfänglich mit den neuen Kärcher-Akkugeräten nutzen. Für Kärcher-Kunden ist ALLPRO eine gänzlich neue Plattform. Kärcher garantiert aber für bestehende Geräte aus dem bisherigen Battery Universe weiterhin vollumfänglichen Service und Ersatzteil- und Akkuverfügbarkeit. Im Ergebnis entsteht für Profis eine Arbeitswelt, in der Sie mit nur einem Akkusystem das gesamte Spektrum der täglichen Garten-, Forst- und Reinigungsaufgaben abdecken können – ein deutlicher Vorteil hinsichtlich Effizienz, Logistik und Wirtschaftlichkeit und ein technologischer Meilenstein in den jeweiligen Branchen. Die neuen Akkus sind im STIHL Fachhandel ab dem 1. August 2026 erhältlich. Bei Kärcher erfolgt der Marktstart für die neuen Akkus und die neuen Geräte zum 1. Januar 2027.

Zuverlässigkeit im Einsatz

Beide Unternehmen setzen auf maximale Technologiekompetenz, geprüfte Zuverlässigkeit und Lösungen, die den professionellen Arbeitsalltag effizienter und einfacher machen. Ergänzend zu den beiden Traditionsunternehmen werden zahlreiche weitere Kooperationspartner beispielsweise für Forstwinden, Geräteträger oder mobile Tankstellensysteme das ALLPRO-Akkusystem in ihren Geräten nutzen. Somit haben Anwenderinnen und Anwender aus den Segmenten Forst, Garten und Landschaftsbau, der Baubranche, des Facility Management oder auch Hilfsorganisationen Zugriff auf ein System von mehr als 120 Geräten, die mit den gleichen Akkupacks angetrieben werden. Ein ausgereiftes und verlässliches Lade- und Energiemanagementsystem rundet das Angebot ab.



«Professionelle Anwender brauchen nicht nur leistungsfähige Geräte. Sie benötigen Systeme, die viele Aufgaben abdecken, Komplexität reduzieren und Investitionen langfristig nutzbar machen», sagt Michael Traub, Vorsitzender des Vorstands der STIHL AG. «Genau hier setzt ALLPRO an. Die Allianz mit Kärcher erweitert die Einsatzmöglichkeiten unseres Akkusystems um weitere professionelle Anwendungen und schafft damit einen zusätzlichen Mehrwert im Arbeitsalltag unserer Kunden.»



Das ALLPRO-Akkusystem bietet eine neue Generation professioneller Akku-Technologie für anspruchsvolle Einsätze im Forst, GaLaBau und in Kommunen. Herzstück sind neue Hochleistungsakkus mit unterschiedlichem Energiegehalt, die dank innovativer Tabless-Technologie mit deutlich gesteigerter Leistung und einem hervorragenden Leistungsgewicht. Zudem überzeugen längere Laufzeiten und stark verkürzte Ladezeiten bei maximaler Robustheit.

Über STIHL

Die STIHL Gruppe ist ein international tätiger Technologieführer. Als langfristig orientiertes Familienunternehmen erleichtert STIHL seit 1926 den Menschen die Arbeit mit und in der Natur. Wir begeistern unsere Kundinnen und Kunden mit innovativen akku- und benzinbetriebenen Geräten für die Forst- und Landwirtschaft sowie für die Landschaftspflege, die Bauwirtschaft und private Haushalte. Unser globales Netzwerk umfasst Produktionsgesellschaften in acht Ländern sowie 40 eigene Vertriebs- und Marketinggesellschaften, rund 100 Importeure und mehr als 50 000 Fachhändlerinnen und -händler. Seit 1971 ist STIHL die meistverkaufte Motorsägenmarke weltweit. Stammsitz der Unternehmensgruppe ist Waiblingen bei Stuttgart. 2025 arbeiteten 20 246 Menschen weltweit für STIHL, der Umsatz lag bei 5,48 Milliarden Euro.

In der Natur zuhause. Seit 1926. STIHL ist seit 100 Jahren in der Natur anzutreffen. Das 100-jährige Jubiläum ist eine Hommage an all jene, die sich tagein und tagaus in der Welt von STIHL bewegen. Ob in den Wäldern dieser Erde, bei der Pflege urbaner Lebensräume, im liebevoll gestalteten Garten oder bei der Entwicklung und Herstellung neuer STIHL Produkte.

www.100.stihl.de



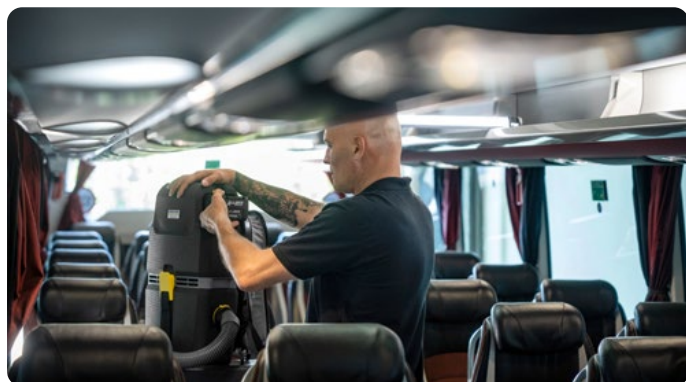
Über Kärcher

Bei Kärcher arbeitet ein 17 000-köpfiges Team in 87 Ländern und mehr als 170 Firmen gemeinsam daran, die Welt ein Stück sauberer zu machen. Das nachhaltige Familienunternehmen ist überzeugt, dass man Wichtiges pflegen muss, damit es langfristig besteht und sein Wert erhalten bleibt. Das gilt für das eigene Zuhause genauso wie für die Umwelt, das Miteinander, das geschäftliche Umfeld, das historische Erbe oder die eigene Tradition.

Kärcher bietet weltweit Lösungen rund um Reinigung und Pflege an. Im Alltäglichen und im Aussergewöhnlichen. Als Produkt, Dienstleistung oder Service. Als gesamthaftes Paket für professionelle Anwender, als Must-have für jeden Haushalt oder als massgeschneiderte Digitallösung für einzelne Kundinnen und Kunden. Ungelöste Reinigungsprobleme sind der tägliche Antrieb, weiter zu tüfteln. Denn wirklich innovativ ist, was Menschen und Umwelt nützt.

1935 hat Alfred Kärcher mit der Gründung seiner Firma den Grundstein für grossen Erfolg gelegt. Heute ist Kärcher prägend in der Reinigungstechnik und ein global agierendes Grossunternehmen mit einem Umsatz von 3,483 Milliarden Euro im Jahr 2025. Der Stammsitz bleibt an den starken Wurzeln in Winnenden.

www.kaercher.com



Eine breite Palette an Kärcher-Geräten für die professionelle Reinigung kann mit den neuen Akkus betrieben werden – ein deutlicher Vorteil hinsichtlich Effizienz, Logistik und Wirtschaftlichkeit.

«STIHL und Kärcher sind zwei Familienunternehmen, deren Erfolg seit jeher auf Innovationskraft und kompromisslosem Qualitätsbewusstsein basiert. Durch das Zusammenspiel unserer Geräte schaffen wir weit mehr als nur eine technische Lösung: Wir treiben die Elektrifizierung professioneller Anwendungen konsequent voran und sichern unseren Kunden so einen entscheidenden Vorsprung.»

Hartmut Jenner, Vorsitzender des Vorstands der Alfred Kärcher SE & Co. KG.

ALLPRO Hochleistungs-Akkus mit Tabless-Technologie

Das neue markenübergreifende Akku-System bietet professionellen Anwendern eine massgeschneiderte Auswahl für jeden Bedarf, aufgeteilt in zwei Technologie-Klassen: Die Basis bilden die Akku-Modelle AP 20.1 und AP 30.1 mit bewährten Standardzellen. STIHL Anwendern bereits in ähnlicher Form bekannt, präsentieren sie sich im neuen, einheitlichen ALLPRO-Design. Die High-End-Klasse mit den Modellen AP 100 P, AP 200 P und AP 300 P (Connected) setzt auf eine revolutionäre Tabless-Zellarchitektur. Statt den Stromfluss über eine einzige, hitzeerzeugende Engstelle zu leiten («Tab»), fliesst die Energie hier über die gesamte Oberfläche der Zelle. Das Prinzip gleicht einer weiten Flaschenöffnung: Durch eine grosse Öffnung kann das Wasser bzw. die Energie viel schneller heraus- und wieder hereinfliesen. Durch den minimierten Innenwiderstand entsteht im Betrieb und beim Laden kaum noch Hitze, was die Hauptursache für Zellaalterung reduziert. Was das in der Praxis bedeutet, zeigt der direkte Vergleich eines bisherigen Standard-Akkus mit dem neuen Tabless-Modell AP 300 P: Er bietet eine um 60 Prozent höhere Spitzenleistung sowie eine um 20 Prozent gesteigerte Laufzeit. Zudem halbiert sich die Ladezeit für maximale Einsatzbereitschaft, während sich die Lebensdauer auf bis zu 3 000 Ladezyklen ohne Leistungseinbussen verdoppelt.

www.allpro-alliance.com



DER BRANCHENTREFFPUNKT

Gemeinsam für eine **starke** **Hardware 2027**

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

Neue Zone für Besuchende

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



Ausstellerverzeichnis



Save the date!

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



ANGEBOTE UND PREISE

Präsentieren Sie sich in den Farben Ihres Unternehmens

Davon profitieren Sie:

- Messeauftritt als Herzstück: An der Hardware stehen Sie und Ihre Produkte im Zentrum.
- Nahe bei Ihrer Zielgruppe – vor, während und nach der Hardware.
- Effiziente Kundenbindung und neue Kontakte: Ihr Netzwerk wächst an der Hardware.
- Zusammenspiel von analogen und digitalen Kanälen.

Individualstand

ab CHF 240.00 pro m²

Modulstand

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

Modulstand «Concept»

CHF 205.– pro m² (exkl. Standmiete)

Modulstand «Smart»

CHF 225.– pro m² (exkl. Standmiete)

Modulstand «Style»

CHF 320.– pro m² (exkl. Standmiete)

**Jetzt anmelden und
profitieren!**



Hier geht's direkt
zur Anmeldung!

Nationaler Bildungstag 2026 – Balanceakt zwischen Kontakt & Klick!

Donnerstag, 24. September 2026, Messe Luzern

Die Förderstiftung polaris lädt im Herbst zum 7. Nationalen Bildungstag nach Luzern ein.

Die moderne Berufsbildung von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt für die vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Eisenwaren» und «Haushalt»; «Farben» und «Elektrofach» im Detailhandel wird permanent weiterentwickelt.

Der 7. Nationale Bildungstag von Swissavant steht unter dem Motto «Berufsbildung: Balanceakt zwischen Kontakt & Klick!» und beleuchtet, wie digitale Effizienz und menschliche Nähe in der Detailhandelsausbildung zusammenwirken. Aktuelle Branchenzahlen, wichtige Neuigkeiten aus der Berufsbildung sowie verschiedene Updates zu den überbetrieblichen Kursen und den Qualifikationsverfahren geben einen umfassenden Überblick über den aktuellen Stand innerhalb der Branchen. Danach widmet sich der Tag dem Spannungsfeld zwischen On- und Offlineangeboten im Detailhandel und zeigt, wie Auszubildende beide Welten erfolgreich verbinden können. Zum Abschluss rückt der Mensch ins Zentrum: Eine gesundheitsfördernde Führung von Lernenden wird als wirksame Massnahme gegen vorzeitige Lehrvertragsauflösungen vorgestellt – ein Beitrag, der zeigt, wie Wertschätzung und Gesundheit die Ausbildungsqualität nachhaltig stärken. Ein vielseitiger Tag für alle, die Berufsbildung zukunftsgerecht mitgestalten möchten.



Der jährlich im Herbst stattfindende Nationale Bildungstag ist seit mehr als zehn Jahren eine wichtige Veranstaltung für alle Bildungsverantwortliche, Auszubildende und üK-Referenten, die aktiv den Dialog rund um die anstehenden Innovationen in der Schweizer Berufsbildung suchen. **«Die aktive Teilnahme an unserem Nationalen Bildungstag stellt für unsere Auszubildende und Referenten eine gute Gelegenheit, sich mit Bildungsprofi aus der Branche auszutauschen und sich über den neuesten Stand im beruflichen Bildungsbereich zu informieren»,** meint Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris.

Sie wollen Teil einer modernen Berufsbildung sein und Ihr persönliches Bildungsnetzwerk gezielt erweitern? Dann lassen Sie sich diese Gelegenheit nicht entgehen und melden Sie sich bis 31. August 2026 ganz einfach mit untenstehendem Link (oder QR-Code) für diese zukunftsorientierte und kostenlose Veranstaltung an.

Hier geht's zur Anmeldung:

www.polaris-stiftung.ch/bildungstag/anmeldung-bildungstag26



Referenten und Themen



«Berufsbildung: Balanceakt zwischen Kontakt & Klick!»

Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung von Swissavant

Fabian Wyss gibt in einer spannenden Rückschau einen Überblick über die erreichten Meilensteine während des vergangenen Ausbildungsjahres und gleichzeitig einen vertieften Einblick in weitere zukunftsorientierte Projekte der Berufsbildung von Swissavant, wie zum Beispiel **«die neuen überbetrieblichen Kurse der Ausbildungs- und Prüfungsbranche «Farben»** oder aktuelle Neuigkeiten zu einer neuen Berufslehre für den **Schweizer E-Commerce-Bereich**. Umfassende Einblicke zur Umsetzung von verkauf2022+ und etwaigen Adaptionen im Rahmen der 5-Jahres-Überprüfung dürfen nicht fehlen.



«KI, Kasse und Kundengespräch – was Lernende zwischen On- und Offline im Detailhandel wirklich brauchen.»

Daniel Gwerder, CDO TAVORA Brands AG | Verwaltungsrat | Sales Expert | TÜV-zertifizierter KI-Trainer

Daniel Gwerder verbindet über 25 Jahre Erfahrung in Vertrieb, E-Commerce und künstlicher Intelligenz. Als Chief Digital Officer und Verwaltungsrat der TAVORA Brands AG entwickelt er digitale Vertriebslösungen und vermittelt als Dozent praxisnah Kompetenzen für den Detailhandel von morgen. Der Detailhandel verändert sich durch Digitalisierung, E-Commerce und künstliche Intelligenz. Erfahren Sie, welche Kompetenzen Lernende künftig benötigen, wie persönliche Beratung relevant bleibt und wie digitale Werkzeuge Ausbildung, Verkauf und Kundendialog sinnvoll unterstützen. Praxisnahe Einblicke verbinden Handel, Berufsbildung und die Anforderungen des Detailhandels von morgen.



«Lernende stärken statt verlieren – gesundheitsfördernde Führung als Hebel zur Reduktion von Lehrabbrüchen.»

Curdin Sedlacek, Geschäftsführender Partner, Conaptis GmbH | Dipl. Natw. ETH Bewegungswissenschaftler

Curdin Sedlacek ist Geschäftsführender Partner der Conaptis GmbH und Trainer für Führung, Gesundheit und Stressmanagement. Als Fachspezialist Apprentice in Zusammenarbeit mit Gesundheitsförderung Schweiz engagiert er sich für gesundheitsfördernde Berufsbildung und die Stärkung von Lernenden. Die Ausbildungszeit bringt vielfältige Herausforderungen mit sich. Lassen Sie sich inspirieren, wie gesundheitsfördernde Führung Lernende stärkt und Lehrabbrüche verhindern kann. Im Fokus stehen Belastungen und Ressourcen, die Rolle der Berufsbildenden sowie praxisnahe Ansätze, um Veränderungen frühzeitig zu erkennen und Lernende wirksam zu begleiten.

Wir sehen uns am Donnerstag, 24. September 2026

Messe Luzern, Horwerstrasse 87, 6005 Luzern

Wir freuen uns auf Sie!

«polaris fördert die Berufslehre – fordern Sie uns!»



Leckereien | Friandises



Bewegung | Mouvement



Freude | Joie

Wissenstransfer |
Transfert de connaissances

«Allchemet mit partnerschaftlicher Vision!»

Das bestens bekannte Grosshandelsunternehmen, die Allchemet AG aus Luzern, hat am diesjährigen Kundenevent per Ende Mai 2026 detailliert die unternehmerische Vision und die damit verbundene Unternehmensstrategie mit dem Schweizer Fachhandel präsentiert. Im Zentrum der unternehmerischen Tätigkeiten soll ein «unvergleichliches Kundenerlebnis» stehen, welches inskünftig der erfolgreiche Baustein einer gelebten Partnerschaft mit dem Schweizer Fachhandel sein wird.

«Allchemet bietet dem Schweizer Fachhandel als starkes Grosshandelsunternehmen verlässliche, innovative Konzepte mit starkem Kundennutzen.»

Anlässlich des Kundenevents am Hauptsitz von Allchemet hatten die zahlreichen Fachhändler die Gelegenheit, gleichzeitig einen «vertieften Blick hinter die Kulissen» zu werfen und sich ein umfassendes Bild von der hohen Produkt- und Servicekompetenz zu machen. Ein starkes, qualitativ hochstehendes Markenportfolio, welches innovative Technologien für professionelle Lösungen bereithält, beeindruckte die professionellen Fachhändler ebenso wie das unternehmerische Engagement der Allchemet AG, das entlang der Wertschöpfungskette die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Fachhändler steigert.

«Innovative Handelskonzepte von Allchemet liefern fachhandelsgerechte Lösungen für dynamische Märkte von morgen.»

«Als führendes Grosshandelsunternehmen in unserer Branche wollen wir gezielt den digitalen Wandel mit unseren Partnern vorantreiben und innovative Technologien nutzen, um ein unvergleichliches Kundenerlebnis zu bieten!», so Thomas Krummenacher, CEO der Allchemet AG, anlässlich des diesjährigen Kundenevents 2026 per Ende Mai 2026 in Luzern.

Thomas Krummenacher –
CEO Allchemet AG

«Allchemet avec une vision de partenariat!»

Le grossiste Allchemet AG à Lucerne, très connu dans le secteur, a présenté sa vision entrepreneuriale et la stratégie d'entreprise qui en découle au commerce spécialisé suisse lors de son événement annuel pour la clientèle, qui s'est tenu à la fin du mois de mai 2026. L'objectif est de mettre l'accent sur une «expérience client inégalée» qui sera à l'avenir un élément clé du partenariat avec le commerce spécialisé suisse.

«Allchemet offre au commerce spécialisé suisse des concepts fiables et innovants, qui apportent une réelle valeur ajoutée aux clients, en tant que grossiste solide et fiable.»

À l'occasion de l'événement organisé au siège d'Allchemet, les nombreux commerçants spécialisés ont eu l'occasion de jeter un «coup d'œil derrière les coulisses» et de se faire une idée complète des compétences de pointe en matière de produits et de services. Un portefeuille de marques solide et de grande qualité, proposant des technologies innovantes pour des solutions professionnelles, a impressionné les revendeurs spécialisés, tout comme l'engagement entrepreneurial d'Allchemet AG, qui renforce la compétitivité des revendeurs spécialisés suisses tout au long de la chaîne de valeur.

«Les concepts commerciaux innovants d'Allchemet offrent des solutions adaptées au commerce spécialisé pour les marchés dynamiques de demain.»

«En tant que leader de vente en gros dans notre secteur, nous voulons promouvoir la transformation numérique de manière ciblée avec nos partenaires et exploiter des technologies innovantes pour offrir une expérience client inégalée!», a déclaré Thomas Krummenacher, PDG d'Allchemet AG, lors de l'événement client 2026 qui s'est tenu à Lucerne à la fin du mois de mai 2026.

Innovationen für gelebte Partnerschaft

Am diesjährigen Kundenevent 2026 unterstrich Thomas Krummenacher, CEO Allchemet AG, die starke Innovationskraft des Grosshandelsunternehmens und verwies auf das breite technische Produkt-Know-how sowie auf die marktorientierte wie integrale Beratung für den Schweizer Fachhandel. Im heute stark kompetitiven Marktumfeld mit einem permanenten Margendruck ist eine verlässliche Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern unabdingbar, um in einem professionellen Handelsumfeld einen langfristigen Unternehmenserfolg zu erzielen.

«Die Verlässlichkeit und Glaubwürdigkeit von Allchemet sind zwei der wichtigsten Bausteine für eine erfolgreiche Partnerschaft mit dem Fachhandel.»

Innovation pour un partenariat concret

Lors de l'événement clients annuel 2026, Thomas Krummenacher, CEO d'Allchemet AG, a souligné l'excellente capacité d'innovation du grossiste et a rappelé l'étendue de son savoir-faire technique en matière de produits ainsi que son approche intégrale de conseil axée sur le marché pour le commerce spécialisé suisse. Sur un marché très concurrentiel sur lequel les marges sont soumises à une pression constante, une collaboration fiable avec les clients et les partenaires est indispensable pour assurer le succès à long terme de l'entreprise dans un environnement commercial professionnel.

«La fiabilité et la crédibilité d'Allchemet sont deux des éléments les plus importants pour un partenariat fructueux avec le commerce spécialisé.»



Warenpräsentation | Présentation des produits



2in1 Bleispitz – Anreissen und Markieren |
Pointe à plomb 2 en 1 – Traçage et marquage



Innovative Kundenkonzepte mit Mehrwert |
Concepts innovants de service à la clientèle à
valeur ajoutée



Verkaufsstand | Stand de vente

Das aktuelle wie zukünftige Produktsortiment und Serviceangebot von Allchemet AG soll denn mit dem Wissen um die gesättigten Marktsegmente auch ein partnerschaftliches Versprechen für unternehmerische Kreativität in Verbindung mit einem hohen Motivationslevel sein. Die stetigen Herausforderungen am Markt, so der CEO von Allchemet, werden als unternehmerische Chance wahrgenommen und dank professioneller Fachberatung soll mit innovativen Markt- und Handelskonzepten der steigenden Wettbewerbsintensität proaktiv und erfolgreich begegnet werden.

Weitere Informationen zum Unternehmen und den innovativen Handelslösungen:
www.allchemet.ch

L'offre actuelle et future de produits et de services d'Allchemet AG doit également être synonyme de partenariat promettant de la créativité entrepreneuriale et un niveau de motivation élevé, compte tenu de la connaissance des segments de marché saturés. Les défis constants du marché sont perçus comme une opportunité commerciale et, grâce à un conseil professionnel spécialisé, Allchemet compte faire face proactivement à l'intensification de la concurrence grâce à des concepts innovants de marché et de commerce.

Pour plus d'informations sur l'entreprise et ses solutions commerciales innovantes:
www.allchemet.ch

Nach gelungener spoga+gafa 2026: Messe bleibt auch künftig im Juni

Hohe internationale Beteiligung, starke Geschäftskontakte und die positive Resonanz auf neue Formate prägten die spoga+gafa 2026 in Köln. Mit der konsequenten Weiterentwicklung ihres Konzepts reagierte die Messe auf die Bedürfnisse sowie die herausfordernde Lage des Marktes und setzte ein wichtiges Signal als zentrale Plattform für die globale Grüne Branche. Aufgrund des sehr positiven Feedbacks, veränderter Liefer- und Orderrhythmen sowie des Wunsches der Branche nach Konstanz wird die spoga+gafa auch künftig im Juni stattfinden.

Après le succès du spoga+gafa 2026: le jardin reste en juin

Une forte participation internationale, des contacts commerciaux de qualité et un accueil favorable aux nouveaux formats ont marqué l'édition 2026 du salon spoga+gafa à Cologne. En développant son concept de manière cohérente, le salon a su répondre aux besoins et à la situation difficile du marché et a envoyé un signal fort en tant que plateforme centrale pour la filière verte mondiale. En raison des retours très positifs, de la modification des rythmes de livraison et de commande ainsi que du souhait de continuité exprimé par la branche, le spoga+gafa se tiendra également en juin à l'avenir.

Positive Bilanz

Nach drei Messtagen zieht die spoga+gafa 2026 eine positive Bilanz. Vom **22. bis 24. Juni** brachte die weltweit führende Fachmesse für Gartenlifestyle und BBQ die internationale Grüne Branche in Köln zusammen. Die Durchführung im Juni wurde von Ausstellern, Handel und internationalen Marktpartnern positiv aufgenommen.

Insbesondere die hohe Qualität der Gespräche fiel auf: Viele Aussteller berichteten von einem zielführenden Austausch mit relevanten Entscheiderinnen und Entscheidern aus dem internationalen Handel und erfolgreichen Geschäftsabschlüssen.

Konstanz im Juni

Gleichzeitig zeigte sich in vielen Gesprächen mit Ausstellern, dass sich Marktbedingungen und wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den vergangenen Monaten durch anhaltende globale Konflikte und international gestörte Lieferketten spürbar verändert haben. Gerade in einem herausfordernden Marktumfeld wächst der Wunsch nach Beständigkeit und Funktionalität.

Vor diesem Hintergrund wird die spoga+gafa auch künftig im Juni ausgerichtet. Die nächste Ausgabe findet vom 15. bis 17. Juni 2027 in Köln statt. Ziel ist es, der Branche auch künftig einen stabilen, international etablierten Termin mit hoher Planungssicherheit zu bieten.

Bilan positif

Après trois jours de salon, le spoga+gafa tire un bilan positif en 2026. Du 22 au 24 juin, le plus grand salon professionnel au monde consacré à l'univers du jardin et au barbecue a réuni les acteurs du monde entier de la filière verte à Cologne. La manifestation organisée en juin a été accueillie favorablement par les exposants, les distributeurs et les partenaires du marché international.



Moderne Gartenmöbel der Marke Zebra – in der Schweiz vertrieben durch die Blaser + Trösch AG.
Mobilier de jardin moderne de la marque Zebra – distribué en Suisse par la Blaser + Trösch AG.

La qualité élevée des entretiens a été particulièrement remarquée: de nombreux exposants ont évoqué un échange ciblé avec des décideurs importants du commerce international et des transactions commerciales réussies.

Continuité en juin

Parallèlement, de nombreux entretiens avec les exposants ont montré que les conditions du marché et de l'environnement économique ont considérablement changé au cours des derniers mois en raison de conflits mondiaux persistants et de perturbations des chaînes d'approvisionnement à

l'échelle internationale. C'est précisément dans un environnement de marché difficile que le besoin de stabilité et de fonctionnalité s'intensifie – dans ce contexte, le spoga+gafa se tiendra également en juin à l'avenir. La prochaine édition aura lieu du 15 au 17 juin 2027 à Cologne. L'objectif est d'offrir à la branche un rendez-vous stable, internationalement établi et avec une grande sécurité de planification.

Le prochain salon spoga+gafa à Cologne
Die nächste spoga+gafa in Köln

du mardi 15 au jeudi 17 juin 2027
Di.-Do, 15.-17. Juni 2027

Gartenlifestyle

Unter dem Titel «growing forward» präsentierte sich die spoga+gafa 2026 mit einer weiterentwickelten Hallenstruktur, klar definierten Themenwelten und neuen Formaten. Damit schuf sie wichtige Räume für Zusammenkunft und Austausch der Communities, zusätzliche Orientierung und reagierte gezielt auf die Anforderungen eines sich wandelnden Marktes.

POS-Inspiration bot die Fachmesse insbesondere mit der Sonderfläche «Outdoor Adventure» sowie der Sonderschau «Grow Anywhere», die anhand realitätsnaher Wohnsituationen vom Micro-Balkon bis zur grosszügigen Terrasse aufzeigte, wie sich urbane Aussenflächen attraktiv gestalten lassen.

BBQ und Outdoor Cooking

Auch im BBQ-Bereich setzte die Messe neue Akzente: Formate wie der «Flavour Market», die «Pitmaster Stage» sowie die Aussenfläche «Pit & Pitch» griffen Trends rund um Outdoor Cooking und Food auf und luden zum Verweilen ein.

Aus dem Bereich BBQ kam ein klares Signal für die Zukunft: «Die spoga+gafa ist für uns eine zentrale Plattform, um sowohl internationale als auch nationale Handelspartner zu treffen, wertvolle Marktpulse aufzunehmen und unsere Produktneuheiten einem breiten Fachpublikum zu präsentieren. Der Termin im Juni hat sich bewährt und schafft aus unserer Sicht ideale Voraussetzungen für erfolgreiche und zielgerichtete Geschäftsgespräche», unterstreicht Nils Cala, Vorstand der Enders Colman AG.

Outdoor Adventure

Die neue Themenwelt Outdoor Adventure stiess ebenso auf positive Resonanz: «Outdoor Adventure verfolgt einen ganzjährigen Ansatz und ist deshalb auch für die zweite Jahreshälfte von grosser Relevanz für den Handel. Auf der spoga+gafa 2026 haben wir nicht nur unsere Innovationen für 2027, sondern auch unsere Neuheiten zur umgehenden Auslieferung in diesem Jahr erfolgreich präsentiert», sagt Frank Rommersbach, Geschäftsführer der Petromax GmbH.

Der Aussenbereich wurde damit nicht nur als Garten- oder Terrassenfläche verstanden, sondern als Erlebnisraum für Aktivität, Genuss und neue Sortimentsideen.

Starke Marken

Die spoga+gafa 2026 zog erneut zahlreiche internationale Handelsunternehmen nach

L'univers du jardin

Sous le titre «growing forward», le spoga+gafa 2026 s'est présenté avec une organisation repensée des halls, des univers thématiques clairement définis et de nouveaux formats. Il a ainsi créé d'importants espaces de rencontre et d'échange entre les communautés, ainsi qu'une orientation supplémentaire et a réagi de manière ciblée aux exigences d'un marché en mutation.

Le salon a offert de nouvelles sources d'inspiration pour les PDV, notamment avec l'espace dédié «Outdoor Adventure» et l'exposition spéciale «Grow Anywhere», qui montraient comment rendre les espaces extérieurs urbains attrayants à l'aide de situations d'habitat réalistes, du micro-balcon à la grande terrasse.



Nouvel Garden – Gartenfeuer für Grillgenuss und stimmungsvolle Momente.
Le foyer de jardin pour profiter du barbecue et des moments de convivialité.

Barbecue et Outdoor Cooking

Le salon a également posé de nouveaux jalons dans le secteur du barbecue: des formats tels que le «Flavour Market», la «Pitmaster Stage» et l'espace extérieur «Pit & Pitch» ont mis à l'honneur les tendances autour de la cuisine en plein air (Outdoor Cooking) et de la gastronomie, et invitaient à la flânerie.

Le secteur du barbecue a envoyé un signal clair pour l'avenir: «Le spoga+gafa est pour nous une plateforme centrale qui nous permet de rencontrer des partenaires commerciaux aussi bien nationaux qu'internationaux, de recueillir de précieuses impulsions du marché et de présenter nos nouveaux produits à un large public de spécialistes. Le rendez-vous de juin a fait ses preuves et crée, de notre point de vue, des conditions idéales pour des entretiens commerciaux fructueux et ciblés», souligne Nils Cala, directeur d'Enders Colman AG.

Le secteur du barbecue a envoyé un signal clair pour l'avenir: «Le spoga+gafa est pour nous une plateforme centrale qui nous permet de rencontrer des partenaires commerciaux aussi bien nationaux qu'internationaux, de recueillir de précieuses impulsions du marché et de présenter nos nouveaux produits à un large public de spécialistes. Le rendez-vous de juin a fait ses preuves et crée, de notre point de vue, des conditions idéales pour des entretiens commerciaux fructueux et ciblés», souligne Nils Cala, directeur d'Enders Colman AG.

Outdoor Adventure

Le nouvel univers thématique Outdoor Adventure a également reçu un accueil favorable: «Outdoor Adventure suit une approche tout au long de l'année et revêt donc également une grande importance pour les distributeurs au second semestre. Lors de l'édition 2026 du spoga+gafa, nous avons présenté avec succès non seulement nos innovations pour 2027, mais aussi nos nouveautés pour une livraison immédiate cette année», déclare Frank Rommersbach, directeur de Petromax GmbH.

L'extérieur n'était donc pas seulement considéré comme une surface de jardin ou de terrasse, mais comme un lieu d'expérience propice à l'activité, au plaisir et à de nouvelles idées d'assortiment.

Marques fortes

Le spoga+gafa 2026 a de nouveau attiré de



© Koelnmesse GmbH, Thomas Klerx

Presserundgang, Stand: Petromax, Halle 7
Visite de presse, stand: Petromax, hall 7

Le prochain salon spoga+gafa à Cologne
Die nächste spoga+gafa in Köln

du mardi 15 au jeudi 17 juin 2027
Di.-Do, 15.-17. Juni 2027

Köln. Zu den vertretenen Unternehmen gehörten unter anderem Action, Aldi, Amazon, BBQ Land, B&Q, Carrefour, Dehner Gartencenter, Dobbies Garden Centres, Hornbach, Intratuin, Jumbo, Lidl, OBI, REWE Group, toom, Walmart, Wayfair und XXXLutz.

ZEBRA

Darüber hinaus zeigte die Messe mit ihrem Ausstellerumfeld die Breite der Grünen Branche. Auf der offiziellen spoga+gafa-Seite wird unter anderem auch **Zebra** als eines der Unternehmen genannt, die 2026 dabei waren. Damit wird sichtbar, wie stark Gartenmöbel, Outdoor-Living, BBQ und internationale Markenpräsenz auf der Messe zusammenspielen.

Gesprächsqualität

Viele Aussteller bewerteten insbesondere die Qualität der Gespräche und die Relevanz der Kontakte positiv.

Deborah Peltenburg, Commercial Director von Capi Europe BV, sagt: «Auf der spoga+gafa geht es uns um weit mehr als nur die Präsentation unserer Produkte. Die Messe bietet eine einzigartige Gelegenheit, bestehende und potenzielle Handelspartner aus aller Welt persönlich zu treffen. Diese Gespräche helfen uns, die Bedürfnisse des Marktes besser zu verstehen, Ideen auszutauschen und langfristige, auf Vertrauen basierende Beziehungen aufzubauen.»

Auch im Segment Living-Möbel wurde die Messe positiv bewertet: «Die diesjährige spoga+gafa hat unsere Erwartungen wirklich übertroffen. Es war eine der besten Messen der letzten Jahre, mit vielen hochkarätigen Besuchern und begeisterten Reaktionen auf unsere komplett neue Kollektion», erklärt Frits Wolf, Geschäftsführer von 4 Seasons Outdoor BV.

In Zahlen

An der spoga+gafa 2026 beteiligten sich rund 1 350 Aussteller aus 50 Ländern. Der Auslandsanteil betrug 92 Prozent. Rund 23 500 Fachbesucherinnen und -besucher aus 112 Ländern kamen zur spoga+gafa 2026, der Auslandsanteil lag bei 66 Prozent.

www.spogagafa.de

nombreuses entreprises commerciales internationales à Cologne. Parmi les entreprises représentées figuraient notamment Action, Aldi, Amazon, BBQ Land, B&Q, Carrefour, Dehner Gartencenter, Dobbies Garden Centres, Hornbach, Intratuin, Jumbo, Lidl, OBI, REWE Group, toom, Walmart, Wayfair et XXXLutz.

ZEBRA

En outre, le salon a mis en évidence, à travers ses exposants, l'étendue de la filière verte. Sur le site officiel du salon spoga+gafa, Zebra figure notamment parmi les entreprises qui étaient présentes en 2026. Ainsi, l'importance du lien entre le mobilier de jardin, l'art de vivre en plein air (Outdoor Living), le barbecue et la présence de marques internationales au salon est clairement mise en évidence.

Qualité des entretiens

De nombreux exposants ont notamment évalué positivement la qualité des entretiens et la pertinence des contacts.

Deborah Peltenburg, Commercial Director de Capi Europe BV, déclare: «Lors du spoga+gafa, nous ne nous contentons pas de présenter nos produits. Le salon offre une occasion unique de rencontrer personnellement des partenaires commerciaux existants et potentiels du monde entier. Ces entretiens nous aident à mieux comprendre les besoins du marché, à échanger des idées et à construire des relations de confiance à long terme.»

Le salon a également reçu une évaluation positive dans le segment du mobilier d'extérieur: «Le spoga+gafa auquel nous avons assisté cette année a vraiment dépassé nos attentes. C'était l'un des meilleurs salons de ces dernières années, avec de nombreux visiteurs prestigieux et des réactions enthousiastes à notre toute nouvelle collection», explique Frits Wolf, directeur de 4 Seasons Outdoor BV.

En chiffres

Près de 1 350 exposants de 50 pays ont participé au spoga+gafa 2026. La part des exposants étrangers s'élevait à 92 %. Près de 23 500 visiteurs professionnels venus de 112 pays se sont rendus au spoga+gafa 2026. La part des visiteurs étrangers s'élevait à 66 %.

www.spogagafa.de



NAPOLEON erfolgreich im Auftaktsjahr 2025/2026

Vor einem Jahr berichtete die *perspective* über den Start von NAPOLEON mit einer eigenen Vertriebsstruktur in der Schweiz. Aus der damaligen Vorbereitung ist inzwischen ein erfolgreicher Marktaufbau geworden: Seit dem 1. Juni 2025 ist Wolf Steel BV mit ihrer Niederlassung in Baar (ZG) operativ tätig und steht im Dienst der Schweizer Fachhändler.

Vertrauen als Grundlage

Der Start in die Grillsaison 2026 ist gelungen. Entscheidend dafür waren die Fachhandelspartner, die NAPOLEON von Beginn an ihr Vertrauen geschenkt haben. Ein wichtiger Meilenstein war die Händlerschulung vom 25. und 26. März 2026. Sie stärkte den persönlichen Austausch und die gemeinsame Marktbearbeitung.

Die Grillsaison ist noch in vollem Gange. Bereits heute zeigt sich jedoch: Die Partner wurden nicht enttäuscht. Mit NAPOLEON BBQ konnten viele Fachhändler wieder attraktive Umsätze im Grillsegment erzielen. Gleichzeitig entstand schweizweit ein vielversprechendes Fachhändlernetz.

Neue Chancen für den Fachhandel

Einige Fachgeschäfte haben ihr Grillsortiment in den vergangenen Jahren reduziert oder sich teilweise aus dem Grillverkauf zurückgezogen. NAPOLEON bietet die Möglichkeit, diese Produktgruppe neu zu beleben und zusätzliche Marktchancen zu erschliessen. Wer Premium sucht, findet NAPOLEON: hochwertige Grilllösungen, starke Markenpräsenz und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis.

Partnerschaft mit klarer Haltung

Das seit 50 Jahren familiengeführte Unternehmen setzt auf Loyalität gegenüber seinen Partnern und Fairness gegenüber den Endkunden. Fachhändler werden geschützt, unterstützt und als Teil der NAPOLEON Community verstanden. Der Produktmix umfasst Gas-, Elektro- und Holzkohlegrills sowie hochwertige Outdoorküchen.

«Als Sales Manager Schweiz bedanke ich mich herzlich bei allen Partnern, die diese Chance genutzt haben, um gemeinsam mit uns die Zukunft zu gestalten», sagt Mauro Marcone. Nach dem erfolgreichen ersten Jahr bleibt das Ziel klar: Stärken und Chancen gemeinsam mit dem Schweizer Fachhandel weiterentwickeln.



NAPOLEON réussit son année de lancement 2025/2026

Il y a un an, la *perspective* annonçait le lancement de NAPOLEON avec sa propre structure de distribution en Suisse. Depuis, cette implantation s'est poursuivie avec succès: depuis le 1^{er} juin 2025, Wolf Steel BV, avec sa succursale à Baar (ZG), est active sur le marché suisse au service des revendeurs spécialisés.

La confiance comme base

Le lancement de la saison des barbecues 2026 a été une réussite grâce aux partenaires qui ont fait confiance à NAPOLEON dès le début. La formation des revendeurs du 25 et 26 mars 2026 a constitué une étape importante et a renforcé les échanges personnels ainsi que le travail commun sur le marché.

La saison des barbecues est encore en cours, mais nous pouvons déjà constater que les partenaires n'ont pas été déçus. Avec NAPOLEON

BBQ, de nombreux revendeurs ont pu réaliser à nouveau des chiffres d'affaires attractifs dans le domaine du barbecue. Parallèlement, un réseau de revendeurs spécialisés prometteur a été mis en place dans toute la Suisse.

De nouvelles opportunités pour le commerce spécialisé

Ces dernières années, certains revendeurs ont réduit leur assortiment de barbecues ou se sont partiellement éloignés de cette catégorie. NAPOLEON offre l'occasion de redynamiser ce segment et d'ouvrir de nouvelles opportunités commerciales. Qui recherche le premium trouve NAPOLEON: des solutions de barbecue haut de gamme, une présence de marque forte et un excellent rapport qualité-prix.

Un partenariat fondé sur des valeurs claires

L'entreprise familiale depuis 50 ans mise sur la loyauté envers ses partenaires et sur l'équité envers les clients finaux. Les revendeurs spécialisés sont protégés, soutenus et considérés comme membres de la NAPOLEON Community. La gamme comprend des barbecues à gaz, électriques et au charbon de bois ainsi que des cuisines d'extérieur haut de gamme.

«En tant que Sales Manager Suisse, je remercie chaleureusement tous les partenaires qui ont saisi cette opportunité de construire l'avenir avec nous», déclare Mauro Marcone. Après cette première année réussie, l'objectif reste clair: développer ensemble les forces et les opportunités sur le marché suisse.



SFS zeigt starken Fortschritt im ersten Halbjahr 2026

Die SFS Group liegt nach dem ersten Halbjahr 2026 auf Kurs, die gesteckten Ziele zu erreichen. Mit einem Umsatz von 1 559,3 Mio. CHF und einer normalisierten EBIT-Marge von 13,3 % wurden die Wachstumsziele übertroffen. Mit mehreren Akquisitionen hat SFS die Chance erfolgreich genutzt, das organische Wachstum durch strategische Übernahmen gezielt zu ergänzen.

Die voranschreitenden tiefgreifenden globalen Umbrüche führten im ersten Semester 2026 zu gestörten Lieferketten. Dank des «Local-for-Local»-Ansatzes, der auf möglichst regionaler Wertschöpfung basiert, sind die Geschäftsbe-
reiche von SFS bisher jedoch begrenzt von Lieferengpässen betroffen. Die positiven Resultate sind ein Ausdruck dieser nachhaltigen Strategie und der soliden Positionierung. Im ersten Halbjahr 2026 realisierte SFS einen Umsatz von 1 559,3 Mio. CHF. Dies entspricht einer Steigerung um 1,3 % gegenüber der Vorjahresperiode. Währungseffekte, vor allem die Abschwächung des US-Dollars, bremsen die Umsatzentwicklung mit –4,2 % deutlich. Das organische Wachstum betrug starke 4,0 %.

Mixeffekte und die bereits umgesetzten Massnahmen aus der Straffung des globalen Produktions- und Vertriebsnetzwerks wirkten sich positiv auf den Ertrag aus. Die Umsetzung des Programms generiert weiterhin Einmaleffekte, die das Ergebnis beeinflussen. Um diese Effekte bereinigt, resultierte ein normalisierter Betriebserfolg (EBIT) von 206,0 Mio. CHF (VJ 168,1 Mio. CHF), was einer normalisierten EBIT-Marge von 13,3 % entspricht (VJ 11,0 %). Der Betriebserfolg (EBIT) inklusive Einmaleffekte belief sich auf 211,2 Mio. CHF

(VJ 162,2 Mio. CHF) bei einer EBIT-Marge von 13,6 % (VJ 10,6 %).

Die SFS Group erwirtschaftete einen stabilen Operating Free Cash Flow von 120,9 Mio. CHF (VJ 122,5 Mio. CHF). Das Ergebnis je Aktie (EPS) entwickelte sich insgesamt positiv auf 3.82 CHF (VJ 2.86 CHF).

Strategische Akquisitionen als Chance

Das aktuelle Umfeld bietet SFS weiterhin Chancen, das organische Wachstum durch strategische Akquisitionen zu ergänzen und die Positionierung der Segmente langfristig zu stärken. Im ersten Halbjahr 2026 hat die SFS Group die drei Hoffmann-Partnerunternehmen Gösde GmbH, Oltrogge Werkzeuge GmbH und Hch. Perschmann GmbH übernommen sowie die Aktienmehrheit der auf 3D-Druck spezialisierten Jellypipe AG (neu Hoffmann Additive Manufacturing AG) erworben. Damit festigt das Unternehmen seine Marktposition im Handelsgeschäft und baut das Technologieangebot weiter aus. Mit der Akquisition der Harald Zahn GmbH, einem führenden Anbieter von Befestigungssystemen für Flachdächer in Deutschland und Österreich, gelang die Stärkung des Marktzugangs des Segments Fastening Systems.

Am 9. Juli 2026 hat SFS einen Kaufvertrag zur

Übernahme der Heartland Precision Fasteners Inc. abgeschlossen. Das amerikanische Unternehmen ist auf die Herstellung von hochwertigen Befestigungslösungen für die Flugzeugstruktur und den Flugzeugantrieb spezialisiert. Mit der Akquisition erweitert SFS ihre Aktivitäten im Bereich Aerospace nach Nordamerika und erschliesst damit einen strategisch wichtigen Wachstumsmarkt. Der Vollzug der Transaktion wird nach Vorliegen fusionskontrollrechtlicher und weiterer Freigaben bis Ende September 2026 erwartet.

Erwartungen für das Geschäftsjahr 2026 bestätigt

Konsequenter Kundenfokus, zukunftsgerichtete Innovationsprojekte und neue Wachstumsanwendungen behalten für die nachhaltige Entwicklung von SFS höchste Priorität. Die Umsetzung des 2025 eingeleiteten Programms zur Straffung des globalen Produktions- und Vertriebsnetzwerks wird weitergeführt.

Die SFS Group bestätigt die Erwartungen an das Geschäftsjahr 2026 von einem Umsatzwachstum in Lokalwährung, inklusive Konsolidierungseffekte, von 3–6 % sowie einer normalisierten EBIT-Marge von 12–15 %.

in Mio. CHF	1. Halbjahr 2026	+/- %	1. Halbjahr 2025
Umsatz	1559,3	1,3	1539,1
davon Währungseffekte	–64,8		–35,6
davon Veränderung im Konsolidierungskreis	22,5		12,3
davon organisches Wachstum	62,5		17,5
Engineered Components	577,8	2,6	563,1
Fastening Systems	293,8	–1,1	297,2
Distributions & Logistics	687,7	1,3	678,8
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert	206,0	22,5	168,1
in % vom Nettoumsatz	13,3		11,0
Engineered Components	96,9	17,6	82,4
in % vom Nettoumsatz	16,7		14,6
Fastening Systems	33,3	–6,2	35,5
in % vom Nettoumsatz	11,3		11,8
Distribution & Logistics	80,7	46,5	55,1
in % vom Nettoumsatz	11,8		8,2

Arbeitgeber lehnen dauerhafte Erhöhung der Mehrwertsteuer zur Finanzierung der 13. AHV-Rente ab

Nach dem Ständerat hat der Nationalrat über den Vorschlag der Einigungskonferenz zur Finanzierung der 13. AHV-Rente beraten. Er stimmt einer dauerhaften Erhöhung der Mehrwertsteuer um 0,4 Prozentpunkte zu, lehnt höhere Lohnbeiträge jedoch ab. Der Schweizerische Arbeitgeberverband begrüsst, dass der Nationalrat die Erwerbsarbeit nicht zusätzlich über höhere Abgaben belasten will. Doch auch eine dauerhafte Erhöhung der Mehrwertsteuer bringt volkswirtschaftlich unerwünschte Effekte mit sich. Die Wirtschaft lehnt diesen Vorschlag ab.

«Ja» zu einer unbefristeten Erhöhung der Mehrwertsteuer um 0,4 %, «nein» zu einer Erhöhung der Lohnbeiträge:

So entscheidet der Nationalrat über das Finanzierungsmodell für die 13. AHV-Rente, das eine Einigungskonferenz vorgeschlagen hat. Allein dieser zweigeteilte Entscheid zeigt, dass es der Einigungskonferenz nicht gelungen ist, ein mehrheitsfähiges Modell vorzulegen. Diese hatte mehrheitlich das vom Nationalrat stark kritisierte Modell des Ständerats übernommen und es nur minimal korrigiert. Der Schweizerische Arbeitgeberverband begrüsst, dass der Nationalrat eine Lohnbeitrags-erhöhung ablehnt. Höhere Lohnbeiträge wirken sich negativ auf den Standort Schweiz und seine Erwerbstätigen und Unternehmen aus. Durch ihre negative Anreizwirkung dämpfen sie Beschäftigung und Arbeitsangebot enorm. Etwas weniger schädlich fällt eine höhere Mehrwertsteuer aus – doch auch sie bringt volkswirtschaftlich unerwünschte Effekte mit sich. Die Arbeitgeber hatten sich deshalb im Vorfeld – im Verbund mit dem Schweizerischen Gewerbeverband und economie-suisse – für eine befristete Mehrwertsteuererhöhung zur Finanzierung der 13. AHV-Rente ausgesprochen. Damit wäre die Finanzierung der 13. AHV-Rente so lange sichergestellt gewesen, bis umfassende und

langfristig angelegte Reformen greifen. Eine dauerhaft höhere Steuerlast lehnt die Wirtschaft hingegen ab.

Die AHV braucht echte Reformen

Die Arbeitgeber bekennen sich klar zum Dreisäulensystem, das auch eine stabile erste Säule umfasst. Doch die Auszahlung der 13. AHV-Rente sowie die gestiegene Lebenserwartung bei gleichzeitig rückläufiger Geburtenrate würden dazu führen, dass die AHV zunehmend über höhere Steuern und Abgaben finanziert werden müsste, was vor allem die junge, erwerbstätige Bevölkerungsgruppen treffen und den Generationenvertrag arg strapazieren würde. Um das Gleichgewicht zwischen Beitragszahlenden und Rentenbeziehenden wiederherzustellen, braucht es echte, strukturelle Reformen, die auch beim Referenzalter ansetzen. Für die Arbeitgeber ist klar, dass es gezielte Lösungen für Personen in körperlich belastenden Berufen braucht, damit eine Reform sozial ausgewogen bleibt. Solche Lösungen liegen bereits vor oder können gefunden werden.

www.arbeitgeber.ch

Wie die AHV finanziert werden kann – und wen das trifft

Ende 2026 wird erstmals eine 13. AHV-Rente ausbezahlt. Wie diese finanziert werden soll, ist noch offen. Zur Stabilisierung der AHV stehen verschiedene Wege zur Diskussion: eine Erhöhung der Mehrwertsteuer, höhere Lohnbeiträge oder eine Anpassung des Referenzalters. Eine Literaturstudie im Auftrag des Bundesamts für Sozialversicherungen zeigt, welche wirtschaftlichen und sozialen Folgen diese Optionen haben könnten.

Mehrwertsteuer trifft Konsumierende

Eine Erhöhung der Mehrwertsteuer würde gemäss Forschung weitgehend über höhere Preise an die Konsumierenden weitergegeben. Damit würde sich die Finanzierungslast auf alle Haushalte verteilen, die konsumieren – also nicht nur auf Erwerbstätige, sondern auch auf Personen, deren Konsum aus Renten, Vermögen oder Kapitalerträgen finanziert wird. Haushalte mit tieferen Einkommen wären relativ stärker betroffen, da sie einen grösseren Anteil ihres Einkommens für Konsum ausgeben.

Lohnbeiträge belasten Erwerbstätige

Höhere Lohnbeiträge werden in der Schweiz formal je zur Hälfte von Arbeitgebenden und Arbeitnehmenden getragen. Die Forschung zeigt jedoch, dass steigende Arbeitskosten langfristig häufig über tiefere Nettolöhne oder ein langsames Lohnwachstum an die

Arbeitnehmenden weitergegeben werden. Kurzfristige Beschäftigungseffekte sind möglich, aber weniger eindeutig belegt. Betroffen wäre vor allem die Erwerbsbevölkerung.

Referenzalter mit sozialen Folgen

Eine Erhöhung des Referenzalters verschiebt den Rentenbezug nach hinten und kann die AHV finanziell entlasten. Gleichzeitig bleiben nicht alle Betroffenen gleich gut länger im Erwerbsleben. Besonders Personen in körperlich belastenden und tiefer entlöhnten Berufen könnten stärker unter Druck geraten. Entscheidend bleibt deshalb die politische Frage, wie die Lasten zwischen Generationen, Einkommensgruppen und Einkommensquellen verteilt werden sollen.

www.sozialesicherheit.ch



Jahresbericht 2025 nicht in Ihrem Briefkasten?

Kein Problem, denn sie können einfach und bequem unter info@pk-merlion.ch die gewünschte Anzahl bestellen.

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

Pas de problème, vous pouvez facilement et confortablement commander le nombre de copies souhaité sur info@pk-merlion.ch.



Kein Jahresbericht?

Pas de rapport annuel?

Jahresbericht 2025

Rapport annuel 2025



JETZT kostenlos anfordern!

Demandez-le gratuitement maintenant!

Merlion
PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

Ausgezeichnet: Der TLK 35 gewinnt den öga-Innovations-Award

Birchmeier wurde für seinen neuen Akku-Kompressor TLK 35 an der öga, der bedeutendsten Schweizer Fachmesse der Grünen Branche, mit dem Award «Technische Neuheiten» ausgezeichnet. Eine unabhängige Fachjury prämierte die innovative Weiterentwicklung.

Excellent: Le TLK 35 remporte le prix d'innovation de l'öga

Birchmeier a été récompensé pour son nouveau compresseur à batterie TLK 35 à l'öga, le plus grand salon professionnel suisse du secteur vert, par le prix «Nouvelles techniques». Un jury d'experts indépendant a récompensé cette évolution innovante.

Mit der Neuheit setzt das Unternehmen pünktlich zum 150-jährigen Firmenjubiläum erneut ein starkes Zeichen in der Applikationstechnik. Geschäftsführer Jörg Lembachner zeigt sich sehr stolz über die Auszeichnung: «Diese Anerkennung ist für uns eine grosse Ehre und bestätigt eindrucksvoll, dass wir mit unseren Innovationen den richtigen Weg gehen. Gerade in unserem Jubiläumsjahr möchten wir zeigen, wofür Birchmeier steht: Qualität, Praxisnähe und technische Lösungen, die echten Mehrwert schaffen. Mit dem Akku-Kompressor setzen wir einmal mehr eine klare Benchmark in der Branche.»

TLK 35 eröffnet neue Anwendungsmöglichkeiten

Der neue Akku-Kompressor TLK 35 verwandelt klassische Druckspeichersprüngeräte in vollwertige Systeme für den Dauereinsatz: Kein manuelles Nachpumpen mehr, sondern kontinuierliches Arbeiten ohne Muskelkraft und ohne Unterbrechung.

Der Akku-Kompressor erzeugt eine sehr hohe Luftleistung und baut den gewünschten Druck in Sekundenschnelle auf. Sogar Schaum- und Pulvergeräte können damit ohne Leistungsabfall über den gesamten Behälterinhalt betrieben werden.

Der Nutzer kann den Druck im Bereich von 0,5 bis 3,5 bar frei wählen. Die elektronische Steuerung des Kompressors hält diesen konstant. Das Resultat ist eine gleichbleibende Ausbringmenge und ein definiertes Sprühbild mit homogener Tropfengrösse.

Die Energieversorgung erfolgt über das herstellerübergreifende CAS-Wechselakku-System mit kompatiblen Akkus von 2 Ah bis 10 Ah, so dass die Laufzeiten je nach verwendetem Akku variieren. Ausserdem läuft die Pumpe dank der intelligenten Steuerung nur bei Bedarf («Pump-on-Demand»), was die Reichweite pro Akkuladung maximiert. Man kann zum Beispiel mit einem 2-Ah-Akku und einem Arbeitsdruck von 2 bar bis zu 200 Minuten arbeiten und dabei bis zu 70 Liter Flüssigkeit ausbringen.

Neue Geräte-Linie

Mit der Entwicklung des TLK 35 lanciert Birchmeier die neue Gerätegeneration mit der Bezeichnung «e-Linie». Zur Serie gehören verschiedene Modelle mit einem breiten Einsatzspektrum für das Sprühen, Schäumen und Stäuben.

www.birchmeier.com

Avec cette nouveauté, l'entreprise Birchmeier a une fois de plus donné un signal fort dans le domaine de l'application technique, à l'occasion de son 150^e anniversaire. Le directeur Jörg Lembachner est très fier de cette distinction: «Cette reconnaissance est pour nous un grand honneur et confirme de manière impressionnante que nous sommes sur la bonne voie avec nos innovations. C'est particulièrement dans l'année de notre anniversaire que nous voulons montrer ce que Birchmeier représente: qualité, proximité avec la pratique et solutions techniques qui apportent une réelle valeur ajoutée. Avec le compresseur à batterie, nous établissons une fois de plus une référence claire dans le secteur.»

Le TLK 35 ouvre de nouvelles perspectives d'utilisation

Le nouveau compresseur à batterie TLK 35 transforme les pulvérisateurs pneumatiques classiques en systèmes complets pour une utilisation continue: plus besoin de pomper manuellement, mais un travail continu sans effort musculaire et sans interruption.

Le compresseur à batterie produit un débit d'air très élevé et crée la pression souhaitée en quelques secondes. Même les appareils à mousse et à poudre peuvent être utilisés sans perte de puissance sur toute la durée de vie du réservoir.

L'utilisateur peut librement choisir la pression entre 0,5 et 3,5 bar. La commande électronique du compresseur maintient cette pression constante. Le résultat est un débit de pulvérisation constant et un motif de pulvérisation défini avec une taille de goutte homogène.

L'alimentation électrique est assurée par le système de batterie interchangeable CAS, compatible avec les batteries de 2 à 10 Ah, ce qui permet de varier les temps de fonctionnement en fonction de la batterie utilisée. De plus, la pompe ne fonctionne que lorsque c'est nécessaire grâce à la commande intelligente («Pump-on-Demand»), ce qui maximise l'autonomie par charge de batterie. Par exemple, avec une batterie de 2 Ah et une pression de travail de 2 bar, il est possible de travailler jusqu'à 200 minutes et de pulvériser jusqu'à 70 litres de liquide.

Nouvelle gamme d'appareils

Avec le développement du TLK 35, Birchmeier lance la nouvelle génération d'appareils appelée «e-Ligne». La gamme comprend différents modèles pour une large gamme d'applications de pulvérisation, de mousse et de poudres.

www.birchmeier.com



Klare Markierung für sichere Betriebsbereiche

Neu bei **Brütsch/Rüegger Tools**: Bodenmarkierungen von FATH. Die selbstklebenden Markierungen ermöglichen eine klare und strukturierte Kennzeichnung von Ecken, Abgrenzungen, Laufwegen sowie Arbeits- und Betriebsbereichen. Sie bestehen aus robustem, abriebfestem Kunststoff und haften zuverlässig auf unterschiedlichen Untergründen.



Schnell angebracht, sofort sichtbar

Ob L-Form, I-Form oder Fuss-Symbol: Die FATH Bodenmarkierungen lassen sich einfach und schnell anbringen. Dank guter Sichtbarkeit bleiben Bereiche auch bei starker Beanspruchung durch Staplerverkehr oder hohe Personenfrequenz klar erkennbar. Die rutschhemmende Ausführung sorgt zusätzlich für Sicherheit im Arbeitsalltag.



Damit eignen sich die Markierungen besonders für Produktion, Lager und Betriebseinrichtungen, wenn Stellplätze, Laufwege oder Abgrenzungen dauerhaft und sauber gekennzeichnet werden sollen. Weitere Farben sind auf Anfrage erhältlich.

www.brw.ch

Marquage clair pour des zones de travail sûres

Nouveauté chez **Brütsch/Rüegger Tools**: les marquages au sol de FATH. Les marquages autocollants permettent de délimiter clairement et de manière structurée les coins, les limites, les chemins de circulation ainsi que les zones de travail et de production. Ils sont fabriqués en plastique robuste et résistant à l'abrasion et adhèrent de manière fiable sur différents types de surfaces.

Installation rapide, visibilité immédiate

Qu'il s'agisse de la forme en L, en I ou du symbole de pied, les marquages au sol FATH sont faciles et rapides à installer. Grâce à leur bonne visibilité, les zones restent clairement reconnaissables même en cas de forte sollicitation par des chariots élévateurs ou une forte fréquentation. La version antidérapante assure en outre la sécurité au quotidien.

Les marquages sont particulièrement adaptés aux zones de production, aux entrepôts et aux installations industrielles, lorsque des places de stationnement, des chemins de circulation ou des délimitations doivent être marqués de manière permanente et propre. D'autres couleurs sont disponibles sur demande.

www.brw.ch

Der bottshop spricht jetzt auch Italienisch

Die **Bott Schweiz AG** erweitert ihren Online-Shop um die italienische Sprachversion. Damit ist der bottshop nun auf Deutsch, Französisch und Italienisch verfügbar.

Gerade bei technischen Produkten ist es hilfreich, wenn Informationen in der eigenen Sprache verfügbar sind. Aus diesem Grund haben wir den bottshop für unsere Kunden im Tessin und in den italienischsprachigen Regionen der Schweiz vollständig auf Italienisch ausgebaut.

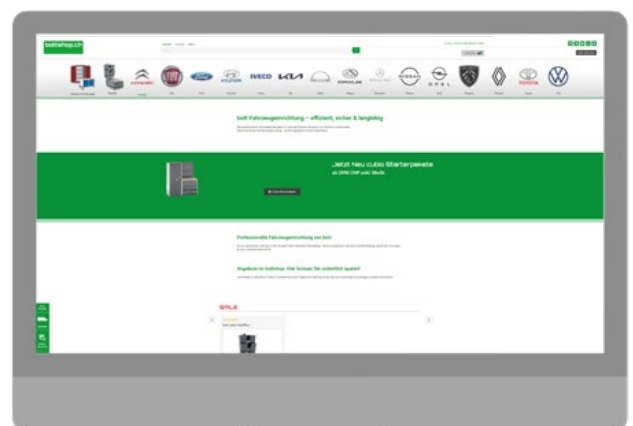
Im Shop finden Kunden alles rund um Fahrzeugeinrichtungen, Betriebseinrichtungen, Dachträgersystemen und Zubehör. Neben der einfachen Online-Bestellung profitieren sie von einem Online-Vorteil von 2 %. Zudem liefern wir Bestellungen ab 650.– CHF franko Haus.

Neu stehen Produktinformationen, technische Daten und weitere Inhalte in italienischer Sprache zur Verfügung. Dadurch können sich unsere Kunden noch einfacher über Produkte informieren und die passende Lösung für ihr Fahrzeug oder ihren Betrieb finden.

Mit diesem Schritt gestalten wir den Einkauf noch einfacher und bieten unseren Kunden einen zusätzlichen Mehrwert. Der Ausbau des bottshops ist ein weiterer Schritt, um unseren Kunden in der ganzen Schweiz einen zeitgemässen und kundenfreundlichen Service anzubieten.

Neugierig geworden? Besuchen Sie den bottshop unter bottshop.ch und entdecken Sie unser Sortiment jetzt auch auf Italienisch.

www.bottshop.ch



Treppenlösungen für das moderne Handwerk

Treppen gehören in Werkstätten, Lagerbereichen, Produktionsumgebungen oder bei Montageeinsätzen zum täglichen Arbeitsalltag. Gleichzeitig steigen im professionellen Umfeld die Anforderungen an stabile, langlebige und praxisgerechte Treppensysteme. Gefragt sind Lösungen, die Sicherheit, Ergonomie und Funktionalität miteinander verbinden und sich flexibel an unterschiedliche Einsatzbereiche anpassen lassen.

Moderne Treppensysteme müssen heute weit mehr leisten als nur zwei Ebenen miteinander zu verbinden. Entscheidend sind robuste Konstruktionen, rutschhemmende Stufen, eine hohe Belastbarkeit sowie eine durchdachte Planung für den täglichen Einsatz. Gerade im Handwerk und in gewerblichen Betrieben gewinnen hochwertige Treppenlösungen zunehmend an Bedeutung – sowohl in Produktionsbereichen als auch in Lager- und Serviceumgebungen.

Funktionalität und Stabilität im Fokus

Treppen von **HB Systeme** verbinden präzise Verarbeitung mit praxisorientierter Funktionalität. Im Mittelpunkt stehen langlebige Material-



lien, stabile Konstruktionen und eine auf den professionellen Einsatz abgestimmte Ausführung. Dadurch entstehen Lösungen, die den Anforderungen im Arbeitsalltag dauerhaft standhalten.

Besonders bei individuellen Anforderungen zeigt sich, wie wichtig flexibel planbare Treppensysteme sind. Unterschiedliche Platzverhältnisse, betriebliche Abläufe und technische Anforderungen verlangen nach massgeschneiderten Lösungen und einer hohen Anpassungsfähigkeit.

Gerade im professionellen Handwerk wird deutlich: Moderne Treppenlösungen sind heute ein wichtiger Bestandteil effizienter Betriebs- und Arbeitsabläufe und unterstützen Sicherheit, Komfort und Produktivität im täglichen Einsatz.

www.hbsysteme.ch



Plattformleitern für den Arbeitsalltag im Malerhandwerk

Ob beim Streichen von Decken, bei Fassadenarbeiten oder bei Sanierungsprojekten im Innenausbau – Malerbetriebe sind täglich auf sichere und ergonomische Zugänge zu unterschiedlichen Arbeitshöhen angewiesen. Mit den Plattformleitern der Serie HYMER Protect bietet HYMER-Steigtechnik bewährte Lösungen für professionelle Anwender, die Sicherheit, Komfort und Effizienz auf der Baustelle vereinen.



Die HYMER ProTect+ 8484 lässt sich schnell auf unterschiedliche Arbeitshöhen einstellen und kann auch in Treppenstellung eingesetzt werden – ideal für wechselnde Bedingungen auf der Baustelle.

Échelles-plateformes pour le quotidien des peintres

Que ce soit pour peindre des plafonds, réaliser des travaux de façade ou mener des projets de rénovation intérieure, les entreprises de peinture ont besoin quotidiennement d'accès sûrs et ergonomiques à différentes hauteurs de travail. Avec les échelles-plateformes de la série HYMER Protect, HYMER Steigtechnik propose des solutions éprouvées pour les professionnels qui recherchent sécurité, confort et efficacité sur le chantier.

www.hymer-steigtechnik.de

Le HYMER ProTect+ 8484 peut être rapidement adapté à différentes hauteurs de travail et peut également être utilisé en position d'escalier – idéal pour les conditions changeantes sur le chantier.

HYMER

technocraft erweitert Sortiment mit zahlreichen Neuheiten

Bei technocraft gibt es frischen Nachschub für die Werkstatt und auf Montage. 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.



Bewährte Produkte gezielt weiterentwickelt

Das Ergebnis sind durchdachte Werkzeugsätze mit optimierter Bestückung und einer nochmals verbesserten Qualität. Optimierte wurden neben verschiedenen Werkzeugkoffern auch einige der beliebtesten Werkzeugwagen, Steckschlüssel-Sätze und Drehmomentschlüssel.

Zwei Neuheiten für mehr Effizienz im Arbeitsalltag

Zu den Neuheiten zählen der technocraft Werkstattwagen SWISS TEAM XL WOOD PRO sowie der technocraft Systainer-Toolbag 3.

Der **technocraft Werkstattwagen Swiss Team XL Wood PRO** ist die ideale Lösung für Holzprofis mit extra Platzbedarf. Bestückt mit Premium-Werkzeugen von PB Swiss Tools, BAHCO, KNIPEX, RALI, FISCH, OLFA und SHOGUN vereint der XL-Werkstattwagen maximale Organisation, Qualität und Effizienz für den täglichen Einsatz.

Der **technocraft Systainer Toolbag 3** ist nicht nur robust und langlebig, sondern bietet auch eine durchdachte Aufbewahrungslösung. Mit der FESTOOL Systainer-Technologie bleiben Werkzeuge ordentlich und sicher verstaut.

Die neuen Produkte verbinden Qualität, Langlebigkeit und eine durchdachte Ausstattung – eine interessante Sortimentsergänzung für alle, die ihren Kunden professionelle Werkzeuglösungen mit überzeugendem Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten möchten.

www.allchemet.ch



technocraft élargit sa gamme de produits avec de nombreuses nouveautés

technocraft propose de nouveaux produits pour l'atelier et les chantiers. 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.

Des produits éprouvés encore améliorés

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.

Deux nouveautés pour plus d'efficacité au quotidien

Parmi les nouveautés, citons le chariot d'atelier technocraft SWISS TEAM XL WOOD PRO ainsi que le technocraft Systainer-Toolbag 3.

Le **chariot d'atelier technocraft Swiss Team XL Wood PRO** est la solution idéale pour les professionnels du bois ayant besoin d'espace de rangement supplémentaire. Équipé d'outils premium des marques PB Swiss Tools, BAHCO, KNIPEX, RALI, FISCH, OLFA et SHOGUN, le chariot d'atelier XL allie organisation, qualité et efficacité maximales pour une utilisation au quotidien.

Le **technocraft Systainer Toolbag 3** est non seulement robuste et durable, mais il offre également une solution de rangement bien pensée. Grâce à la technologie Systainer de FESTOOL, les outils restent rangés de manière ordonnée et sûre.

Ces nouveaux produits allient qualité, durabilité et conception ingénieuse, un complément de gamme intéressant pour tous ceux qui souhaitent offrir à leurs clients des solutions d'outillage professionnelles avec un rapport qualité-prix exceptionnel.

www.allchemet.ch/fr



Widmer AG neuer offizieller RUKO-Partner in der Schweiz

Die Widmer AG baut ihr Sortiment gezielt aus und gibt eine neue Partnerschaft bekannt: Seit dem 01. Juli 2026 ist das Unternehmen offizieller Vertreter der Marke RUKO Präzisionswerkzeuge in der Schweiz. Mit diesem Schritt stärkt die Widmer AG seine Position als verlässlicher Partner für den Fachhandel und erweitert gleichzeitig sein Angebot im Bereich hochwertiger Zerspanungswerkzeuge.

Widmer AG devient le nouveau partenaire officiel de RUKO en Suisse

La société Widmer AG élargit sa gamme de manière ciblée et annonce un nouveau partenariat: depuis le 1^{er} juillet 2026, l'entreprise est le représentant officiel de la marque RUKO Präzisionswerkzeuge en Suisse. Cette initiative permet à Widmer AG de renforcer sa position de partenaire fiable pour les revendeurs spécialisés, tout en élargissant son offre dans le domaine des outils d'usinage haut de gamme.

Strategischer Ausbau des Sortiments

Die Aufnahme des RUKO-Portfolios ist für Widmer ein wichtiger Meilenstein. Ein Grossteil der Produkte ist direkt ab Lager in Müllheim verfügbar, wodurch Fachhändler von kurzen Lieferzeiten und hoher Warenverfügbarkeit profitieren.

«Mit der Partnerschaft mit RUKO und der Integration des umfangreichen Sortiments stärken wir unsere Position im Markt nachhaltig», erklärt Michael Tobler, Leiter Verkauf und Mitglied der Geschäftsleitung der Widmer AG. Ziel sei es, den Kunden nicht nur ein breites Produktspektrum, sondern vor allem auch eine hohe Lieferbereitschaft und Verlässlichkeit im Tagesgeschäft zu bieten.

Fokus auf Performance: ULTIMATECUT® im Mittelpunkt

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Premiumlinie **ULTIMATECUT®**, die nun auch in der Schweiz verfügbar ist. Diese umfasst unter anderem Spiralbohrer, Stufenbohrer und Kegelsenker und richtet sich an Anwender mit hohen Anforderungen an Präzision und Effizienz.

Partnerschaft mit gemeinsamen Qualitätsansprüchen

Auch seitens RUKO wird die Kooperation als wichtiger Schritt bewertet. «ULTIMATECUT® steht für Premiumleistung, Effizienz und echten Anwendernutzen. Mit der Widmer AG haben wir einen Partner gefunden, der diesen Anspruch teilt und überzeugend in den Schweizer Markt überträgt», erklärt Mohammed Anwar, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing der RUKO GmbH Präzisionswerkzeuge.

Mehrwert für den Fachhandel

Mit der Integration von RUKO schafft die Widmer AG klare Mehrwerte für den Schweizer Eisenwarenhandel: ein erweitertes Sortiment, hohe Lieferfähigkeit und innovative Produktlösungen für anspruchsvolle Anwendungen.

www.widmertools.ch

Élargissement stratégique de la gamme

L'intégration de la gamme RUKO constitue une étape importante pour Widmer. Une grande partie des produits est disponible directement depuis l'entrepôt de Müllheim, ce qui permet aux revendeurs spécialisés de bénéficier de délais de livraison courts et d'une grande disponibilité des produits.

«Grâce au partenariat avec RUKO et à l'intégration de cette vaste gamme, nous renforçons durablement notre position sur le marché», explique Michael Tobler, directeur des ventes et membre de la direction de Widmer AG. L'objectif est d'offrir aux clients non seulement une large gamme de produits, mais surtout une grande réactivité en matière de livraison et une fiabilité sans faille dans les activités quotidiennes.

Priorité à la performance: ULTIMATECUT® à l'honneur



Une attention particulière est accordée à la gamme haut de gamme **ULTIMATECUT®**, désormais également disponible en Suisse. Celle-ci comprend notamment des forets hélicoïdaux, des forets étagés et des fraises coniques, et s'adresse aux utilisateurs ayant des exigences élevées en matière de précision et d'efficacité.

Un partenariat fondé sur des exigences communes en matière de qualité

Du côté de RUKO également, cette coopération est considérée comme une étape importante. «ULTIMATECUT® est synonyme de performances haut de gamme, d'efficacité et d'avantages concrets pour les utilisateurs. Avec Widmer AG, nous avons trouvé un partenaire qui partage cette ambition et la transpose de manière convaincante sur le marché suisse», explique Mohammed Anwar, directeur des ventes et du marketing chez RUKO GmbH Präzisionswerkzeuge.

Une valeur ajoutée pour les revendeurs spécialisés

Grâce à l'intégration de RUKO, Widmer AG apporte une valeur ajoutée évidente au secteur suisse de la quincaillerie: une gamme élargie, une grande capacité de livraison et des solutions innovantes pour des applications exigeantes.

www.widmertools.ch

Dreieckswinkel mit Bohrerlehre für präzises Messen und Markieren

Mit dem TDS 18 erweitert SOLA sein Sortiment um einen vielseitigen Dreieckswinkel, der speziell für präzise Mess-, Markier- und Bohrvorbereitungen im Holzhandwerk entwickelt wurde. Der 180 mm grosse Multifunktionswinkel in rechtwinkliger Dreiecksform vereint exakte Winkelmessung, sauberes Anreissen und das schnelle Bestimmen von Bohrerdurchmessern in einem kompakten Werkzeug.

Flexibel anlegen und exakt anreissen

Ein zentrales Merkmal des TDS 18 ist die abnehmbare Anschlagkante. Mit montiertem Anschlag lässt sich der Winkel sicher an Werkstückkanten anlegen und ermöglicht präzises Markieren von 45°- und 90°-Winkeln, etwa beim Anreissen paralleler Linien oder bei passgenauen Gehrungsschnitten. Wird der Anschlag entfernt, liegt der Winkel vollständig flächig auf dem Werkstück auf und kann flexibel für flächige Messungen und Markierungen eingesetzt werden.

Messen, markieren und Bohrer bestimmen

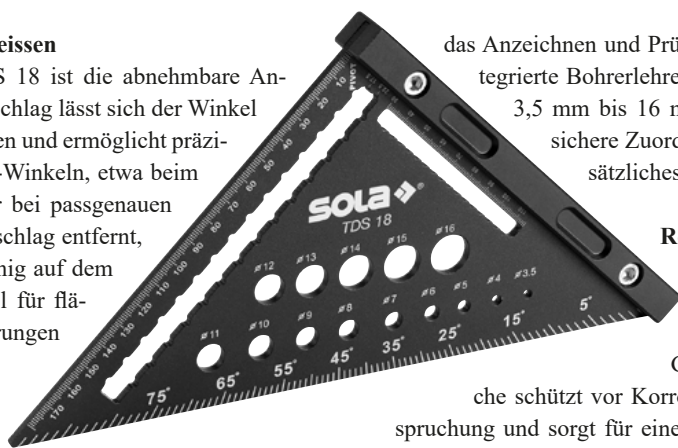
Der TDS 18 vereint mehrere präzise Mess- und Markierfunktionen in einem Werkzeug. Präzise gelaserte Skalen und integrierte Anreisskerben ermöglichen das exakte Übertragen von Linien, Abständen sowie

das Anzeichnen und Prüfen von Winkeln von 0° bis 90°. Die integrierte Bohrerlehre mit 14 präzise gefrästen Öffnungen von 3,5 mm bis 16 mm erlaubt das schnelle Bestimmen und sichere Zuordnen von Bohrerdurchmessern – ohne zusätzliches Messwerkzeug.

Robuste Aluminiumkonstruktion

Gefertigt aus hochwertigem, eloxiertem Aluminium überzeugt der TDS 18 durch hohe Formstabilität bei geringem Gewicht. Die widerstandsfähige Oberfläche schützt vor Korrosion, Schmutz und mechanischer Beanspruchung und sorgt für eine lange Lebensdauer im rauen Werkstatt- und Baustellenalltag. Die beidseitig gelaserten, kontrastreichen Skalen bleiben dauerhaft gut lesbar und gewährleisten präzise Messergebnisse – auch bei intensiver Nutzung.

www.sola.at



Wenn jeder Kontakt sitzen muss

Mit den Vierdorncrimpzangen 97 52 63 A und 97 52 63 DG A erweitert **KNIPEX** sein Sortiment um zwei Basiswerkzeuge für das normgerechte Verpressen gedrehter Stift- und Buchsenkontakte. Die Zangen sind für Leiterquerschnitte von 0,08 bis 2,5 mm² ausgelegt und bilden die Grundlage eines modularen Systems mit austauschbaren Kontaktaufnahmen. Damit adressiert KNIPEX qualitätskritische Crimpanwendungen in Industrie, Maschinenbau und Serienfertigung.

Fein justierbar, sicher verpresst

Synchron zustellende Crimpdornen sorgen bei beiden Modellen für eine gleichmässige Vierdornverpressung. Die Einstellung des Crimpmasses erfolgt in 0,01-mm-Schritten – mechanisch über Stellrad (97 52 63 A) oder mit digitaler Anzeige (97 52 63 DG A). Eine Auslösesperre gemäss IEC 60352 stellt sicher, dass der Crimpvorgang erst bei erreichtem Pressdruck abgeschlossen wird.



Digital überwacht und flexibel einsetzbar

Die DG-Variante verfügt zusätzlich über eine elektronische Verschleissüberwachung mit Warnfunktion sowie eine Rekalibrierungsfunktion. Austauschbare Kontaktaufnahmen der Serie 97 59 63 XXX ermöglichen die Anpassung an unterschiedliche Steckverbindersysteme. Die Zangen sind ab sofort verfügbar.

www.premiumtools.ag

Mehr Komfort, weniger Bedienkraft

Mit der neuen Schiebetürdichtschiene Planet SD bringt ASSA ABLOY (Schweiz) AG eine innovative Lösung für die obere Fuge von Schiebetüren auf den Markt. Die kompakte und flexibel einsetzbare Dichtung ergänzt die bewährte Absenkendichtung Planet SN, welche den Türspalt unterhalb der Tür schliesst. Damit steht eine Lösung für Schall-, Zugluft- und Komfortabdichtung bei Schiebetüren zur Verfügung.

Barrierefrei und komfortabel

Ein zentrales Merkmal der Planet SD ist die leichte Bedienbarkeit: Trotz integrierter Dichtschiene bleiben die Bedienkräfte äusserst gering. Zudem ist das System kompatibel mit Komfortlösungen wie Softclose- bzw. Pull-in-Dämpfungen, da kein gesonderter Aktivierungsmechanismus innerhalb der Schiebetürschiene erforderlich ist.

Kompakt und flexibel

Dank kompakter Abmessungen und variabler Montageoptionen lässt sich die Planet SD in nahezu alle gängigen Schiebetürsysteme integrieren. Die Dichtung eignet sich sowohl für Holztüren als auch für Glastüren und ist damit auch bei anspruchsvollen architektonischen Anforderungen universell einsetzbar.

Einfache Montage

Die Planet SD überzeugt durch ihre anwenderfreundliche Installation. Zwei Befestigungselemente an Laufschiene und Schiebetür werden durch das mittlere «schwimmende» Schallschutz-Element verbunden. Selbstkompensierende Elemente richten das System automatisch an den Begebenheiten aus. So bleibt eine zuverlässige Abdichtung der oberen Fuge ohne komplexe Einstellarbeiten gewährleistet.

Die Planet SD ist in Aluminium (EV1) und Schwarz eloxiert (C35) erhältlich und steht in zwei Standardlängen zur Verfügung, die sich bei Bedarf unkompliziert kürzen lassen.

«Planet SD ist für uns ein wichtiger Schritt, um barrierefreie Schiebetüren mit Privatsphäre zu ermöglichen», erklärt Lewis Lasser, Head of Product Lifecycle bei ASSA ABLOY (Schweiz) AG.

Plus de confort, plus de facilité lors de la manipulation

Avec le nouveau rail d'étanchéité pour portes coulissantes Planet SD, ASSA ABLOY (Suisse) SA lance une solution innovante pour le joint supérieur des portes coulissantes. Ce joint compact et flexible complète le joint à abaissement éprouvé Planet SN, qui comble l'interstice sous la porte. Il offre ainsi une solution d'isolation acoustique, anti-courants d'air et confortable.

Accessibilité et confort

Planet SD se caractérise par sa grande facilité d'utilisation: malgré le rail d'étanchéité intégré, les forces d'actionnement restent extrêmement faibles. Le système est aussi compatible avec les solutions de confort telles que les amortissements softclose ou pull-in, puisqu'aucun mécanisme d'activation séparé n'est nécessaire dans le rail de la porte coulissante.

Compacité et flexibilité

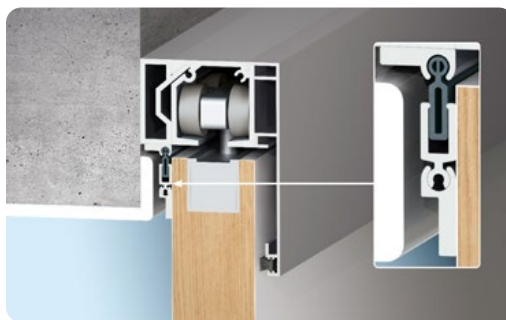
Grâce à ses dimensions compactes et à ses options de montage variables, Planet SD peut être intégré dans la quasi-totalité des systèmes de portes coulissantes courants. Le nouveau joint convient aux portes en bois comme aux portes vitrées et peut ainsi être utilisé même pour des exigences architecturales élevées.

Montage simple

Planet SD séduit par son installation conviviale. Deux composants de fixation sur le rail de roulement et la porte coulissante sont reliés par l'élément «flottant» d'insonorisation central. Grâce aux éléments d'auto-compensation, le système s'adapte automatiquement aux conditions. L'étanchéité du joint supérieur est ainsi garantie sans travaux de réglage complexes.

Planet SD est disponible en aluminium (EV1) et noir anodisé (C35). Il est proposé en deux longueurs standard qui peuvent être raccourcies facilement si nécessaire.

«Planet SD représente une étape importante pour nous, afin de rendre les portes coulissantes accessibles en préservant la confidentialité», explique Lewis Lasser, Head of Product Lifecycle chez ASSA ABLOY (Suisse) SA.



Konsequente Innovationsstrategie

Herausforderungen erfordern Mut, Innovationskraft und Ausdauer, erklärt Dr. Ina Terwey-Scheulen, Director Global Marketing, Product Management & PFERD TOOLS ACADEMY, zur strategischen Ausrichtung von PFERD TOOLS für das kommende Jahr. «Eine schwächelnde Ökonomie verändert den Bedarf weg von austauschbaren ‚Commodities‘ hin zu modernen und auf den Anwendungsfall optimierten Lösungen, denn nur so können Kosten reduziert und Wirtschaftlichkeit erzielt werden.» PFERD TOOLS habe mit dieser Ausrichtung in den zurückliegenden Krisenjahren zahlreichen Unternehmen geholfen, Effizienz zu steigern und erfolgreich zu bleiben.

Diesen Weg will das Unternehmen konsequent fortsetzen. Zu den Innovationen zählen unter anderem die Schleifscheibe CC-GRIND VIEW, das Antriebssystem RCK, neue Automatisierungslösungen sowie eine deutlich ausgebauten Linie an Vollhartmetallwerkzeugen, darunter die Performance Linie für die ISO-M-Fräsbearbeitung. Auch Automatisierungsprojekte sollen 2026 weiter zur Wirtschaftlichkeitssteigerung bei Kundinnen und Kunden beitragen.

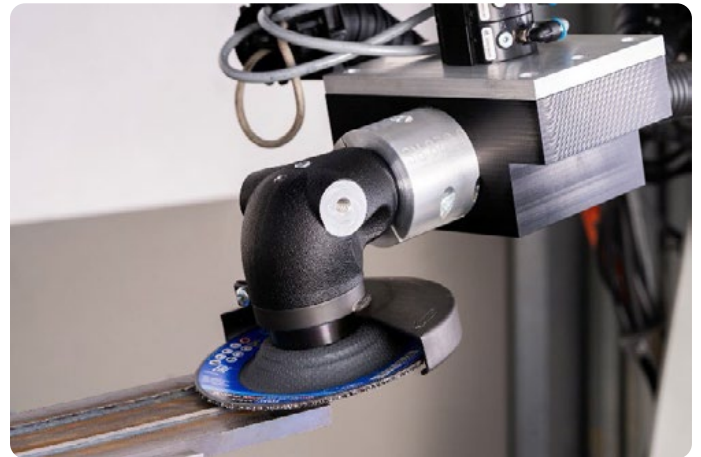
Durchblick und Effizienz

Die Schleifscheibe CC-GRIND VIEW habe sich als grosser Markterfolg erwiesen, berichtet Terwey-Scheulen. Dank integrierter Sichtfenster erscheint die Scheibe in der Rotation transparent und ermöglicht präzises Arbeiten sowie eine bessere Prozesskontrolle. Das innovative Konzept habe hohe Aufmerksamkeit erzeugt. «Wir erleben mit der CC-GRIND VIEW sehr starke Umsatz- und Absatzsteigerungen», so Terwey-Scheulen.

Auch das Antriebssystem RCK habe sich kurz nach der Markteinführung bewährt. Anwender überzeugten besonders der ruhige Lauf, das geringe Gewicht, der reduzierte Lärmpegel und die konstante Drehzahl, die die Produktivität spürbar erhöhe. 2026 werde RCK ein zentraler Vertriebsschwerpunkt sein, auch weil «die Programmerweiterungen mit den neuen Handstücken zusätzliche Anwendungen und Branchen erschliessen werden.»

Fokus auf Vollhartmetall und Automatisierung

Mit dem erweiterten Vollhartmetallwerkzeug-Programm verfolgt PFERD TOOLS das Ziel, Fertigungsprozesse ganzheitlicher zu begleiten. «Das war unsere Zielsetzung in Verbindung mit der Kon-



zentration auf Prozessoptimierung, Kostensenkung und/oder Produktivitätssteigerung.» Alle Werkzeuge werden in den europäischen Kompetenzzentren gefertigt und bieten durch hohe Präzision, gleichbleibende Qualität und Produktivität entscheidende Vorteile für moderne Fertigungsanforderungen.

Auch im Bereich Automatisierung sieht das Unternehmen grosses Potenzial. Neben werkzeugseitigen Lösungen unterstützt PFERD TOOLS seine Kundinnen und Kunden bei der Analyse und Optimierung robotergestützter Prozesse. Gerade vor dem Hintergrund steigenden Kostendrucks eröffnen sich hier attraktive Ansatzpunkte für Effizienzgewinne und zusätzliches Geschäft.

Schnell zur idealen Lösung

Ergänzend stellt PFERD TOOLS sein aktualisiertes Werkzeughandbuch bereit, das über 11 000 Lösungen für Oberflächenbearbeitung, Trennen und Zerspanen umfasst. Neben verbesserten Suchfunktionen bietet es weiterhin umfangreiche Informationen und multimediale Inhalte zu jedem Produkt – digital zum Download und gedruckt über den Fachhandel.

Die Produktneuheiten und Fokusthemen für 2026 unterstreichen die konsequente Innovationsstrategie von PFERD TOOLS. Sie verbinden hohen Praxisnutzen, Qualität und wirtschaftliche Vorteile und eröffnen sowohl im manuellen als auch im automatisierten Einsatz attraktive Optimierungspotenziale.

www.pferd.com



Mehr als nur ein Schraubstock

Mit der Einführung des neuen Magnetschraubstock VersaMAG VISE 160 L zum 01.05.2026 wird das bestehende mobile VersaMAG Spannsystem um eine leistungsstarke Variante für grosse und anspruchsvolle Bauteile erweitert. Somit steht nun ein zweites Schraubstockmodell zur Verfügung, das zusätzliche Einsatzbereiche abdeckt und die Flexibilität des Systems deutlich erhöht.

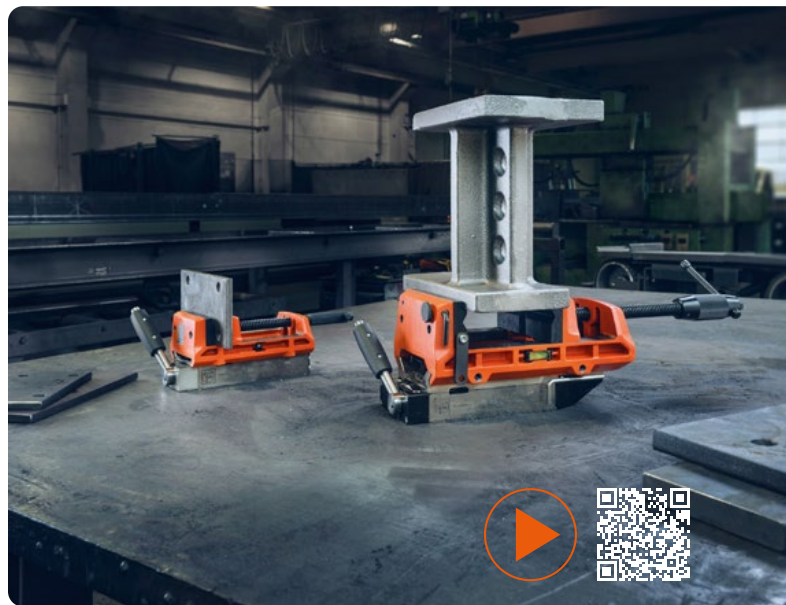
VersaMAG VISE 160 L – maximale Spannkraft für grosse Bauteile

Der neue VersaMAG VISE 160 L bietet eine Spannweite von 160 mm und wurde speziell für das präzise Spannen grosser, schwerer und komplexer Werkstücke entwickelt. Durch die starke Magnethaltekraft und den robusten Aufbau eignet er sich ideal für Schleif-, Bohr- und Schweissarbeiten sowie für Anwendungen, die hohe Stabilität erfordern.

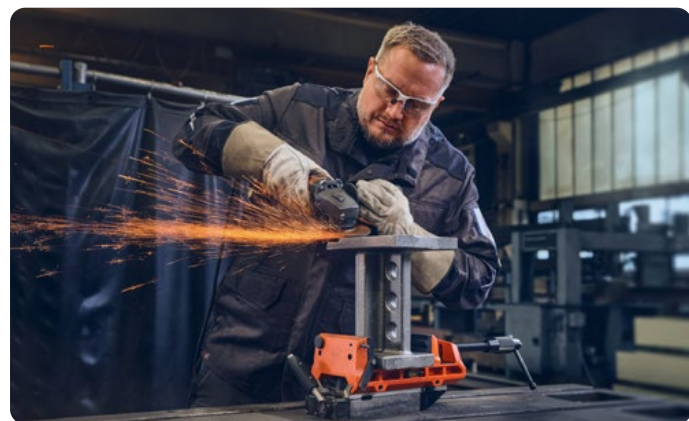
Ein integrierter Bauteil- und Tiefenanschlag ermöglicht serielle Abläufe und gewährleistet dabei durchgängig präzise Prozesse sowie exakte Ergebnisse. In Kombination mit dem kompatiblen VersaMAG L-Systemzubehör kann der Schraubstock zu einem mobilen Schweisstisch (400 x 400 mm) umgebaut werden.

VersaMAG Schraubstock 108 – ultrakompakt und ideal für mobile Einsätze

Der bestehende VersaMAG 108 ist der kompakte Spezialist für Montage-, Wartungs- und Reparaturarbeiten. Mit einer Spannweite von 105 mm, einer Magnethaltekraft von 7800 N und der sehr handlichen Bauweise eignet er sich vor allem für beengte Arbeitsbereiche oder schnelle Einsätze direkt auf der Baustelle.



Der neue VersaMAG VISE 160 L – das modulare Spannsystem für jede Anwendung.



Zuverlässige Fixierung für präzise Bearbeitung in der Werkstatt



Volle Stabilität auch mobil: Der VersaMAG VISE 160 L im Ausseneinsatz.

Zwei Grössen, je ein System – vielseitige Anwendungsmöglichkeiten

Beide Schraubstöcke basieren auf dem modularen FEIN VersaMAG System mit integriertem Permanentmagnet und ermöglichen damit ein besonders schnelles und präzises Positionieren – bis zu 10-mal schneller als bei herkömmlichen Schraubstocklösungen.

Das System ist ausgelegt für:

- Magnetisierbare Oberflächen – sogar auf dünnem Blech ab 4 mm (bei reduzierter Haltekraft)
- Schnelle und präzise Positionierung für sicheres freihändiges Arbeiten
- Maximale Bewegungsfreiheit ohne auf limitierende Nutschienen angewiesen zu sein
- Flexible Erweiterbarkeit über Zubehörkomponenten, wie Erhöhungs-, Schutzbacken und Schweissplatten

Damit deckt das System ein breites Einsatzspektrum ab – von Montage und Service bis hin zu stationären Werkstatt- und Fertigungsprozessen.

Klar strukturiertes Zubehörsystem

Das Zubehör für das VersaMAG System ist systembezogen und klar gekennzeichnet. So lässt sich jedes Schraubstockmodell mit passenden Komponenten erweitern – von Spezialbacken über Bauteilanschlüge und Arbeitsplatten bis hin zu 400 x 400 mm grossen Schweissplatten mit Rastermass 50 x 50 mm und Lochbildmuster Ø 16 mm und 28 mm. Diese S-/L-Kennzeichnung ermöglicht eine einfache Auswahl, klare Zuordnung und maximale Funktionsvielfalt.

STIHL connected: Digitale Transparenz für den professionellen Geräteeinsatz

Ob im Gartenbau, im kommunalen Einsatz oder auf der Baustelle – moderne Akku- und Motorgeräte müssen heute mehr leisten als nur zuverlässig arbeiten. Gefragt sind Transparenz, Effizienz und ein professionelles Gerätemanagement. Genau hier setzt STIHL mit «STIHL connected» an: Das digitale System vernetzt Maschinen, Mitarbeitende und Einsatzdaten in einer zentralen Plattform.

Geräteverwaltung in Echtzeit

Mit STIHL connected behalten Unternehmen ihren Gerätepark jederzeit im Blick. Laufzeiten, Betriebsstunden, Wartungsintervalle oder letzte bekannte Standorte können digital erfasst und übersichtlich verwaltet werden. Das reduziert Ausfallzeiten und vereinfacht die Planung im Arbeitsalltag deutlich.

Besonders für Betriebe mit mehreren Mitarbeitenden oder umfangreichen Maschinenparks schafft die Lösung mehr Übersicht und Kontrolle. Wartungen lassen sich frühzeitig planen, Geräte effizienter einsetzen und unnötige Suchzeiten vermeiden.

Smarte Unterstützung für den Arbeitsalltag

Die digitale Vernetzung erfolgt über sogenannte Smart Connectoren oder direkt integrierte Lösungen in ausgewählten STIHL-Geräten. Die Daten werden anschliessend über die STIHL connected App oder das Portal ausgewertet. Dadurch entsteht ein modernes Gerätemanagement, das den administrativen Aufwand reduziert und die Produktivität steigern kann.

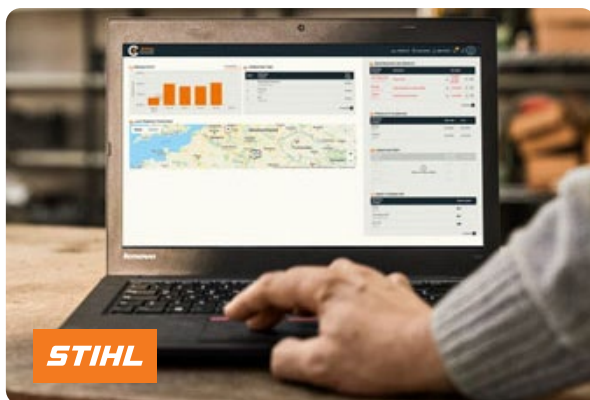
Auch der Fachhandel profitiert: Kunden erhalten nicht nur hochwertige Geräte, sondern zugleich einen digitalen Zusatznutzen mit konkretem Mehrwert im täglichen Einsatz.

Digitalisierung wird Teil des Werkzeugverkaufs

Die Anforderungen an professionelle Arbeitsgeräte verändern sich. Neben Leistung, Ergonomie und Akku-Technologie gewinnt die digitale Integration zunehmend an Bedeutung. STIHL zeigt mit connected, wie sich klassische Produktqualität mit modernen Softwarelösungen kombinieren lässt.

STIHL connected: une transparence numérique pour l'utilisation professionnelle des outils

Que ce soit dans le domaine du jardinage, dans les services municipaux ou sur les chantiers, les outils modernes à batterie et à moteur doivent aujourd'hui faire bien plus que fonctionner de manière fiable. La transparence, l'efficacité et une gestion professionnelle des outils sont devenues des exigences incontournables. C'est là que STIHL intervient avec «STIHL connected»: ce système numérique relie les machines, les collaborateurs et les données d'utilisation dans une plateforme centrale.



Gestion des outils en temps réel

Avec STIHL connected, les entreprises peuvent surveiller en permanence leur parc d'outils. Les durées de fonctionnement, les heures de service, les intervalles de maintenance ou les derniers emplacements connus peuvent être enregistrés et gérés de manière transparente. Cela réduit les temps d'arrêt et simplifie considérablement la planification du travail quotidien.

Cette solution est particulièrement utile pour les entreprises ayant plusieurs collaborateurs ou un parc d'outils important. Elle permet de planifier les entretiens à l'avance, d'utiliser les outils de manière plus efficace et d'éviter les recherches inutiles.

Un soutien intelligent pour le travail quotidien

La connexion numérique se fait par le biais de Smart Connectors ou de solutions directement intégrées dans certains outils STIHL. Les données sont ensuite analysées via l'application STIHL connected ou le portail. Cela permet de créer une gestion moderne des outils qui réduit les charges administratives et augmente la productivité.

Le commerce de détail en profite également: les clients ne reçoivent pas seulement des outils de qualité supérieure, mais aussi un avantage numérique concret pour leur utilisation quotidienne.

La numérisation fait partie de la vente d'outils

Les exigences en matière d'outils professionnels évoluent. Outre la puissance, l'ergonomie et la technologie des batteries, l'intégration numérique gagne en importance. STIHL montre avec connected comment combiner la qualité traditionnelle des produits avec des solutions logicielles modernes.

Präzision auf Zug – Festool erweitert die KAPEX-Familie

Mit den neuen Kapp-Zugsägen der KAPEX-Reihe richtet sich Festool gezielt an professionelle Anwender im Innenausbau, Holzbau und Montagebereich. Die Maschinen verbinden hohe Schnittpräzision mit durchdachter Ergonomie und praxisorientierten Funktionen für den täglichen Einsatz auf der Baustelle oder in der Werkstatt.

Gerade bei Montagearbeiten zählen exakte Winkel, saubere Schnittbilder und eine schnelle Einsatzbereitschaft. Genau hier setzt die aktuelle KAPEX-Generation an. Das kompakte Design erleichtert den Transport, während die doppelt gelagerten Führungsstangen eine hohe Stabilität und präzise Führung ermöglichen. Gleichzeitig bleibt die Maschine auch bei grossen Werkstücken angenehm kontrollierbar.

Saubere Schnitte und effiziente Absaugung

Die neuen Modelle wurden speziell auf die Anforderungen des Fachhandwerks abgestimmt. Dazu gehören intuitive Bedienelemente, gut sichtbare Skalen sowie eine effiziente Staubabsaugung für saubere Arbeitsplätze. Besonders im Innenausbau oder bei Arbeiten in bewohnten Räumen gewinnt dieser Aspekt zunehmend an Bedeutung.

Auch die Wiederholgenauigkeit steht im Fokus. Voreingestellte Winkel, fein justierbare Anschläge und eine stabile Konstruktion sorgen dafür, dass identische Schnitte zuverlässig reproduziert werden können – selbst bei anspruchsvollen Anwendungen.

Mobilität für Baustelle und Montage

Neben der Präzision spielt auch die Mobilität eine zentrale Rolle. Die KAPEX-Modelle sind auf den flexiblen Einsatz ausgelegt und lassen sich einfach transportieren sowie schnell aufbauen. Damit unterstützt Festool professionelle Anwender dort, wo Zeit, Qualität und Effizienz entscheidend sind.

Mit der Weiterentwicklung der KAPEX-Serie unterstreicht Festool erneut seinen Anspruch, praxisnahe Lösungen für das moderne Handwerk bereitzustellen – abgestimmt auf die täglichen Herausforderungen im Schweizer Fachhandel und auf der Baustelle.

www.festool.ch

Précision sur la coupe – Festool étend la gamme KAPEX

Avec les nouvelles scies à onglet-coupes-perceuses de la gamme KAPEX, Festool s'adresse spécifiquement aux professionnels de la construction intérieure, de la construction en bois et du montage. Les machines combinent une grande précision de coupe à une ergonomie bien pensée et à des fonctions pratiques pour une utilisation quotidienne sur le chantier ou en atelier.



La précision des angles, la netteté des coupes et la rapidité d'utilisation sont des critères essentiels, notamment pour les travaux de montage. C'est précisément sur ces points que la nouvelle génération KAPEX fait la différence. Le design compact facilite le transport, tandis que les guides doubles à roulements assurent une grande stabilité et une précision de guidage optimale. La machine reste également facile à contrôler, même sur de grandes pièces.

Des coupes propres et une aspiration efficace

Les nouveaux modèles ont été spécialement conçus pour répondre aux exigences des professionnels du bâtiment. Ils disposent d'éléments de commande intuitifs, d'une échelle bien visible et d'un système d'aspiration efficace pour un environnement de travail propre. Ce dernier point est de plus en plus important, notamment dans la construction intérieure ou lors de travaux dans des pièces habitées.

La précision de répétition est également un critère important. Des angles pré-réglés, des butées finement réglables et une construction stable garantissent la reproduction fiable de coupes identiques, même dans des applications exigeantes.

Mobilité pour le chantier et le montage

Outre la précision, la mobilité est également un critère important. Les modèles KAPEX sont conçus pour une utilisation flexible et peuvent être transportés et mis en place rapidement. Festool soutient ainsi les professionnels là où le temps, la qualité et l'efficacité sont déterminants.

En développant la gamme KAPEX, Festool confirme une fois de plus son engagement à fournir des solutions pratiques pour le métier du bâtiment moderne, adaptées aux défis quotidiens des professionnels suisses du bâtiment et des chantiers.

www.festool.ch





Aschwanden mit erfolgreichem Bachelor-Abschluss

E-Business Manager Noel Aschwanden von der nexMart Schweiz AG hat nach einer anspruchsvollen und lehrreichen Studienzeit von insgesamt acht Semestern seine Studienzeit und die Abschlussprüfungen zum «Bachelor of Science in Wirtschaftsinformatik» an der Hochschule Luzern (HSLU) erfolgreich bestanden.

Seine mit der ausgezeichneten Note von 5,5 bewertete Bachelorarbeit befasste sich mit der möglichen Einführung eines E-Invoicing-Services als Erweiterung des bestehenden EDI-Portfolios. Die erfolgreiche Bachelorarbeit von Aschwanden empfiehlt auf den Nenner gebracht den E-Invoice-Service als neuen Portfolio- und Kompetenzbaustein aufzunehmen und so das bestehende digitale Dienstleistungsangebot markt- und kundengerecht zu erweitern.

Zum erfolgreichen Abschluss «Bachelor of Science in Wirtschaftsinformatik» gratulieren wir an dieser Stelle Noel Aschwanden herzlich und wünschen ihm für das bereits ins Auge gefasste Masterstudium schon heute erneut den wichtigen Durchhaltewillen und das notwendige Quäntchen Glück des Tüchtigen.



Noel Aschwanden hat seine Studienzeit an der Hochschule Luzern (HSLU) just mit dem Diplom «Bachelor of Science in Wirtschaftsinformatik» erfolgreich beendet.

Aschwanden obtient avec succès son Bachelor

Noel Aschwanden, E-Business Manager chez nexMart Suisse SA, a réussi avec succès son Bachelor of Science en informatique de gestion à la Haute école de Lucerne (HSLU) après une période d'études exigeante et instructive de huit semestres.

Sa thèse de Bachelor, notée 5,5 avec la mention excellente, traitait de l'introduction possible d'un service d'e-invoicing en tant qu'extension du portefeuille EDI existant. La thèse de Bachelor d'Aschwanden recommande, en résumé, d'intégrer le service d'e-invoice en tant que nouveau module de compétences et de portefeuille afin d'étendre l'offre de services numériques existante de manière adaptée au marché et aux clients.

Nous félicitons chaleureusement Noel Aschwanden pour l'obtention de son Bachelor of Science en informatique de gestion et lui souhaitons déjà aujourd'hui la bonne volonté et la chance nécessaires pour la poursuite de ses études de Master.

Noel Aschwanden vient de terminer avec succès ses études à la Haute école de Lucerne (HSLU) avec le diplôme «Bachelor of Science en informatique économique».

Wir gratulieren zur bestandenen Prüfung!



Als 14. Lernender hat Brant Commeyne auf der Geschäftsstelle von Swissavant die 3-jährige Berufsausbildung zum Kaufmann EFZ erfolgreich per Ende Juni 2026 absolviert.

Während der 3-jährigen obligatorischen Ausbildungszeit konnten die Mitglieder aus Industrie & Handel den angehenden Kaufmann an zahlreichen Seminartagungen wie aber auch am Telefon jeweils als hilfsbereiten und zukommenden Lernenden kennenlernen.

Für den geleisteten Arbeitseinsatz während der Ausbildungsperiode 2023–2026 zum Nutzen aller Verbandsmitglieder danken wir Brant Commeyne an dieser Stelle ganz offiziell und gratulieren herzlich zur erfolgreich abgeschlossenen Berufsprüfung.



Brant Commeyne

Das Team von Swissavant

Nous vous félicitons pour votre réussite à l'examen!

En tant que 14^e apprenti, Brant Commeyne a réussi avec succès sa formation de 3 ans en tant que commerçant ESF au siège de Swissavant, qui s'est achevée à la fin du mois de juin 2026.

Au cours de la période de formation obligatoire de 3 ans, les membres de l'industrie et du commerce ont pu faire la connaissance de l'apprenti commerçant, qui s'est toujours montré serviable et prévenant lors de nombreuses réunions de séminaires, mais aussi au téléphone.

Nous remercions sincèrement Brant Commeyne pour son travail durant la période de formation 2023–2026, qui a été bénéfique pour tous les membres de l'association, et nous le félicitons chaleureusement pour la réussite de son examen professionnel.

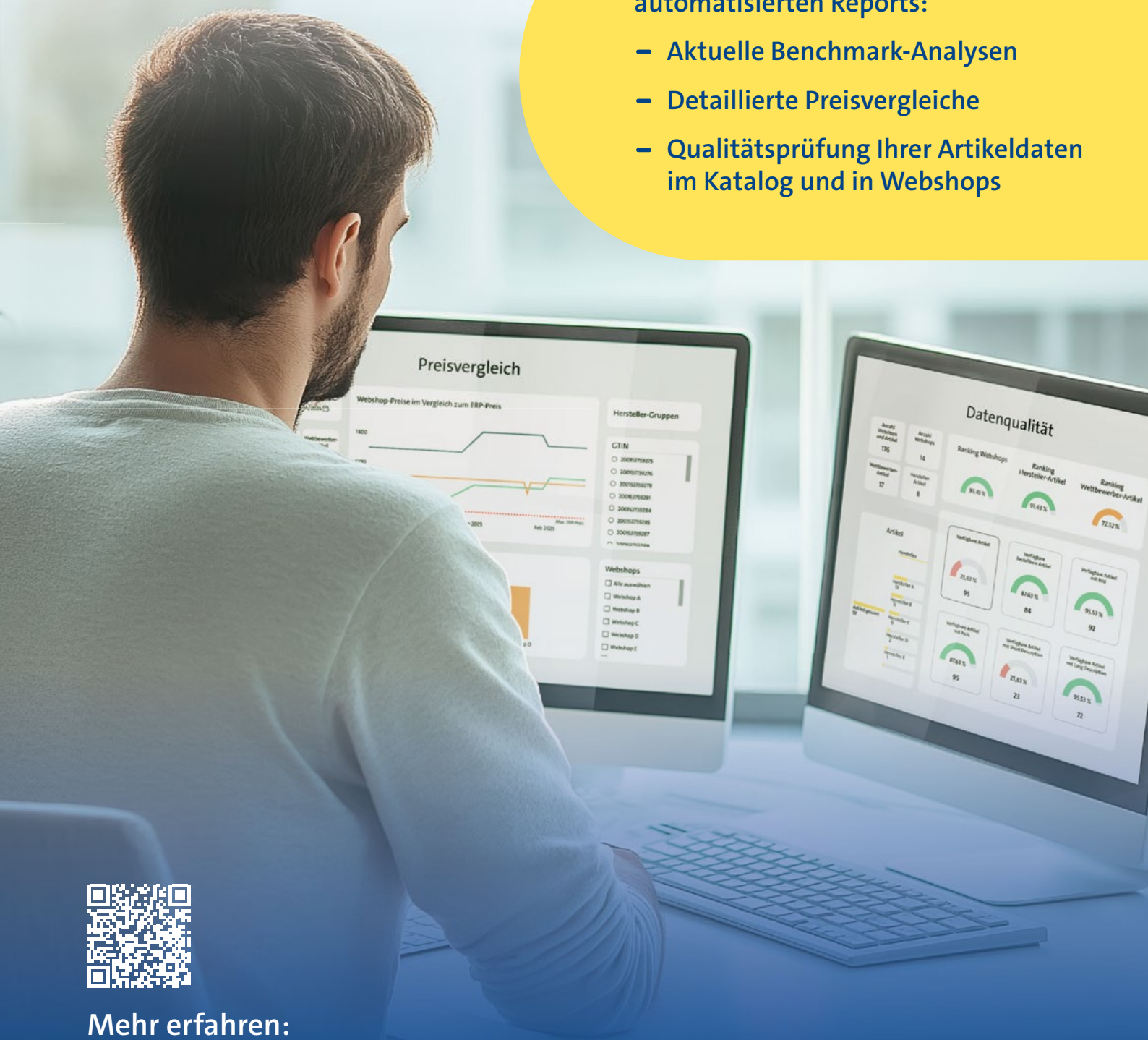
L'équipe de Swissavant

Wir nehmen die Qual aus der Datenqualität.

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

Entdecken Sie unsere automatisierten Reports:

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



Mehr erfahren:
nexmart.com/data-cockpit



Die Schweizer Berufsbildung ist ein Gewinn für alle.

«Neue Horizonte erleben!»

Die Förderstiftung polaris bietet die Möglichkeit, herausragende Leistungen der Lernenden zu fördern und ins Rampenlicht zu stellen. Polaris versucht deshalb mit geeigneten Massnahmen vorhandenes Potenzial bei den Lernenden auszuschöpfen und diese zu motivieren, sich ausserordentlich für die Ausbildung im Schweizer (Detail-)Handel zu engagieren – auch für den eigenen Erfolg!

Die Förderstiftung polaris will so eine Antriebsfeder für Jugendliche sein, aber auch den Schweizer Unternehmen der Branche neue Perspektiven für kommende Generationen von Lernenden präsentieren. Mit dem Wissen, dass alle Partner von einer guten und erfolgreichen Berufsbildung in der Branche langfristig profitieren, liegt es an uns allen, die unzähligen Möglichkeiten zur Förderung der Berufslehre optimal auszuschöpfen.

Gemeinsam mit Ihrer Hilfe will die Förderstiftung polaris diese Zukunftschancen mit den vielfältigen Karriere-möglichkeiten zu Gunsten einer wettbewerbsfähigen Wirtschaft nutzen.