perspective
Oktober 2026
Fachzeitschrift Handwerk und Haushalt

Mit verschiedenen Marken arbeiten?
Einfach mit einem CAS Akku.

50 Marken – wir feiern!

cas-akku.de

Über 50 Marken. Über 500 Maschinen. 1 Akku.

metabo · mafell · GESIPA · PREBENA · TRUMPF · BIRCHMEIER · CEMBRE · SCANGRIP · EIBENSTOCK · BAIER · ROTHENBERGER · virax · PROMOTECH · starmix · CEMO · ROKAMAT easy working · holmatro · steinel · SPEWE · Lamello · Pressfit · STABILA · JEPSON · edding · RICO · haaga · LIEVERS HOLLAND · STRAUSS · SUHNER · GHIBLI · BECK · MONTIPOWER · RIEXINGER · RUBI · MAGIC SCREED · iMEX · Collomix · pulsFOG · cleanfix · ITH · ENERPAC · NOVUS · EISENBLÄTTER · SKIDATA · ASSA ABLOY · fischer · HellermannTyton · FELDER · JÖST abrasives



metabo CAS

swissavant

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

Neue Berufslehre



Kauffrau/Kaufmann

E-Commerce EFZ

voraussichtlicher Start: **Sommer 2029**



Inhalt/Contenu

4



22



24



4 Stimme aus der Branche – **ABUS mit Pascal Gysi**
Voix de la branche – **ABUS avec Pascal Gysi**

8 7. Nationaler Bildungstag

14 nexmart-Kennzahlen 2025/2026

18 «Hardware 2027: Ausgebucht. Branchenstark. Unverzichtbar.»
«Hardware 2027: Complet. Référence du secteur. Incontournable.»

22 Victorinox: Ein gemeinsames Erbe bewahren
Victorinox: Préserver un héritage commun

24 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, Stallikonerstrasse 79, 8903 Birmensdorf, info@gebodruck.ch

Jahresabonnement:
Inland: 110.00 CHF zzgl. MwSt., inkl. Porto; Ausland: 125.00 CHF inkl. Porto

Erscheinungsweise:
12 Ausgaben pro Jahr gemäss Redaktions- und Themenplan

printed in switzerland

«Sicherheit? Das bedeutet Vertrauen!»

«Safety» oder «Security»: Das Deutsche kennt nur den Begriff «Sicherheit», die Marke ABUS engagiert sich aber für beide Werte: Für den Schutz vor Unfällen, Fehlern und ungewollten Schäden wie auch vor Angriff, Missbrauch und absichtlicher Bedrohung. Seit über 100 Jahren mechanisch, aber immer mehr auch digital und smart vernetzt. – Pascal Gysi, Verkaufsleiter bei ABUS Schweiz AG, ordnet ein.

Wenngleich statistisch nicht immer belegt, so doch subjektiv empfunden: Unsere Welt ist unsicherer geworden, in der globalen Dimension wie im privaten Alltag. Gewachsen ist aber auch das Bemühen, dem entgegenzuwirken. – Bei ABUS, der August Bremicker Söhne KG mit Hauptsitz in Wetter (NRW/D), engagieren sich weltweit rund 4000 Menschen für die Sicherheit von Menschen. In der Schweiz sind es 26. – Das Akronym ABUS steht für «August Bremicker und Söhne», die Produkte für Tradition, Fortschritt und Qualität im Dienst der Sicherheit.

Herr Gysi, wir treffen uns an der Messe «ArbeitsSicherheit» in Zürich, am Stand von ABUS. Warum stellen Sie aus?
Sicherheit ist das Mantelthema unseres Sortiments. Hier an der Messe zeigen wir unsere neuentwickelten PSA-Helme, also Bau- und Kletterhelme. Wir bieten seit über dreissig Jahren Velo- und seit einigen Jahren auch Reiterhelme an. Nun wollen wir diese Expertise auch in PSA-Helme einbringen. Der Messeauftritt gehört zum Aufbau eines schweizerischen Händlernetzes für diese Helme.



Pascal Gysi – Messe Zürich Arbeitssicherheit im Mai 2026 / Pascal Gysi – Salon de Zurich Sécurité au travail en mai 2026

Der Messerundgang zeigt einen mit Normen regulierten und bereits gut versorgten Markt. Warum soll man sich nun für einen ABUS-Helm entscheiden?
Die Normen müssen alle Lieferanten erfüllen. Das begrenzt die Handlungsspielräume in der Tat. Wir unterscheiden uns aber in der Ergonomie, also in Passform und Belüftung. Hier kommt unsere grosse Erfahrung mit Velo- und Reiterhelmen zum Tragen. Damit wollen wir uns jenseits der Normen eine eigene Position im PSA-Markt erarbeiten. Denn PSA müssen nicht nur normgerecht, sondern auch ergonomisch und optisch perfekt sein. Sonst werden sie nicht getragen.

«La sécurité? C'est synonyme de confiance!»

«Safety» ou «Security»: ces deux termes se traduisent en français par «sécurité», mais la marque ABUS s'engage pour ce que les deux recouvrent: la protection contre les accidents, les erreurs et les dommages involontaires, mais aussi la protection contre les attaques, les abus et les menaces intentionnelles. Une protection mécanique depuis plus de 100 ans, mais aussi, de plus en plus, une protection numérique et connectée intelligemment. – Pascal Gysi, directeur des ventes chez ABUS Schweiz AG, fait le point.

Même ce n'est pas toujours prouvé statistiquement, on le perçoit de manière subjective: notre monde est devenu moins sûr, tant dans sa dimension globale que dans notre vie privée. Mais les efforts pour y remédier se sont également intensifiés. – ABUS, la société August Bremicker Söhne KG dont le siège se trouve à Wetter (Rhénanie du Nord-Westphalie, Allemagne), emploie près de 4000 personnes dans le monde, qui s'engagent pour la sécurité des personnes. En Suisse, elles sont 26. – L'acronyme ABUS signifie «August Bremicker und Söhne», des produits synonymes de tradition, de progrès et de qualité au service de la sécurité.

Monsieur Gysi, nous nous trouverons au salon «Arbeits-Sicherheit» à Zurich, sur le stand d'ABUS. Pourquoi êtes-vous exposant?
La sécurité est le thème central de notre assortiment. Ici, au salon, nous présentons nos nouveaux casques EPI, c'est-à-dire des casques de chantier et d'escalade. Nous proposons des casques de vélo depuis plus de trente ans et des casques d'équitation depuis quelques années. Désormais, nous voulons également apporter cette expertise aux casques EPI. Notre présence au salon s'inscrit dans le cadre de la mise en place d'un réseau suisse de revendeurs pour ces casques.

La visite du salon révèle un marché réglementé par des normes et déjà bien approvisionné. Pourquoi devrait-on acheter un casque ABUS plutôt qu'un autre?
Les normes doivent être respectées par tous les fournisseurs. Cela limite en effet les marges de manœuvre. Mais nous nous différencions au niveau de l'ergonomie, c'est-à-dire de la forme et de l'aération. C'est là que nous mettons à profit notre grande expérience en matière de casques de vélo et d'équita-

Wie wollen Sie sich im PSA-Markt Gehör verschaffen?
Wir betreuen und beraten unsere Kunden stets vor Ort, intensiv und mit echtem Interesse für ihre Situation. Und dort, also «in medias res», fordern wir auch ein Feedback ein. Diese Rückmeldungen gehen zum Konzern und in die Entwicklung. Wir erreichen damit eine kontinuierliche Verbesserung unserer Produkte und wollen auf diese Weise für die in jeder Hinsicht besten Helme bekannt werden. Wir möchten dem arbeitenden Menschen über die Normen hinaus ein absolutes Maximum an Sicherheit, Ergonomie UND Praxistauglichkeit anbieten.



Aussen-Leseeinheit mit Schutzklasse IP67 – staubdicht und gegen zeitweiliges Untertauchen geschützt. Liest Schliessmedien aus und überträgt Berechtigungen verschlüsselt an die Steuereinheit. Aktualisiert und validiert Berechtigungen je nach Systemkonfiguration.

Lecteur externe avec indice de protection IP67 – étanche à la poussière et protégé contre une immersion temporaire. Lit les supports de fermeture et transmet les autorisations cryptées à l'unité de commande. Met à jour et valide les autorisations en fonction de la configuration du système.

Praxistauglich meint?
Vor allem die werkzeuglose Anwendung des reichhaltigen Zubehörs. Ich denke speziell an unsere Sonnenschutz-Extras für Helme. Die Idee zum UV-Schutz geht auf eine Kampagne der Suva zurück. Wir haben das Thema in der Schweiz aufgenommen und an das Produktmanagement in Deutschland weitergeleitet. Die Entwicklung hat es umgesetzt und wir zeigen am Stand nun die ersten Muster. Das meine ich mit Feedback aus der Praxis.

Sicherheit, auch Arbeitssicherheit, lebt nicht von Schlössern und Helmen allein. Es braucht auch Brain. An Ihren Firmenautos liest man den Slogan: «Rethinking security», zu Deutsch: Sicherheit neu denken. Was ist gemeint?
ABUS entwickelt und produziert seit 102 Jahren für die Sicherheit, das Vorhangschloss ist und bleibt ein Renner. Mit Blick auf die Entwicklung von Technik und Gesellschaft wollen wir auch



Tischleser – Schliessmedien am PC verschlüsselt einlernen, beschreiben und aktualisieren. / Lecteur de table – Enregistrement, description et mise à jour des supports de fermeture cryptés sur l'ordinateur.

tion. Nous voulons ainsi nous positionner sur le marché des EPI en offrant plus que le respect des normes. En effet, les EPI doivent non seulement être conformes aux normes, mais aussi parfaits d'un point de vue ergonomique et esthétique. Sinon, ils ne seront pas portés.

Comment comptez-vous vous faire entendre sur le marché des EPI?
Nous suivons et conseillons nos clients toujours sur place, de manière intensive et en nous intéressant réellement à leur situation. Nous leur demandons aussi un feed-back. Nous faisons parvenir ces retours du terrain au groupe et au service de développement. Nous améliorons ainsi continuellement nos produits et souhaitons ainsi être connus pour proposer les meilleurs casques à tous points de vue. Au-delà des normes, nous souhaitons offrir à la personne qui travaille un maximum absolu de sécurité, d'ergonomie ET de praticité.

Qu'entendez-vous par «praticité»?
Notamment le fait de pouvoir utiliser les nombreux accessoires sans devoir disposer d'outils. Je pense en particulier à nos accessoires de protection solaire pour les casques. L'idée de la protection UV remonte à une campagne de la Suva. Nous avons pris note de cette question en Suisse et l'avons transmise à la gestion des produits en Allemagne. Le développement s'est concrétisé et nous présentons maintenant les premiers échantillons sur notre stand. C'est ce que j'entends par le feed-back du terrain.

La sécurité, y compris la sécurité au travail, ne repose pas uniquement sur les serrures et les casques. Il faut aussi de la réflexion. On lit sur vos voitures d'entreprise le slogan: «Rethinking security», en français: repenser la sécurité. Que voulez-vous dire?
ABUS développe et fabrique depuis 102 ans des produits pour la sécurité, le cade

«Erfüllte Normen sind ein Muss und keine USP. Individuelle Passformen schon!»

Pascal Gysi ist Verkaufsleiter bei der ABUS Schweiz AG. Seine Berufslaufbahn begann er mit einer Lehre in industrieller Elektronik. Weiterbildungen in Marketing und Verkaufsleitung führten ihn in die Welt des Vertriebs, mit Engagements im internationalen Produktmanagement und im Verkauf. Seit 30 Jahren ist Pascal Gysi im Sektor Eisenwaren/DIY tätig und seit 5 Jahren Verkaufsleiter bei der ABUS Schweiz AG.



Pascal Gysi est directeur des ventes chez ABUS Schweiz AG. Il a commencé sa carrière professionnelle par un apprentissage en électronique industrielle. Ses formations continues en marketing et en direction des ventes l'ont conduit dans le monde de la distribution, avec des postes dans la gestion de produits et la vente à l'international. Pascal Gysi travaille dans le secteur de la quincaillerie et du bricolage depuis 30 ans et est responsable des ventes chez ABUS Schweiz AG depuis 5 ans.

«Le respect de normes est une obligation, pas une USP. L'ergonomie, si!»

►►

STIMME AUS DER BRANCHE | VOIX DE LA BRANCHE

bei der Sicherheit mitziehen und die Vorteile mechanischer Lösungen digital neu ausspielen. Unser Vorhangschloss Everox One ist ein Beispiel. Es hat statt der Schlüsselmündung einen Bluetooth-Sensor und kann per Knopfdruck geöffnet werden, wenn das entsprechend programmierte Handy in der Nähe ist. Über die kostenlose APP «ABUS One» kann man für ein Vorhangschloss (oder andere Schlösser) ohne Extra-Schlüssel umfangreiche Zutrittsregelungen programmieren und überwachen. Das meinen wir mit «Rethinking security»: Bewährte Sicherheit digital neu denken.

Sicherheit hört nicht bei Vorhangschloss und Bluetooth auf. Sie ist auch ein politisches und gesellschaftliches Thema.
Ja, die Vorgänge und Ereignisse der vergangenen Jahre stimmen mich nachdenklich. Wo früher diskrete, meist kaum wahrnehmbare Massnahmen und Infrastrukturen unsere Sicherheit gewährleisteten, ist das Thema heute omnipräsent. Kaum ein Tag ohne Warnungen zu Phishing und Betrugsmaschen, Kampagnen und Präventionsberatung haben Konjunktur. – Allerdings erkenne ich hier eine helvetische Eigenart: Bei uns muss oft etwas passieren, bis etwas passiert. Die Brandschutzkonzepte sind aktualisiert und die Kontrollen rigoros – leider erst nach der Katastrophe im Wallis. Eine Brandserie in der Innerschweiz beschleunigte unsere Stückzahlen bei Brandmeldern enorm. Und wenn der Grossraum Basel wieder eine Einbruchserie erlebt, laufen die Telefone zum Einbruchschutz heiss.

«Uns anvertraute Daten werden von ABUS in einem ABUS-Server in Deutschland hinterlegt. Punkt. Denn höchste Sicherheit ist die DNA von ABUS. Das gilt für Vorhangschlösser genauso wie für Kundendaten.»

Was lernen wir draus?
Deutschland pflegt ein mehr präventives statt reaktives Sicherheitsdenken. Das wünsche ich mir auch für die Schweiz. Die Arbeitssicherheit als unser Messethema pflegt den präventiven Ansatz aus meiner Sicht vorbildlich. Andere Sektoren sollten sich vermehrt daran orientieren. Ich weiss aber, dass präventive Massnahmen mit unserem Freiheits- und Selbstverantwortungsbedürfnis kollidieren können.

Ein Mentalitätswandel ist wohl nur langsam erreichbar. Was schlagen Sie vor?
Dass wir sämtliche technischen Möglichkeiten für die Sicherheit nutzen. Smart home und Videoüberwachungen, Zutrittskontrollen, Passwortmanager sowie Daten- und Cybersicherheit entwickeln sich rasant. Künstliche Intelligenz kann Anomalien und Gefahren datenbasiert analysieren, bewerten und die geeigneten Massnahmen vorschlagen oder selbsttätig treffen. Die



Showroom ABUS – Hauptsitz / quartier général (Wetter, DE)

nas est et reste un produit phare. Compte tenu de l'évolution de la technologie et de la société, nous voulons également participer à la sécurité et faire valoir les avantages des solutions mécaniques qui intègrent du numérique. Notre cadenas Everox One en est un exemple. Il est doté d'un capteur Bluetooth à la place du trou de serrure et s'ouvre d'une simple pression sur un bouton lorsque le téléphone portable configuré à cet effet se trouve à proximité. L'application gratuite «ABUS One» permet de programmer et de surveiller des règles d'accès complètes pour un cadenas (ou d'autres serrures) sans qu'une clé soit nécessaire. C'est ce que nous entendons par «Rethinking security»: repenser une sécurité éprouvée en intégrant le numérique.

La sécurité ne s'arrête pas au cadenas et au Bluetooth. Il s'agit également d'une question politique et sociale.
Oui, les événements de ces dernières années me font réfléchir. Là où autrefois des mesures et des infrastructures discrètes, souvent à peine perceptibles, garantissaient notre sécurité, le sujet est aujourd'hui omniprésent. Il ne se passe pratiquement pas une journée sans qu'on reçoive des mises en garde contre le phishing et les escroqueries, les campagnes et les conseils en matière de prévention explosent. – Je vois toutefois ici une particularité helvétique: chez nous, il faut souvent qu'il se passe quelque chose avant que les choses bougent. Les concepts de protection incendie ont été mis à jour et les contrôles ont gagné en rigueur, mais malheureusement seulement après la catastrophe en Valais. Une série d'incendies en Suisse centrale a considérablement accéléré notre production de détecteurs d'incendie. Et lorsque des cambrioleurs sévissent dans l'agglomération bâloise, nous recevons de nombreux appels de personnes désireuses de s'en protéger.

«ABUS stocke les données qui lui sont confiées sur un serveur ABUS en Allemagne. Point. Car la sécurité maximale fait partie de son ADN. Cela vaut aussi bien pour les cadenas que pour les données de la clientèle.»

Quelles leçons pouvons-nous en tirer?
L'Allemagne privilégie une approche préventive plutôt que réactive en matière de sécurité. C'est ce que je souhaite également pour la Suisse. À mon avis, la sécurité au travail, le thème de ce salon, mise de façon exemplaire sur l'approche préventive. Les autres secteurs devraient davantage en prendre de la graine. Mais je sais que les mesures préventives peuvent entrer en conflit avec notre besoin de liberté et de responsabilité individuelle.

Les mentalités ne changent que lentement. Que suggérez-vous?
Que nous exploitions toutes les possibilités techniques en matière de sécurité. La maison intelligente et la vidéosurveillance, les contrôles d'accès, les gestionnaires de mots de passe ainsi que la sécurité des données et la cybersécurité se dé-



Digitalisierung eröffnet uns also enorme Möglichkeiten, um die Verdrängungshaltung «Noch nie etwas passiert – wird schon gut gehen» zu kompensieren.

Was trägt ABUS zum Thema bei?
Aktuell steht die Vernetzung bestehender digitaler Einzellösungen im Zentrum. Alarmanlagen kennen und können wir, Videoüberwachungen ebenso. Neu lässt sich Video in die Alarmfunktion integrieren. Die Kamera erkennt Anomalien optisch, bewertet sie und löst ggf. den Alarm selbsttätig aus. Und dann kommt die Zutrittskontrolle mit ins System. Mit ihr schaltet sich die Alarmanlage automatisch ein oder aus, wenn die berechtigte Person das Türschloss betätigt. Wir «verschmelzen» also bisher getrennte Sicherheitsfunktionen zu einem Gesamtsystem.

Hochtechnologie muss verkauft werden, damit sie nützt.
Der Fachhandel ist und bleibt unser wichtigster Partner im Markt. Seine Kompetenz, seine örtlichen Beziehungen und seine Dienstleistung sind bei beratungsintensiven Produkten und Lösungen unabdingbar. Hochkomplexe Projekte und anspruchsvolle Schlüsselkunden betreuen wir direkt von Baar aus. – Im Übrigen brauchen auch Helme Beratungsexpertise, Arbeitskleider lassen sich mit Helmen perfekt ergänzen. Sie passen also zum gut assortierten Fachhändler.

Wer im Fachhandel ein Vorhangschlössli kaufen will, ist auch ein «Schlüssel-Kunde.»
(Schmunzelt) Unser breites Sortiment verlangt eine ausgewogene Multi-Channel-Strategie. Fachhandel, Grosshandel, Direktgeschäft und Online haben ihre spezifischen Stärken. Ein Vorhangschlössli für ein paar Franken verkauft sich am besten online oder in der Grossfläche. Dagegen gehört die Einbruchsicherung an Tür und Fenster dem Fachhändler, ebenso die gleichschliessenden Vorhangschlösser. Hier ist die Dienstleistung des Handels entscheidend. Die video- und alarmkombinierte Zutrittsregelung im Kantonsspital oder im Bezirksgefängnis realisieren wir dann zusammen mit dem Fachhandel von Baar aus. Ein gemeinsames Ziel haben aber alle Kanäle: Qualität!

Es heisst «Sicherheit beginnt zwischen den Ohren» – mit Helm bereits darüber. Vielen Dank für Ihre Ausführungen und gute Erfolge – mit Sicherheit!

www.abus.com/ch_de

veloppent rapidement. L'intelligence artificielle peut analyser et évaluer les anomalies et les dangers sur la base de données et proposer les mesures appropriées ou les prendre de manière autonome. La numérisation nous offre donc d'énormes possibilités pour compenser cette attitude de déni qui consiste à dire «rien ne s'est jamais passé, tout ira bien».

Quelle est la contribution d'ABUS à ce sujet?
Actuellement, nous nous concentrons sur la mise en réseau des solutions numériques individuelles existantes. Nous nous y connaissons en matière de systèmes d'alarme, tout comme de vidéosurveillance. Il est désormais possible d'intégrer la vidéo dans la fonction d'alarme. La caméra détecte les anomalies, les évalue et déclenche éventuellement l'alarme de manière autonome. Le contrôle d'accès s'intègre aussi dans le système. Il active ou désactive automatiquement le système d'alarme lorsque la personne autorisée actionne la serrure de la porte. Nous «fusionnons» donc des fonctions de sécurité jusqu'à présent séparées en un système global.

Pour être utile, la haute technologie doit d'abord se vendre.
Le commerce spécialisé est et reste notre principal partenaire sur le marché. Ses compétences, ses relations locales et ses services sont indispensables pour les produits et solutions à forte intensité de conseil. Nous prenons en charge des projets très complexes et des clients clés exigeants directement depuis Baar. – Par ailleurs, les casques, qui complètent judicieusement les tenues de travail, nécessitent également une expertise en conseil. Ils ont donc toute leur place chez les revendeurs spécialisés qui proposent un bon assortiment.

Quand on souhaite acheter un cadenas dans le commerce spécialisé, on est aussi un «client clé».
(Sourire) Notre vaste gamme de produits exige une stratégie multicanal équilibrée. Le commerce spécialisé, le commerce de gros, la vente directe et la vente en ligne ont chacun leurs points forts spécifiques. Un cadenas ne coûtant que quelques francs se vend mieux en ligne ou en grande surface. En revanche, les protections anti-effraction pour les portes et les fenêtres et les cadenas à fermeture identique ne peuvent être vendus que dans des commerces spécialisés. Pour ces produits, le service des revendeurs est décisif. Nous réalisons également la réglementation d'accès combinant vidéo et alarme à l'hôpital cantonal ou dans le prison de district en collaboration avec le commerce spécialisé de Baar. Tous les canaux ont toutefois un objectif commun: la qualité!

«La sécurité commence entre les oreilles» – avec un casque par-dessus. Nous vous remercions pour vos explications et vous souhaitons de belles réussites – à coup sûr!
www.abus.com/ch_fr

polaris förderstiftung fondation

7. NATIONALER BILDUNGSTAG ERNEUT EIN GROSSER ERFOLG

Zukunftsorientierte Berufsbildung unterstützt Onlinehandel

Am 24. September 2026 lud die Förderstiftung polaris zusammen mit Swissavant zum 7. Nationalen Bildungstag in die Messe Luzern. Das Fachpublikum, bestehend aus rund 90 Teilnehmenden aus Ausbildungsbetrieben, Bildungsverantwortlichen oder Organisationen, erlebte einen Morgen, der von neuen Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) über Zahlen zum Status quo bis hin zur Erhaltung der psychischen Gesundheit von Lernenden einen weiten wie intensiven Bogen in der aktuellen Berufsbildung spannte.



«Dann braucht es die Bereitschaft und Flexibilität, die grosse Linie in der Berufsbildung zu ändern, ohne das bildungspolitische Ziel aus den Augen zu verlieren.»
Christian Fiechter,
Stiftungsratspräsident der Förderstiftung polaris

«Kein Sprint, sondern ein Marathon»
Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris, eröffnete traditionell souverän den Nationalen Bildungstag 2026 und stimmte das Fachpublikum auf den Tag ein. Es gebe Momente in der Verbandsarbeit, so Fiechter, da gehe es nicht einfach um ein neues Bildungsprojekt, sondern um eine feste Zukunftsüberzeugung und um den bildungspolitischen Mut, einen neuen Weg in der Berufsbildung einzuschlagen. Die Schweizer Berufsbildungspolitik sei kein Sprint, sondern verlange von allen involvierten Akteuren regelrechte Marathonqualitäten. Und manchmal führe der direkt eingeschlagene Weg eben nicht ans Ziel: «Dann braucht es die Bereitschaft und Flexibilität, die grosse Linie in der Berufsbildung zu ändern, ohne das bildungspolitische Ziel aus den Augen zu verlieren.»

Bildungsausblick: «Kontakt & Klick»
Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung Swissavant, knüpfte nach der präsidialen Eröffnung an die strategischen Ideen einer modernen Berufsbildung des Präsidenten direkt an und ordnete eine neue KV A+P ins Bildungsgefüge der Swissavant-Branchen «Eisenwaren», «Haushalt» und «Farben» ein. Danach folgte der traditionelle Blick auf die aktuellen Zahlen der diversen Lehrverhältnisse in den drei vorgenannten Ausbildungs- und Prüfungsbranchen und erstmals der Blick auf die Rückmeldungen der Lernenden aus den üK. Die Zufriedenheit ist seit 2023 kontinuierlich gestiegen – was hypothetisch auf Umbauarbeiten bei suissetec und Anpassungen in den zwei Bereichen «Stundenplan» und «Ausgangsrayon» zurückzuführen ist. Künftig komplettieren strukturierte Referierenden-Feedbacks und eine Umfrage bei den Lehrbetrieben den Jahresrapport der Berufsbildung Swissavant.

►►



... FORTSETZUNG

«Mit neuen Lehrmitteln, strukturiertem Feedback und angepassten üK-Konzepten schaffen wir die Grundlage für eine zeitgemässe und zukunftsfähige Berufsbildung.»

Fabian Wyss,
Leiter Berufsbildung Swissavant



Mit Blick auf die A+P «Farben» stellte Wyss das überarbeitete üK-Konzept detailliert vor: In den üK1-1 werden die Klassen mit Lernenden der A+P «Eisenwaren» gemischt, die üK1-2 widmen sich zukünftig der Farbenlehre, und die üK2 spezialisieren sich auf Baumaler- oder Künstlerbedarf.

Ab Generation 2026 kommt zudem ein neues Lehrmittel zum Einsatz, das nach modernen methodisch-didaktischen Gesichtspunkten erarbeitet wurde! Ein weiteres Zukunftsthema war die neue A+P im Schweizer Detailhandel «Living & Style», die aller Voraussicht nach ab Lehrstart 2027/2028 insgesamt acht Warenwelten generalistisch bündeln wird – mit hoher Wahrscheinlichkeit negative Auswirkungen auf die Anzahl der Lehrverhältnisse der A+P «Haushalt».

KI macht Beratung anspruchsvoller

Mit einer Alltagsszene startete Daniel Gwerder, Senior Business Partner der SalesBroker GmbH und Gründer von Frag-Maria, seine Keynote «KI, Kasse und Kundengespräch». Kundinnen und Kunden kommen heute mit Onlinepreisen, Bewertungen und zunehmend mit KI-Antworten in die Verkaufsgeschäfte. Gwerders Schlüsselbegriff lautet deshalb «Kontextkompetenz»: Produktwissen, Kundensituation, digitale Vorinformation und betriebliche Realität so zu verbinden, dass daraus eine echte Orientierung für die Kundinnen und Kunden entsteht. Wer als Berater heute mit «ChatGPT hat aber gesagt ...» konfrontiert wird, soll die KI-Antwort nicht abwerten, sondern fachlich in das laufende Kundengespräch einordnen, und die Beratung inhaltlich dort fortsetzen, wo die Online-Recherche offensichtlich aufgehört hat.

Für die Ausbildungsbetriebe skizzierte Gwerder im Verlaufe seines Referates einen Massnahmenplan mit drei Phasen – von Arbeitsanweisungen mit dem «Warum» bis zu QV-Simulationen mit hybriden Kundenszenarien. Sein zusammenfassendes Fazit war: «Produktwissen bleibt die Basis. Kontextkompetenz macht daraus die heutige moderne Beratung.»

Auszubildende:
Beziehung präventiv aufbauen

Den Abschluss machte Curdin Sedlacek von der Conaptis GmbH mit seinem Referat «Lernende stärken, statt verlieren». Gesundheit, Motivation und Leistung seien die Summe aus Belastungen und Ressourcen – und Führung wirke direkt wie indirekt. Wie entscheidend frühes Handeln ist, zeigte Sedlacek am klassischen Ausbildungs- und Lehrverlauf auf: Bleibt eine problematische Phase ungelöst, endet in aller Regel gut ein Drittel dieser Ausbildungsverhältnisse mit einem Abbruch; werden dagegen die Problemsituationen einer Lösung zugeführt, sind es lediglich 12 Prozent. Wichtigster Grund für eine Weiterempfehlung des Lehrbetriebs von Seiten der Auszubildenden ist der Erfahrungswert einer unterstützenden und ansprechbaren ausbildenden Person oder ein ebensolches Team bei problembehafteten Situationen während der ordentlichen Ausbildungszeit. Die Handlungsempfehlungen vom Referenten Curdin Sedlacek lauteten deshalb zusammenfassend: authentische Beziehung zu Auszubildenden aufbauen, bevor es schwierig wird, negative wie positive Veränderungen früh und proaktiv ansprechen, die notwendige Selbstwirksamkeit permanent fördern und bei auftretenden Problemen ohne jeglichen Zeitverzug agieren und dann aktiv dranbleiben. Als wertvolle **Unterstützung** für die Berufsbildenden erwähnte der Referent hier verschiedene Hilfsmittel so etwa auch die informative und hilfreiche **App «Etwas tun?!»** und das vergleichbare Angebot **«Apprentice»**.

Weitere Informationen scannen unter:

App «Etwas tun?!»

«Apprentice»

►►



polaris förderstiftung fondation

ERNEUT STARKE UMFRAGERESULTATE ZUM NATIONALEN BILDUNGSTAG 2026

Praxisnahe Impulse – neue Berufslehre «E-Commerce» kommt

Der 7. Nationale Bildungstag hat erneut überzeugt: Mit praxisorientierten Referenten und aktuellen Impulsen für die Berufsbildung, die über den mittlerweile zur Tradition gewordenen Nationalen Bildungstag hinausreichen, konnten die Bildungsakteurinnen und -akteure und Ausbildende wertvolle Ideen für ihre Tagesarbeit in der Berufsbildung mitnehmen. Besonders im Fokus: die neue E-Commerce-Lehre, denn diese stiess auf grosses Interesse und zeigte gleichzeitig, wo für Ausbildungsbetriebe künftig noch mehr Orientierung im stark wachsenden Onlinehandel gefragt ist.

Neue Ausbildungs- und Prüfungsbranche (APB) «E-Commerce» in der kaufmännischen Grundbildung (KV): Nach sechs Jahren Vorarbeit entschied der Vorstand von Swissavant am 07. September 2026 final, die Trägerschaft der neuen Ausbildungs- und Prüfungsbranche (APB) «E-Commerce» innerhalb der kaufmännischen Grundbildung zu beantragen. Swissavant entwickelt demnach Leistungsziele, Praxisaufträge, überbetriebliche Kurse (üK) und Qualifikationsverfahren (QV) selbst. Zentrale Partnerin ist Bildung Kaufleute Schweiz (BIKAS). Der Lehrstart für die künftigen «Kauffrau/Kaufmann E-Commerce EFZ» ist für Sommer 2029 vorgesehen.

Manchmal zeigt sich der Wert eines Anlasses nicht nur daran, wie zufrieden die Teilnehmenden nach Hause gehen, sondern auch daran, worüber danach weitergesprochen und was in der Praxis dann direkt umgesetzt wird. Für den 7. Nationalen Bildungstag darf bereits heute knackig resümiert werden: **Impuls gelungen - Praxistransfer begonnen!**

97,7 Prozent der Teilnehmenden waren mit dem Anlass im Gesamten «zufrieden» oder «sehr zufrieden». Veranstaltungsort und Organisation erreichten sogar 100 Prozent Zustimmung, Moderation und Ablauf wurden ausnahmslos mit «gut» oder «sehr gut» beurteilt.

E-Commerce: eine neue Berufslehre für 2029

Besonders aufmerksam aufgenommen wurden die Informationen zur neuen Ausbildung **Kauffrau/Kaufmann E-Commerce EFZ**. Die neue Lehre wird in den Rückmeldungen mehrfach ausdrücklich als wertvoller Programmpunkt des diesjährigen Bildungstages genannt. Gleichzeitig zeigt die Befragung: Das Interesse der regelmässig teilnehmenden Bildungsakteurinnen und - akteure geht bereits über die reine Information hinaus. Welche Voraussetzungen muss ein Ausbildungsbetrieb erfüllen? Wie sieht die Ausbildung konkret aus? Was kommt organisatorisch auf die Betriebe zu? Und wie gelingt der Weg von der Gewinnung eines Lernenden bis zum Ausbildungsalltag?



«Produktwissen bleibt die Basis. Kontextkompetenz macht daraus die heutige moderne Beratung.»
Daniel Gwerder,
Referent Tavora Brands AG



Ein Teilnehmer formulierte für einen kommenden Bildungstag denn auch einen sehr konkreten Wunsch: eine umfassende Übersicht zur neuen E-Commerce-Lehre, die einem künftigen Ausbildungsbetrieb eine Art «Rezeptur» für den Einstieg liefert und die zentralen W-Fragen beantwortet.

Damit ist der nächste Schritt für die Berufslehre vorgezeichnet: aus aktuellem Interesse ist berufspolitische Orientierung zu schaffen – und dann die konkrete Umsetzbarkeit für den Alltag zu formulieren.

▶▶

▶▶ ... FORTSETZUNG

«Lernende stärken, statt verlieren»
Curdin Sedlacek,
Referent Conaptis GmbH



Referenten überzeugten
Dass die Themen ankamen, zeigt sich auch in der Beurteilung der Referenten. **Fabian Wyss erhielt mit 97,6 Prozent, Curdin Sedlacek mit 95,1 Prozent und Daniel Gwerder mit 88,1 Prozent die Bewertung «gut» oder «sehr gut».**

Fabian Wyss überzeugte insbesondere mit seinen Informationen zu aktuellen Entwicklungen und zur neuen Berufslehre KV E-Commerce. Seine Beiträge wurden als spannend, wichtig und ausgezeichnet präsentiert beschrieben.

Mit **«KI, Kasse und Kundengespräch»** griff Daniel Gwerder ein brisantes Handelsthema auf, das den Schweizer Detailhandel zunehmend beschäftigt. Praxisbezug, Fachwissen und die Heranführung an die Möglichkeiten von KI wurden positiv hervorgehoben. Gleichzeitig wünschen sich einzelne Teilnehmende für eine Weiterführung noch mehr konkrete Anwendungsbeispiele: Wie lässt sich KI im eigenen Betrieb einsetzen? Wie baut man beispielsweise einen digitalen Agenten auf? Und wo liegen aktuell Nutzen und Grenzen?

Curdin Sedlacek setzte mit seinem Referat **«Lernende stärken, statt verlieren»** einen weiteren starken Akzent. Sein Referat wurde als sehr lebendig und unterhaltsam sowie praxisnah wahrgenommen. Besonders die Perspektive, bei jungen Menschen stärker auf vorhandene Stärken, statt primär auf persönliche Defizite zu schauen, blieb in Erinnerung. Für eine Vertiefung wünschen sich hier die Teilnehmenden ebenfalls noch mehr konkrete Lösungswege für herausfordernde Situationen im Lehrbetrieb.

Praxisbezug wird grossgeschrieben
Die Rückmeldungen zeigen damit nicht nur, was gut angekommen ist, sondern auch, wohin sich der jährlich jeweils im September stattfindende Nationale Bildungstag von Swissavant und Förderstiftung polaris weiterentwickeln sollte.

97,7 %
Gesamthaft «zufrieden» oder «sehr zufrieden»

78,1 %
Praxistransfer mit «4» oder «5» bewertet

100 %
mit Ort und Organisation «zufrieden»

40,3 %
wünschen sich künftig mehr Praxisbezug

Umfrage zum 7. Nationalen Bildungstag: hohe Zufriedenheit, klarer Wunsch nach mehr Praxisbezug.

Rund 4 von 10 Teilnehmenden wünschen sich künftig verstärkt aktuelle Praxisbeispiele aus dem Alltag der Berufsbildung. Genannt werden reale Fälle aus Lehrbetrieben, Best-Practice-Beispiele, wenn möglich auch Workshops, interaktive Formate und konkrete Umsetzungshilfen. Das passt zum bereits hohen Praxistransfer: **rund 80 Prozent der teilnehmenden Ausbildungsexpertinnen und -experten bewerteten die mitgenommenen Impulse mit «gut» oder «sehr gut».** Auch der Austausch gehört weiterhin zum Nationalen Bildungstag: Das Networking unter gleichgesinnten Expertinnen und Experten und die Möglichkeit, sich mit anderen Teilnehmenden aktiv zu vernetzen, gelten als wertvolle Bausteine des Nationalen Bildungstages. Einzelne Rückmeldungen regten zudem an, den branchenübergreifenden Austausch künftig noch gezielter zu unterstützen.

Vom Impuls zur Anwendung
Das Fazit der Umfrage ist äusserst erfreulich: Der 7. Nationale Bildungstag hat mit aktuellen Themen, kompetenten Referenten und einer «sehr gut» bewerteten Organisation die zahlreichen Teilnehmenden überzeugt. Gleichzeitig lieferten die Teilnehmenden einen klaren Wunsch für die Weiterentwicklung des Jahresanlasses: **Praxisnähe für die Ausbildenden ausbauen, konkrete Lösungswege für aktuelle Probleme in der Berufsbildung aufzeigen und wichtige Zukunftsthemen wie die neue Berufslehre «E-Commerce» konsequent weiterführen.**

Für die neue E-Commerce-Lehre - mit voraussichtlichem Start im Sommer 2029 - gilt dies ganz besonders. Der Nationale Bildungstag hat informiert und grosses Interesse bei den Vertretern der Ausbildungsbetriebe geweckt. Der nächste Schritt in diesem bildungspolitischen Projekt der Berufsbildung liegt nun auf der Hand: das neue Berufsbild E-Commerce festschreiben und die Ausbildungsbetriebe in der ganzen Schweiz frühzeitig informieren.



Das Publikum bei einer Übung mit dem Referenten Curdin Sedlacek

Hardware

DER BRANCHENTREFFPUNKT

Hardware 2027

- AUSGEBUCHT!
- BRANCHENRELEVANT!
- UNVERZICHTBAR!

Ausstellerverzeichnis

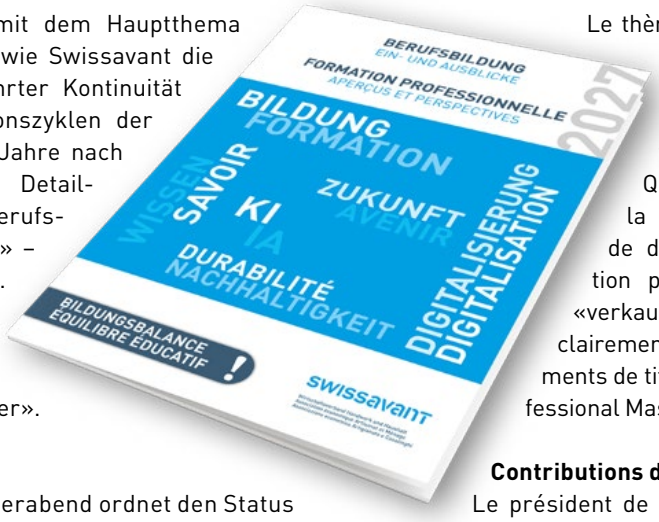
swissavant

WWW.SWISSAVANT.CH

Swissavant: Berufsbildung bildungsbalanciert

Der 7. Nationale Bildungstag im September ist für Swissavant als nationale Trägerorganisation von vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) im Schweizer Detailhandel erneut Anlass, für alle Bildungsakteurinnen und -akteure, Ausbildenden und Berufsbildungsverantwortlichen eine zweisprachige Sonderpublikation BERUFSBILDUNG 2027 EIN- UND AUSBLICKE mit dem Titel «Bildungsbalanciert» aufzulegen.

Der Sonderdruck beschreibt mit dem Hauptthema «Bildungsbalanciert» treffend, wie Swissavant die Berufsbildung zwischen bewährter Kontinuität und immer kürzeren Innovationszyklen der Wirtschaft ausbalanciert. Vier Jahre nach Einführung der reformierten Detailhandelslehre zieht der Leiter Berufsbildung Fazit zu «verkauf2022+» – Note 5.0, mit klaren Baustellen. Ebenso ein Thema: die per 1. Oktober 2026 eingeführten Titelzusätze «Professional Bachelor» und «Professional Master».



Lohnenswerte Gastbeiträge

Swissavant-Präsident Kevin Feierabend ordnet den Status quo zur angedachten Berufslehre für den E-Commerce-Bereich ein: Nach der Ablehnung des zweiten Vor-Tickets durch das SBFI stehen sich die Varianten «eigenständiger Beruf» und «Einbindung ins KV» gegenüber. Ein weiterer Gastbeitrag stellt die neue A+P «Living & Style» vor, die ab Lehrstart 2027 acht Warenwelten generalistisch bündelt. Dazu kommen Kapitel des Bildungsberichts von Prof. Dr. Stefan C. Wolter.

Digitalisierung abgeschlossen

In den überbetrieblichen Kursen (üK) folgte 2026 der letzte Digitalisierungsschritt: Gemeinsam mit dem SIC Ticino unterrichten und prüfen nun alle Sprachregionen einheitlich auf der Lernplattform NU.Education. Zahlen, Daten und Fakten zu Lehrverhältnissen und Qualifikationsverfahren sowie ein Bericht zu den QV-Vorbereitungskursen runden die Ausgabe ab.

Der Sonderdruck «BERUFSBILDUNG EIN- UND AUSBLICKE 2027» kann auf der digitalen Plattform **«swissavantdigital»** heruntergeladen – oder **kostenlos** bestellt werden unter:

berufsbildung@swissavant.ch

Swissavant: formation professionnelle équilibrée

La 7e Journée nationale de la formation en septembre est pour Swissavant, organisation nationale de quatre branches de formation et d'examen (A+P) du commerce de détail suisse, une nouvelle occasion de publier pour les acteurs, formateurs et responsables de la formation professionnelle l'édition spéciale bilingue FORMATION PROFESSIONNELLE APERÇUS ET PERSPECTIVES, intitulée «En équilibre».

Le thème «En équilibre» montre comment Swissavant équilibre la formation professionnelle entre continuité éprouvée et cycles d'innovation toujours plus courts de l'économie. Quatre ans après l'introduction de la formation réformée du commerce de détail, le responsable de la formation professionnelle dresse le bilan de «verkauf2022+» – note 5,0, avec des chantiers clairement identifiés. Autre thème: les compléments de titre «Professional Bachelor» et «Professional Master», introduits au 1er octobre 2026.

Contributions d'invités à lire

Le président de Swissavant, Kevin Feierabend, fait le point sur le projet d'apprentissage pour le domaine «E-Commerce»: après le rejet du deuxième ticket provisoire par le SEFRI, les variantes «profession indépendante» et «intégration dans la formation commerciale» s'opposent. Une autre contribution présente la nouvelle A+P «Living & Style», qui regroupera dès le début des apprentissages 2027 huit univers de produits de manière généraliste. S'y ajoutent des chapitres du rapport sur l'éducation du Prof. Dr Stefan C. Wolter.

Numérisation achevée

En 2026, les cours interentreprises (CIE) ont franchi la dernière étape de numérisation: avec le SIC Ticino, toutes les régions linguistiques enseignent et examinent désormais de manière uniforme sur la plateforme NU.Education. Chiffres, données et faits sur les contrats d'apprentissage et les procédures de qualification, ainsi qu'un rapport sur les cours de préparation à la PQ, complètent l'édition.

L'édition spéciale «FORMATION PROFESSIONNELLE APERÇUS ET PERSPECTIVES 2027» peut être téléchargée sur la plateforme numérique **«swissavantdigital»** ou commandée **gratuitement** à:

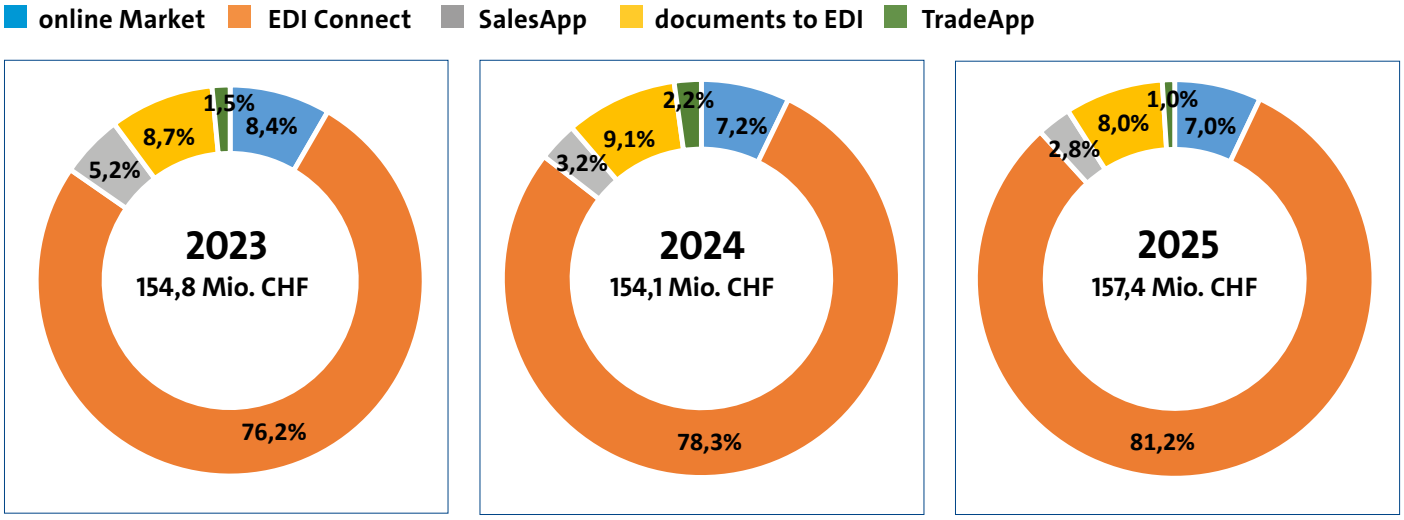
berufsbildung@swissavant.ch

Scannen & bestellen!
Scanner et commander!

nexmart
Simply eBusiness

Branchenportal nexmart 2023-2025: «EDI connect» ist der digitale Königsweg»

Die Entwicklung der Umsatzanteile in den verschiedenen Bestellkanälen dokumentiert auch in den letzten 3 Jahren eine klare branchen-spezifische Tendenz hin zu medienbruchfreien Prozessen – also zum «EDI connect-Bestellkanal».



Trotz eines leichten Umsatzrückgangs auf dem Branchenportal setzte die ganze Branche in Sachen «digitale Transformation» im abgelaufenen Geschäftsjahr 2025/2026 ein weiteres positives Ausrufezeichen:
Bei den Schweizer Fachhändlern waren wie im Vorjahr erneut die zwei Bestellkanäle «documents-to-EDI» und «EDI Connect» mit einer prozentualen Bestellquote von zusammen 89,2 % wiederum die zwei wichtigsten Bestelloptionen. Insbesondere die Bestelloption «EDI Connect» konnte zulasten der anderen vier Bestelloptionen die «digitale Bedeutung und damit die Akzeptanz beim Schweizer Fachhandel» mit einem weiteren Umsatzplus von 3,7 % ausbauen. Oder griffiger formuliert: Erstmals wurden über den digitalen Bestellkanal «EDI Connect» über 81 % aller Bestellungen abgesetzt, d. h. im Umkehrschluss aber auch, dass die anderen vier bekannten Bestellkanäle nur noch bei jeder 5. Bestellung (!) zum Zuge kamen.

TradeApp ist heute bedeutungslos
Wie rasant im Zuge der digitalen Transformation das Bestellverhalten auf der Händlerseite sich verändert hat, offenbart ein gezielter Blick auf die mehrjährige Entwicklung der branchenspezifischen TradeApp 2021–2026. Kurz nach der offiziellen Lancierung an der Hardware 2021 in Luzern haben sich nämlich innerhalb kürzester Zeit fast 40 Schweizer Fachhändler für diese mobile Bestelloption entschieden und damit jährlich mehr als 22 Mio. CHF Portalhandelsumsatz generiert.

> «EDI Connect auf Erfolgskurs: Bereits 81,2 % aller Bestellungen laufen über den digitalen Zukunftskanal – Tendenz weiter steigend.»

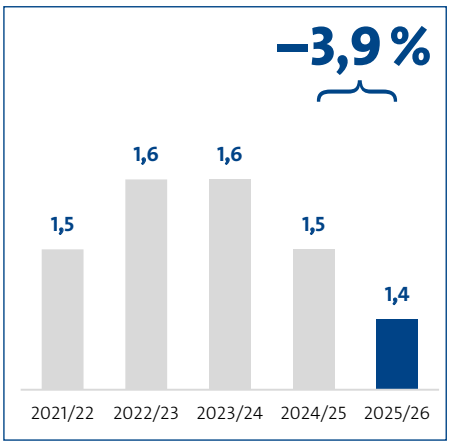
Im Jahr 2027 werden es dagegen noch 8 oder 9 Fachhändler – also nicht einmal mehr ein Viertel der ursprünglichen Fachhändler – sein, welche die branchenspezifische TradeApp für ihre täglichen Bestellvorgänge einsetzen werden. Die anderen rund 30 Fachhändler haben sich mittlerweile entweder ein integrales Warenwirtschaftssystem (WaWi) angeschafft oder setzen die Bestellungen digital über den «online-Market» ab.

«EDI Connect» – der Zukunftskanal
Mit einer technologischen Perspektive ist die Bestelloption «EDI Connect» dank hoher digitaler Integration mit allen wichtigen Rückmeldungen als «der Königsweg» zu bezeichnen. So hat beispielsweise während der letzten fünf Jahren 2022–2026 der prozentuale Anteil der «EDI Connect»-Bestelloption gemessen am jährlichen (Branchen-)Portalumsatz von 64,3 % im Jahr 2022 auf aktuell 81,2 % zugenommen. Das ist ein relatives Wachstum von mehr als einem Viertel und unterstreicht eindrücklich die strategische Bedeutung dieser digitalen Bestelloption. Und: «EDI Connect» wird im Zuge der digitalen Transformation weiterhin der Zukunftskanal aller Bestelloptionen sein. Die anderen Bestelloptionen «Sales App», «TradeApp» oder «online-Market» werden nämlich früher oder später in der «digitalen Bedeutungslosigkeit» versinken; denn schon heute sind diese drei Bestelloptionen in der Summe prozentual einstellig! Diese Tendenz ist unumkehrbar und wird ohne Frage inskünftig damit anhalten und mit einer weiteren Verschiebung hin zu medienbruchfreien Bestellprozessen in unserer Branche kann dieser Zustand auch als «Digitalisierungsindikator der Branche» interpretiert werden.

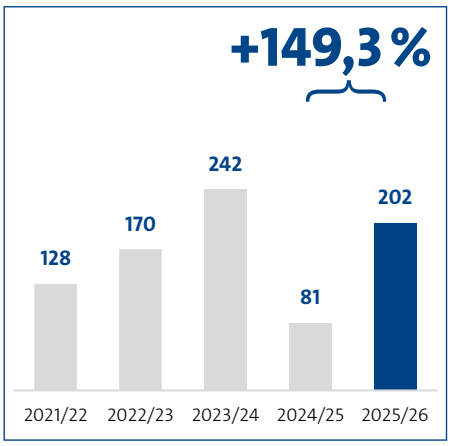
WWW.NEXMART.SWISS

nexmart-Kennzahlen 2025/2026

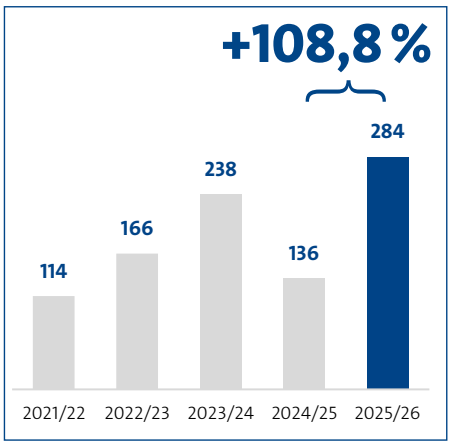
Umsatz (in Mio. CHF)



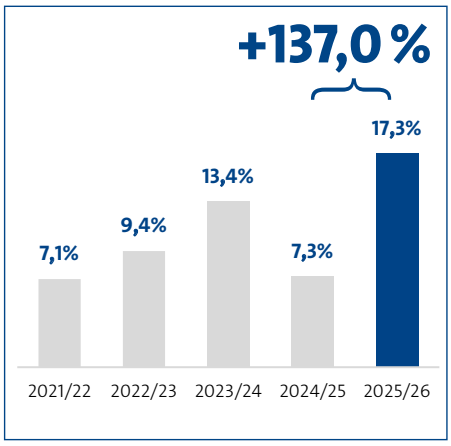
EBITDA (in TCHF)



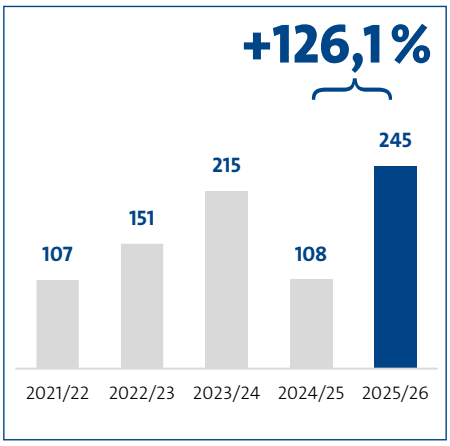
EBT (in TCHF)



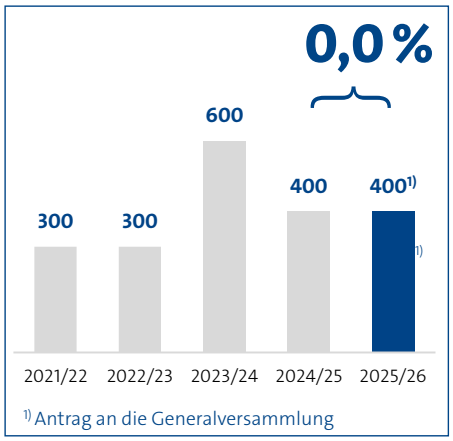
Umsatzrendite



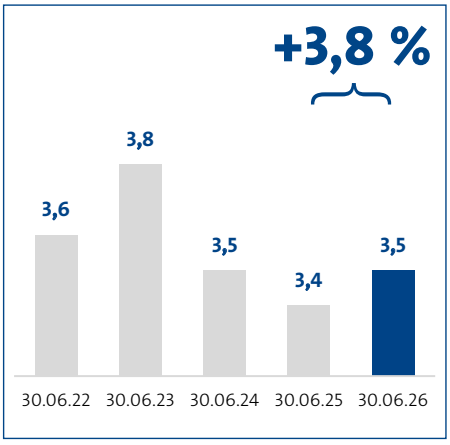
Gewinn (in TCHF)



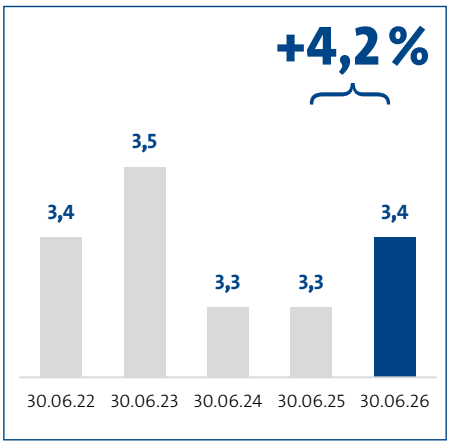
Dividende je Aktie (in CHF)



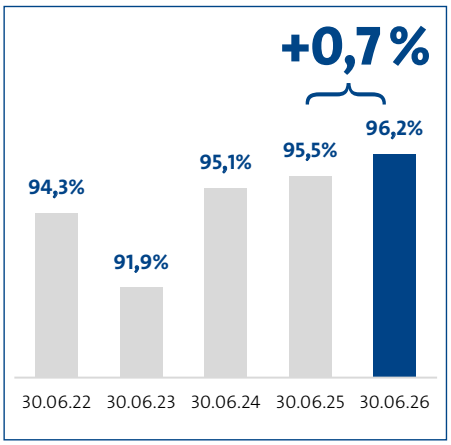
Bilanzsumme (in Mio. CHF)



Eigenkapital (in Mio. CHF)



Eigenkapitalquote



Legende:
EBITDA: Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen (auf Sachanlagen) und Abschreibungen (auf immaterielle Vermögensgegenstände). Englisch: earnings before interest, taxes, depreciation and amortization. **EBT:** Gewinn vor Steuern. Englisch: earnings before taxes.

nexmart

Mehr Sichtbarkeit und Umsatz mit besseren Produktdaten.

Händler und Marktplätze verkaufen Ihre Produkte mit den Daten, die Sie liefern. Nun hat nexmart mit dem Data Optimizer eine Lösung entwickelt, die Ihre Daten auf den Stand bringt, der Conversions und Kaufabschlüsse generiert.

Davon profitieren gleich mehrere Abteilungen: Der Vertrieb, weil er mehr Artikel erfolgreich verkaufen kann, und das Marketing, weil die Marke endlich sichtbar wird, und nicht nur die Artikelnummer.

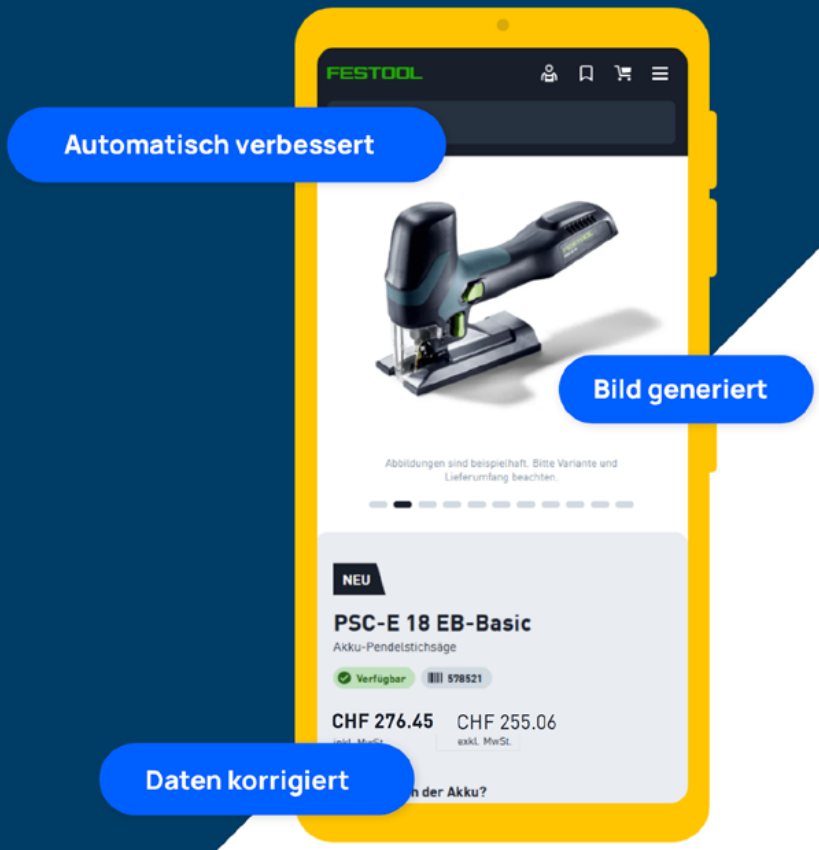
Erschliessen Sie ganz einfach verlorenes Umsatzpotenzial

Sehen, wo Ihre Daten stehen
Sie erfahren, ob Ihr Katalog die Anforderungen Ihrer Handelspartner und Marktplätze erfüllt: mit dem **Data Validator**

Automatisch optimieren
Ihre Produktdaten werden automatisch verbessert: mit dem **Data Optimizer**

Korrekt zuordnen
Ihre Artikel bekommen die passende Klasse und die Merkmale, die Ihre Händler benötigen: mit dem **Data Classifier**

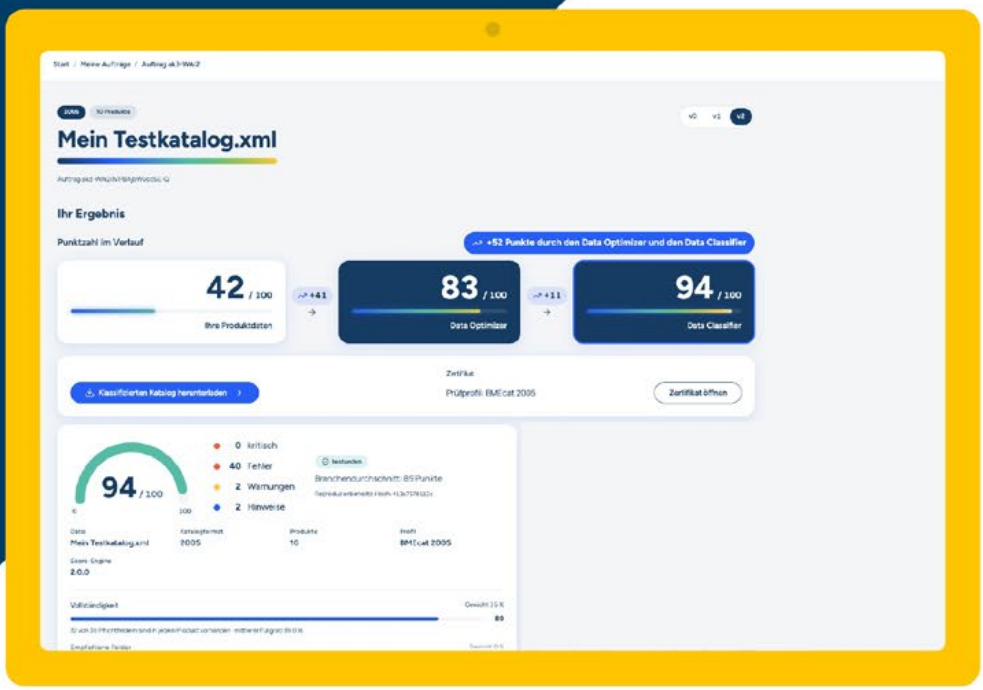
Erfolgreich verteilen
Ihr Katalog geht im passenden Format an Ihre Handelspartner und Marktplätze: mit dem **Data Distributor**

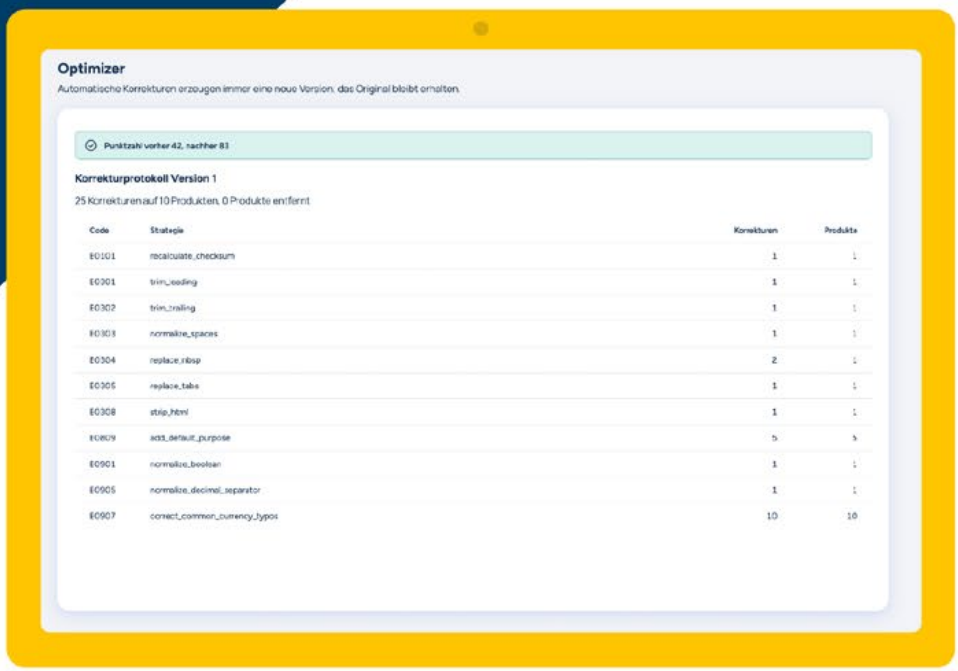


In 3 Schritten zu Produktdaten, die verkaufen:

1 **Sie melden sich mit Ihrer E-Mail-Adresse an** und erhalten direkt einen Login-Code. Kein Passwort, keine zeitintensive Registrierung.

2 **Sie laden Ihren Produktkatalog hoch.** Auf Wunsch legen Sie bestimmte Artikel fest, die bearbeitet werden.





3 **Sie bekommen die korrigierte Version,** das Protokoll und die Liste der offenen Punkte.

Das Ergebnis: Produktdaten, die verkaufen und Ihre Marke stärken.

Testen Sie direkt 10 Artikel aus Ihrem Katalog: ganz einfach ohne komplizierte Anmeldung

www.nexmart.com/data-hub/optimizer

COUP D'ŒIL SUR LE HARDWARE 2027 À LUCERNE:

«Notre salon national de la quincaillerie et de l'outillage affiche complet!»

Du 10 au 12 janvier 2027, la branche suisse de la quincaillerie et de l'outillage se retrouvera à nouveau à la Messe Luzern pour le salon Hardware 2027, organisé tous les deux ans.

«Hardware 2027: Vivre 30 ans d'expertise sectorielle!»

Le salon professionnel national accueille ainsi des expertes et experts de toute la branche pour la 15e fois et offre une plateforme unique d'information et de communication qui permet aux nombreux visiteurs du salon d'entretenir des contacts personnels, de découvrir de nouveaux produits et des innovations fortes pour un exercice réussi et d'obtenir un aperçu actuel de la branche suisse de la quincaillerie et de l'outillage.

«Hardware 2027: Trois jours de salon. De nombreux contacts. Des innovations fortes.»

Avec près de 50 exposants de renom venus de Suisse et d'ailleurs, ce salon fait incontestablement office de vitrine, porteuse de perspectives de réussite entrepreneuriale pour le commerce spécialisé suisse. Depuis 30 ans – le salon professionnel Hardware s'est tenu pour la première fois en janvier 1997 – cette représentativité adaptée à la branche est un élément caractéristique de notre salon de trois jours et constitue ainsi la base du succès de la 15e édition qui aura lieu en janvier 2027.

Le salon national de référence

En tant que salon national de référence offrant une vitrine représentative de la branche, le Hardware 2027 constitue une nouvelle fois une promesse forte et fondée sur le partenariat pour le commerce spécialisé suisse, notamment

«Hardware 2027: le repère des acteurs de notre branche!»

«Le Hardware 2027 qui se tiendra du 10 au 12 janvier 2027 à Lucerne est à nouveau une vitrine représentative et concentrée du secteur pour tous les revendeurs spécialisés suisses. Ainsi, toutes les expertes et tous les experts de notre branche profitent pour la 15e fois déjà de l'occasion d'entretenir des contacts personnels de manière proactive, de découvrir des produits innovants et de nouvelles marques, et d'avoir une vue d'ensemble représentative de la branche de manière professionnelle»,

déclare le directeur de Swissavant **Christoph Rotermund**, au vu de la situation favorable à l'approche du Hardware 2027, qui affiche complet.



«Hardware 2027: Complet. Une référence dans le secteur. Incontournable.»

grâce aux efforts entrepreneuriaux déployés en amont par des fournisseurs et des producteurs de renom ainsi que par de nombreux importateurs. Compte tenu du succès du Hardware 2027, déjà complet, le commerce spécialisé, avec ses exigences élevées en matière de produits et de qualité, peut se réjouir de discussions menées dans un esprit de partenariat et d'innovations (produits) marquantes. Cet enthousiasme de l'entrepreneur innovant et cette curiosité empreinte d'esprit d'entreprise seront palpables lors des trois jours du salon, du dimanche au mardi, à Lucerne, et contribueront ainsi à un nouveau succès du salon Hardware 2027. – «Motivation et stimulation» sont un puissant moteur pour l'entrepreneur responsable qui souhaite se rendre au salon professionnel du commerce spécialisé Hardware 2027 à Lucerne du 10 au 12 janvier 2027. Comme au cours des 30 dernières années, la préparation professionnelle des salons commence par l'inscription en rouge des trois dates du salon dans le calendrier commercial 2027.

EIN BLICK AUF DIE HARDWARE 2027 IN LUZERN: WWW.HARDWARE-LUZERN.CH

«Unsere nationale Leistungsschau für Eisenwaren und Werkzeuge ist ausgebucht!»

Vom 10. bis 12. Januar 2027 trifft sich die Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche wieder an der im Zweijahresrhythmus durchgeführten Hardware 2027 bei der Messe Luzern.



«Die Hardware 2027 vom 10. bis 12. Januar 2027 in Luzern ist für alle Schweizer Fachhändler erneut eine repräsentative und kompakte Leistungsschau. Damit erhalten alle Expertinnen und Experten aus unserer Branche bereits zum 15. Mal die Gelegenheit, persönliche Kontakte proaktiv zu pflegen, innovative Produkte und neue Marken zu entdecken und sich professionell einen repräsentativen Überblick über die Branche zu verschaffen»,

meint **Christoph Rotermund**, Geschäftsführer Swissavant, mit Blick auf die gute Ausgangslage im Vorfeld der ausgebuchten Hardware 2027.

«Hardware 2027: Ausgebucht. Branchenstark. Unverzichtbar.»

Die nationale Fachmesse bringt damit Expertinnen und Experten aus der ganzen Branche bereits zum 15. Mal zusammen und bietet eine einzigartige Informations- und Kommunikationsplattform, die es den zahlreichen Fachmessebesuchern erlaubt, persönliche Kontakte zu pflegen, neue Produkte und starke Innovationen für ein erfolgreiches Geschäftsjahr zu entdecken und sich einen aktuellen Überblick über die Schweizer Eisenwaren- und Werkzeugbranche zu verschaffen.

Mit beinahe 50 namhaften Ausstellern aus dem In- und Ausland ist ohne Frage eine repräsentative Leistungsschau mit unternehmerischen Erfolgspotenzialen für den Schweizer Fachhandel garantiert. Diese branchenadäquate Repräsentativität ist seit 30 Jahren – die Fachmesse Hardware wurde erstmals im Januar 1997 durchgeführt – ein prägendes Merkmal unserer dreitägigen Leistungsschau und ist so gesehen die tragende Erfolgsbasis für die 15. Austragung im Januar 2027.

«Hardware 2027: 30 Jahre Branchenkompetenz erleben!»

Nationale Leitmesse

Die ausgebuchte Hardware 2027 ist ferner als nationale Leitmesse mit repräsentativer Leistungsschau auch dank den unternehmerischen Vorleistungen der namhaften Lieferanten, Produzenten und zahlreichen Importeure erneut ein starkes, partnerschaftliches Versprechen für den Schweizer Fachhandel.

«Hardware 2027: Drei Messetage. Viele Kontakte. Starke Innovationen.»

Der Fachhandel darf sich mit seinen hohen Produkt- und Qualitätsansprüchen angesichts der heute schon ausgebuchten Hardware 2027 auf partnerschaftliche Gespräche und starke (Produkt-)Innovationen freuen. Diese Vorfreude des innovativen Unternehmers und die geschäftstüchtige Neugierde werden während der drei anstehenden Messetagen vom Sonntag bis Dienstag in Luzern für alle spürbar sein und so für einen weiteren Messeerfolg der Hardware 2027 sorgen. – «Motivation und Ansporn» sind eine starke Triebfeder für den verantwortungsvollen Unternehmer, die Fachhandelsmesse Hardware 2027 vom 10. bis 12. Januar 2027 in Luzern zu besuchen. Wie in den letzten 30 Jahren beginnt die professionelle Messevorbereitung mit dem roten Eintrag der drei Messetermine im Geschäftskalender 2027.

«Hardware 2027: Der Kompass für die Akteure unserer Branche!»

10. bis 12. Januar 2027
Messe Luzern

Hardware+

AUSSTELLER/EXPOSANTS

BOSCH

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

BRUNOX®
www.brunox.swiss

curion
business software
www.curion.net

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

FEIN

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

FLEX
this is proformance

h.maeder
professional cutting tools
H. Maeder AG
8050 Zürich
www.maeder.ch

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

Snickers WORKWEAR · Hultafors · SOLID GEAR footwear · Hellberg · DAPPA SAFETY FOOTWEAR · W.steps
HULTAFORS GROUP SWITZERLAND

INTERFEREX AG
Interferex AG
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen

KEA
Karl Ernst AG

mamutec swiss
mamutec AG
9015 St. Gallen
www.mamutec.com

Merlion
PENSIONSKASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE
www.pk-merlion.ch

metabo

Milwaukee®
Nothing but HEAVY DUTY.™

nexmart
nexMart Schweiz AG
8304 Wallisellen
www.nexmart.com

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

SALON PROFESSIONNEL SUISSE POUR QUINCAILLERIE ET OUTILLAGE

perspective

perspective
Neugutstrasse 12
8304 Wallisellen

PFERD TOOLS · VSM

polaris förderstiftung fondation

Förderstiftung polaris
8304 Wallisellen
www.polaris-stiftung.ch

PREMIUMTOOLS — quality for success —

STAHLWILLE · Wera · KNIPEX · RENNSTEIG · ORBIS · HALDER · PICARD · RUTHE · LYRA · martor



Rieffel 55 years
SWITZERLAND
Premium Tools & Security Products

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

SPAX®

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

StanleyBlack&Decker

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

STANLEY · DEWALT · BLACK+DECKER · FACOM · BOSTITCH

Steinemann

www.steinemann.ag

swissavant

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

Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch

VOX®

Z.E.E.V

ZEEV AG
8057 Zürich, www.zeev.ch

WEITERE AUSSTELLER DER HARDWARE 2027

Bossard AG	Steinhauserstrasse 70	6301	Zug
HPP AG	Churerstrasse 24	8808	Pfäffikon SZ
HSI Hermann Schwerter GmbH	Langer Brauck 11	58640	Iserlohn (DE)
Kardex Systems AG	Sonnenbergstrasse 74	8603	Schwerzenbach
KRAFTWERK Schweiz AG	Mettlenbachstrasse 23	8617	Mönchaltorf
Lukas AG	Windeggstrasse 16	8867	Niederurnen
MAPO AG	Europa-Strasse 12	8152	Glattbrugg
Merit Link International AG	Via Giulia 25a	6855	Stabio
MUNK GmbH	Rudolf-Diesel-Strasse 23	89312	Günzburg (DE)
Nordride AG	Hostattstrasse 3	6375	Beckenried
Piher Industrias Piqueras S.A.	Poligono Cantabria 1 C/ Pescadores 6	26009	Logroño (ES)
R. Peter AG	Weieracherstrasse 9	8184	Bachenbülach
Stubai ZMV	Dr. Kofler Str. 1	6166	Fulpmes (AT)
SUPRABEAM (Schweiz) AG	Chamerstrasse 172	6300	Zug
Widmer AG	Frauenfelderstrasse 33	8555	Müllheim

www.hardware-luzern.ch

VICTORINOX

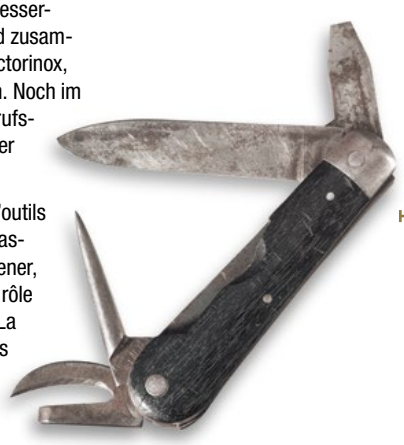
VICTORINOX UND DER VERBAND DER SCHWEIZER MESSERSCHMIEDE FEIERN HANDWERKSKUNST

Ein gemeinsames Erbe bewahren

Manche Partnerschaften entstehen aus einer Gelegenheit, andere aus einer gemeinsamen Geschichte. Vor mehr als 135 Jahren veränderte die Industrialisierung die Fertigung in ganz Europa und brachte neue Chancen, aber auch einen zunehmenden Wettbewerb mit sich. Gleichzeitig unterstrich die Ausschreibung des Schweizer Soldatenmessers durch die Schweizer Armee die Bedeutung einer starken heimischen Messerindustrie. 1891 schlossen sich deshalb Schweizer Messerschmiede zum Verband Coutelier Suisse zusammen, um ihren Berufsstand zu stärken und die Schweizer Handwerkskunst zu bewahren. Zu den Gründungsmitgliedern gehörte auch Karl Elsener, der Gründer von Victorinox – ein visionärer Unternehmer, der früh erkannte, wie wichtig Zusammenarbeit und die Weiterentwicklung des Handwerks sind, um lokales Fachwissen für kommende Generationen zu erhalten.

1891 schlossen sich Schweizer Messerschmiede zu einem Berufsverband zusammen. Karl Elsener, Gründer von Victorinox, gehörte zu den treibenden Kräften. Noch im selben Jahr lieferte er mit drei Berufskollegen die ersten Soldatenmesser an die Schweizer Armee.

En 1891, des fabricants suisses d'outils à tranchant se sont regroupés en association professionnelle. Karl Elsener, fondateur de Victorinox, a joué un rôle déterminant dans cette initiative. La même année, il a livré les premiers couteaux de soldat à l'armée suisse, en collaboration avec trois collègues.





Carl Elsener
CEO Victorinox

Mit der Lancierung des Coutelier 1891 führen Victorinox und der Schweizer Messerschmiedeverband Coutelier Suisse dieses gemeinsame Erbe heute fort. Dieses exklusive Swiss Army Knife™ steht für Handwerkskunst, Tradition und Zusammenarbeit – und setzt zugleich ein Zeichen für die Zukunft des Schweizer Messerschmiedehandwerks.

Gemeinsame Tradition und gelebte Handwerkskunst

Die Zusammenarbeit ist weit mehr als eine Hommage an die Vergangenheit. Sie zeigt, wie sich traditionelles Handwerk und moderne Fertigung bis heute gegenseitig ergänzen und stärken. Jedes Coutelier 1891 wird von Victorinox gemeinsam mit Mitgliedern von Coutelier Suisse gefertigt. Auch angehende Schweizer Messerschmiede, die sich derzeit in der Ausbildung befinden, haben an seiner Entstehung mitgewirkt. So entsteht weit mehr als ein Sammlerstück: Das Messer ist eine Würdigung all jener Generationen, die das Schweizer Messerschmiedehandwerk bewahrt haben – und jener, die dieses Wissen künftig weitertragen werden.

Ein exklusives Messer mit einer besonderen Geschichte

Inspiriert von historischen Victorinox Taschenmessern verbindet diese limitierte Edition authentische Gestaltungselemente aus dem Firmenarchiv mit modernster Fertigungskompetenz. Basierend auf dem kompakten 84-mm-Modell verfügt das Messer über zwei Hecht-Klingen sowie eine traditionelle Säge, die nach historischen Vorbildern neu gefertigt wurde. Die von *Hand gegossenen Messingschalen* verleihen jedem Exemplar einen individuellen Charakter.

«Für Victorinox bedeutet Handwerkskunst seit jeher weit mehr als die Herstellung aussergewöhnlicher Produkte. Es geht darum, Wissen zu bewahren, Erfahrung weiterzugeben und das traditionelle Handwerk für kommende Generationen lebendig zu halten. Die Zusammenarbeit mit Coutelier Suisse spiegelt die gemeinsamen Werte wider, die uns seit unseren Anfängen verbinden,» sagt Carl Elsener, CEO Victorinox

Die Edition ist auf 1'891 *einzeln nummerierte Exemplare* limitiert – eine Anspielung auf das Gründungsjahr des Messerschmiedeverbandes – und exklusiv in der Schweiz erhältlich. Mit einem Teil des Verkaufserlöses wird zudem die Aus- und Weiterbildung der nächsten Generation Schweizer Messerschmiede unterstützt und damit aktiv in die Zukunft des Schweizer Handwerks investiert.

Unter dem Kampagnenmotto «Forged for the Future. Honoring our Heritage.» steht das Coutelier 1891 sinnbildlich für das gemeinsame Bekenntnis von Victorinox und Coutelier Suisse zu Qualität, Fachkompetenz und einer Handwerkskunst, die Generationen überdauert.

www.victorinox.com

VICTORINOX

VICTORINOX ET L'ASSOCIATION SUISSE DES MAÎTRES COUTELIERS METTENT À L'HONNEUR LE SAVOIR-FAIRE ARTISANAL

Préserver un héritage commun

Certains partenariats naissent d'une opportunité, d'autres d'une histoire commune. Il y a plus de 135 ans, l'industrialisation a transformé la fabrication dans toute l'Europe et a apporté de nouvelles opportunités, mais aussi une concurrence accrue. Parallèlement, l'appel d'offres pour le couteau de soldat suisse lancé par l'armée suisse a souligné l'importance d'une industrie coutelière nationale solide. En 1891, les couteliers suisses se sont donc regroupés pour former l'association Coutelier Suisse afin de renforcer leur profession et de préserver le savoir-faire artisanal suisse. Parmi les membres fondateurs figurait également Karl Elsener, le fondateur de Victorinox, un entrepreneur visionnaire qui a rapidement compris l'importance de la collaboration et du développement de l'artisanat afin de préserver le savoir-faire local pour les générations futures.



Ein limitiertes Swiss Army Knife™ würdigt ein gemeinsames Erbe aus Handwerkskunst, Fachwissen und der Förderung der nächsten Generation Schweizer Messerschmiede.

Un Swiss Army Knife™ en édition limitée rend hommage à un héritage commun de savoir-faire artisanal, d'expertise et de promotion de la prochaine génération de couteliers suisses.

«Pour Victorinox, le savoir-faire artisanal a toujours été bien plus que la fabrication de produits d'exception. Il s'agit de préserver le savoir, de transmettre l'expérience et de faire vivre l'artisanat traditionnel pour les générations futures. La collaboration avec Coutelier Suisse reflète les valeurs communes qui nous unissent depuis nos débuts»,
déclare Carl Elsener, CEO de Victorinox

Avec le lancement du Coutelier 1891, Victorinox et Coutelier Suisse, l'association suisse des couteliers, perpétuent aujourd'hui cet héritage commun. Ce couteau Swiss Army Knife™ exclusif est synonyme de savoir-faire artisanal, de tradition et de collaboration – et constitue en même temps un signal pour l'avenir de la coutellerie suisse.

Tradition commune et savoir-faire artisanal vivant
Cette collaboration est bien plus qu'un simple hommage au passé: elle montre comment l'artisanat traditionnel et la fabrication moderne se complètent et se renforcent mutuellement jusqu'à aujourd'hui. Chaque Coutelier 1891 est fabriqué par Victorinox en collaboration avec des membres de Coutelier Suisse. De futurs couteliers suisses, actuellement en formation, ont également contribué à sa création. Il en résulte bien plus qu'une simple pièce de collection: le couteau est un hommage à toutes les générations qui ont préservé l'artisanat suisse de la coutellerie, et à celles qui transmettront ce savoir à l'avenir.

Un couteau exclusif à l'histoire particulière
Inspirée des couteaux de poche Victorinox historiques, cette édition limitée allie des éléments de design authentiques issus des archives de l'entreprise à une maîtrise des techniques de fabrication les plus avancées. Basé sur le modèle compact de 84 mm, le couteau est doté de deux lames clip-point et d'une scie traditionnelle reproduite à partir de modèles historiques. *Les plaquettes en laiton, coulées à la main*, confèrent à chaque exemplaire un caractère unique.

L'édition est limitée à 1891 *exemplaires numérotés individuellement* – un clin d'œil à l'année de fondation de Coutelier Suisse – et exclusivement disponibles en Suisse. Une partie des recettes de la vente permettra en outre de soutenir la formation et le perfectionnement professionnels de la prochaine génération de couteliers suisses et d'investir ainsi activement dans l'avenir de l'artisanat suisse.

Sous le slogan de la campagne «Forged for the Future. Honoring our Heritage.», le Coutelier 1891 symbolise l'engagement commun de Victorinox et Coutelier Suisse en faveur de la qualité, de l'expertise et d'un savoir-faire artisanal qui perdure à travers les générations.
www.victorinox.com

Kisag

WWW.KISAG.CH

3 Liter für gemeinsame Genussmomente

Pünktlich zum Start der kälteren Jahreszeit erweitert Kisag sein Sortiment im Bereich «Kochen am Tisch».

Bitte zu Tisch

Das richtige Caquelon ist weit mehr als nur ein Kochgeschirr – es ist das Herzstück eines jeden gelungenen Fondue-Abends, das Wärme, Tradition und gelebte Gastfreundschaft am Tisch vereint. Ob rustikale Nostalgie mit traditionellem Dekor oder lückenloser Minimalismus in mattschwarzem Gusseisen – beim Caquelon-Design scheiden sich am Tisch bekanntlich die Geister. Aber manchmal kommt es doch auf die Grösse an. Mit Valbella hat Kisag ein Caquelon auf den Markt gebracht, das auf grössere Gruppen zugeschnitten ist und höchste Ansprüche an Material und Design vereint.



Caquelon Arosa aus emailliertem Gusseisen (UVP 55.00 CHF): 3,0 Liter Fassungsvermögen für bis zu sechs Personen. Für alle Herdarten inklusive Induktion sowie für den Backofen geeignet.

3 litres pour des moments de plaisir partagés

À l'approche de la saison froide, Kisag élargit sa gamme de produits «Cuisine sur table».

À table, s'il vous plaît

Le bon caquelon est bien plus qu'un simple ustensile de cuisine – c'est le cœur d'une soirée fondue réussie, qui réunit chaleur, tradition et convivialité autour de la table. Qu'il s'agisse d'une nostalgie rustique avec un décor traditionnel ou d'un minimalisme sans faille en fonte noire mate, les goûts en matière de design de caquelon sont notoirement partagés. Mais parfois, la taille compte. Avec Valbella, Kisag a lancé un caquelon conçu pour les groupes plus nombreux et qui répond aux exigences les plus élevées en matière de matériaux et de design.

Caquelon Arosa en fonte émaillée (PDS 55.00 CHF): Capacité de 3,0 litres pour jusqu'à six personnes. Convient à toutes les sources de chaleur, y compris l'induction, ainsi qu'au four.

FESTOOL

WWW.FESTOOL.CH

Baustrahler kombiniert Leistung und Flexibilität

Der Hybrid-Baustrahler SYSLITE DUO-H sorgt mit 10 000 Lumen und 192 LEDs für eine grossflächige und gleichmässige Ausleuchtung.



Immer das richtige Licht

Dank des 180° Streuwinkels lassen sich auch verwinkelte Bereiche ausleuchten. Die Leuchtkraft ist von 2 000 bis 10 000 Lumen stufenlos dimmbar. Der SYSLITE DUO-H kann mit einem Festool 18-V-Akkupack oder für längere Einsätze mit dem mitgelieferten plug it-Kabel betrieben werden. Bei einem Stromausfall im Netzbetrieb schaltet der Baustrahler automatisch auf Akkubetrieb um.

Smarte Steuerung per App

Über die Festool App lässt sich der SYSLITE DUO-H ein- und ausschalten, dimmen und die Restlaufzeit des Akkupacks prüfen. Mehrere DUO-H können zu einer Gruppe verbunden und gleichzeitig gesteuert werden. Je nach Arbeitssituation lässt sich der Baustrahler am Boden, auf einem Stativ sowie an Wand oder Decke positionieren.

Projecteurs de construction avec puissance et flexibilité

Avec 10 000 lumens et 192 LED, le projecteur hybride SYSLITE DUO-H assure un éclairage uniforme et couvrant une grande surface.

La lumière adaptée à chaque situation

Grâce à son angle de diffusion de 180°, il est possible d'éclairer même les zones difficiles d'accès. La puissance lumineuse est réglable de 2 000 à 10 000 lumens. Le SYSLITE DUO-H peut être alimenté par une batterie Festool de 18 V ou, pour des travaux plus longs, par le câble plug it fourni. En cas de coupure de courant, le projecteur passe automatiquement en mode batterie.

Contrôle intelligent via l'application

L'application Festool permet d'allumer et d'éteindre le SYSLITE DUO-H, de régler l'intensité lumineuse et de vérifier l'autonomie restante de la batterie. Plusieurs projecteurs DUO-H peuvent être connectés en groupe et contrôlés simultanément. Selon la situation de travail, le projecteur peut être placé au sol, sur un trépied ou sur un mur ou un plafond.

Hultafors

WWW.SNICKERSWORKWEAR.COM

ProtecWork schützt bei Hitze und Flammen

ProtecWork ist die Schutzbekleidungskollektion von Snickers Workwear für Hitze- und Flammschutz. Sie verbindet langjährige Erfahrung mit ergonomischer, moderner Passform und hohem Tragekomfort.

Entwickelt mit Profis

Snickers Workwear verfügt über 20 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Schutzbekleidung für den Energie- und Bahnsektor. Die Kollektion entstand in enger Zusammenarbeit mit Fachleuten, die in Hochrisikoumgebungen arbeiten. Sie schützt vor ernsthaften Risiken wie Hitze, Flammen, Lichtbögen und gefährlichen Chemikalien. Zu den praktischen Details gehören symmetrische Beintaschen und mit DuPont™ Kevlar® verstärkte Taschen. Die Kleidung wird in Europa gefertigt. Mehrlagiges Tragen erhöht den Schutz zusätzlich: Tests zeigen, dass der Luftspalt zwischen den Kleidungsschichten den Schutz um mehr als 5 cal/cm² erhöhen kann.



ProtecWork protège contre la chaleur et les flammes

ProtecWork est la gamme de vêtements de protection de Snickers Workwear conçue pour la protection contre la chaleur et les flammes. Elle combine une longue expérience avec une coupe ergonomique moderne et un grand confort.

Conçue avec des professionnels

Snickers Workwear possède 20 ans d'expérience dans les vêtements de protection pour les secteurs de l'énergie et ferroviaire. La collection a été développée avec des professionnels travaillant dans des environnements à haut risque. Elle protège contre la chaleur, les flammes, les arcs électriques et les produits chimiques dangereux. Les détails pratiques incluent des poches de jambes symétriques et des poches renforcées avec DuPont™ Kevlar®. Les vêtements sont fabriqués en Europe. Le port de plusieurs couches augmente encore la protection: des tests montrent que l'espace d'air entre les couches peut l'accroître de plus de 5 cal/cm².

Milwaukee®

SCHUTZBRILLEN MIT GROSSEM SICHTFELD

- Stylisches & modernes Design.
- Verspiegelte Gläser reflektieren mehr Licht & verringern die Augenermüdung.
- Langlebige, kratzfeste Gläser.
- Zertifiziert nach ISO 16321.

MEHR INFOS



milwaukeetool.ch
MILWAUKEETOOLDACH

MUNK
Sicherheit. Made in Germany.

WWW.MUNK-GROUP.COM

FlexxLift erweitert sich um sechs neue Modelle

MUNK Günzburger Steigtechnik erweitert die FlexxLift-Serie der Kleinsthub-Arbeitsbühnen um sechs neue Modelle.

Mehr Sicherheit, höhere Effizienz
Neben den bisherigen Push-Modellen stehen nun auch manuell verfahrbare oder selbstfahrende Mast- und Scherenbühnen mit Elektroantrieb zur Verfügung. Die neuen Modelle ermöglichen Arbeiten in Höhen von bis zu fünf Metern. Mit ihren geschlossenen Schutzkörben bieten die FlexxLift-Bühnen eine hohe Arbeitssicherheit sowie ausreichend Platz für Werkzeug und Material. Die benötigte Arbeitshöhe lässt sich beliebig und präzise einstellen. Bei den selbstfahrenden Modellen kann die Bühne direkt vom Arbeitskorb aus bedient und auch in angehobener Stellung verfahren werden. Kompakte Abmessungen erleichtern zudem den Transport durch Türen, Gänge und Aufzüge.

FlexxLift s'enrichit de six nouveaux modèles

MUNK Günzburger Steigtechnik élargit sa gamme de nacelles de levage FlexxLift avec six nouveaux modèles.

Plus de sécurité, plus d'efficacité
Outre les modèles Push existants, la gamme comprend désormais des nacelles à mât et à ciseaux à propulsion manuelle ou électrique. Les nouveaux modèles permettent de travailler en hauteur jusqu'à cinq mètres. Grâce à leurs paniers fermés, les nacelles FlexxLift offrent une sécurité maximale et un espace suffisant pour les outils et le matériel. La hauteur de travail peut être réglée de manière précise et flexible. Les modèles à propulsion électrique peuvent être commandés directement depuis le panier et peuvent être déplacés même en position levée. De plus, leurs dimensions compactes facilitent le transport à travers les portes, les couloirs et les ascenseurs.



FlexxLift, Munk

Milwaukee

DE.MILWAUKEETOOL.EU

BOLT 200 überzeugt im Sicherheitstest

Der Milwaukee BOLT 200 erreicht im Virginia Tech Helmet Lab den ersten Platz unter 38 getesteten Schutzhelmen. Mit fünf Sternen und einem STAR Value von 40,74 erzielt er den besten Wert im Testfeld.

Kopfschutz als System
Untersucht wurde, wie gut die Helme lineare und rotierende Kopfbeschleunigungen bei verschiedenen schrägen Sturzszenarien reduzieren. Der BOLT 200 kombiniert eine widerstandsfähige Lexan-Aussenhülle mit einer energieabsorbierenden Schauminnenschale. Diese verteilt die Aufprallenergie unabhängig vom Aufprallort über den gesamten Kopf. Als Type-2-Schutzhelm ist der BOLT 200 für unterschiedliche Aufprallsituationen ausgelegt. Je nach Einsatz ist er in belüfteten und unbelüfteten Ausführungen erhältlich. Augen- und Gesichtsschutz, Gehörschutz oder Beleuchtung lassen sich direkt am Helm befestigen.

BOLT 200 obtient la meilleure note au test de sécurité

Le casque de protection Milwaukee BOLT 200 a obtenu la première place parmi les 38 casques testés au Virginia Tech Helmet Lab. Avec cinq étoiles et une valeur STAR de 40,74, il a obtenu le meilleur score de l'ensemble des casques testés.



Protection de la tête en tant que système
Les casques ont été testés pour leur capacité à réduire les accélérations linéaires et rotatives de la tête dans différentes situations de chute. Le BOLT 200 combine une coque extérieure robuste en Lexan et une coque intérieure en mousse absorbant l'énergie. Cette dernière répartit l'énergie d'impact sur l'ensemble de la tête, quelle que soit la zone d'impact. Le BOLT 200 est un casque de protection de type 2, conçu pour résister à différents types d'impacts. Selon l'utilisation prévue, il est disponible en version ventilée ou non ventilée. Des protections oculaires et faciales, des protections auditives ou des lampes peuvent être fixées directement sur le casque.

Centre Patronal

WWW.CENTREPATRONAL.CH

Bundesrat reguliert internationalen Online-Handel

Der Bundesrat will die Schweizer Gesetzgebung an den internationalen Online-Handel anpassen. Dazu wurden Revisionen des Bundesgesetzes über technische Handelshemmnisse (THG) und des Produktesicherheitsgesetzes (PrSG) in die Vernehmlassung geschickt.

Digitaler Produktpass geplant
Ein zentraler Punkt der THG-Revision ist der digitale Produktpass. Für bestimmte Produktkategorien könnten Informationen und Konformitätsnachweise künftig digital, etwa über einen QR-Code, bereitgestellt werden. Ausländische Wirtschaftsakteure sollen über eine Vertretung in der Schweiz verfügen.

Kontrollen sollen verstärkt werden
Mit der Revision des PrSG sollen Grundsätze neuer europäischer Vorschriften zur Produktsicherheit übernommen werden. Vorgesehen sind verstärkte Kontrollen von Importprodukten und die Teilnahme an einem internationalen Informations- und Warnsystem. Nicht konforme Produkte sollen so besser erkannt werden.

Auf einen Blick

Max. 5 CHF pro Produkt
Die geplante Aufsichtsabgabe betrifft Produkte, die direkt aus dem Ausland an Schweizer Endverbraucher geliefert werden.

Mehr als 9 Mio. CHF
Auf diesen Betrag werden die Kosten der PrSG-Revision für die Wirtschaft geschätzt.

Digitaler Produktpass
Für bestimmte Produktgruppen könnten Informationen und Konformitätsnachweise künftig digital abrufbar sein.

Geplant ist zudem eine Aufsichtsabgabe auf Produkte aus dem Online-Handel. Sie soll die Marktüberwachung finanzieren und maximal 5 CHF pro Produkt betragen. Betroffen wären Waren, die im Ausland gekauft und direkt an Endverbraucher in der Schweiz geliefert werden. Käufe durch Wiederverkäufer wären ausgeschlossen.

Centre Patronal warnt vor Belastungen
Das Centre Patronal beurteilt die Vorlagen zurückhaltend. Gemeinsame Standards könnten den Handel erleichtern und die Produktsicherheit stärken. Gleichzeitig warnt es vor unverhältnismässigen finanziellen und administrativen Belastungen. Die Kosten der PrSG-Revision für die Wirtschaft werden auf etwas mehr als 9 Mio. CHF geschätzt.

Viele Details sollen erst auf Verordnungsebene geregelt werden. Entscheidend wird daher die konkrete Ausgestaltung von Produktpass, Kontrollen und Abgabe sein.

Conseil fédéral régule le commerce en ligne international

Le Conseil fédéral souhaite adapter la législation suisse au commerce en ligne international. Les révisions de la loi fédérale sur les entraves techniques au commerce (LETC) et de la loi sur la sécurité des produits (LSPro) ont été mises en consultation.

Un passeport numérique prévu
Un élément central de la révision de la LETC est le passeport numérique des produits. Pour certaines catégories, informations et preuves de conformité pourraient être disponibles sous forme numérique, par exemple via un code QR. Les acteurs économiques étrangers pourraient être tenus d'avoir un représentant en Suisse.

Des contrôles renforcés
La révision de la LSPro vise à reprendre certains principes des nouvelles prescriptions européennes sur la sécurité des produits. Des contrôles renforcés des produits importés et la participation à un système international d'alerte sont prévus. Les produits non conformes devraient ainsi être mieux repérés.

En bref

Max. 5 CHF par produit
La taxe envisagée concernerait les produits livrés directement depuis l'étranger aux consommateurs suisses.

Plus de 9 mio. CHF
Tel est le montant estimé des coûts de la révision de la LSPro pour l'économie.

Passeport numérique des produits
Pour certaines catégories, informations et preuves de conformité pourraient être disponibles sous forme numérique.

Une taxe de surveillance sur les produits du commerce en ligne est également envisagée. Elle financerait la surveillance du marché et pourrait atteindre 5 CHF par produit. Elle concernerait les marchandises achetées à l'étranger et livrées aux consommateurs en Suisse. Les achats des revendeurs seraient exclus.

Le Centre Patronal met en garde
Le Centre Patronal porte un regard nuancé sur les projets. Des normes communes pourraient faciliter les échanges et renforcer la sécurité des produits. Il met toutefois en garde contre des charges financières et administratives disproportionnées. Les coûts de la révision de la LSPro sont estimés à un peu plus de 9 millions de CHF.

De nombreux détails devront encore être réglés par voie d'ordonnance. La mise en œuvre du passeport numérique, des contrôles et de la taxe sera donc déterminante.

Quelle: Presse- und Informationsdienst Centre Patronal, 30. September 2026

KAHLA
Made in Germany. Since 1844.

WEBSEITE PAUSIERT

Porzellanmanufaktur Kahla stellt Betrieb ein

Die traditionsreiche Porzellanmanufaktur Kahla aus Thüringen (Deutschland) wird ihre Produktion nach erfolgloser Investorensuche auf Ende 2026 definitiv einstellen. Der Insolvenzverwalter teilte mit, dass trotz monatelanger Gespräche mit möglichen Investoren keine tragfähige Lösung gefunden werden konnte; zuletzt mit einem türkischen Investor. Als einer der wichtigsten Gründe für den Kahla-Konkurs wurden unter anderem auch die anhaltend hohen Energiekosten in Deutschland genannt.



Zunächst sollen aber noch die laufenden Aufträge abgearbeitet werden, bevor die Porzellan-Produktion schrittweise zurückgefahren wird. Derzeit seien knapp 100 Mitarbeitende bei dem Unternehmen beschäftigt und die produzierte Ware soll im Werksverkauf sowie über den Onlinehandel, noch in den ersten Monaten 2027, verkauft werden.

Tradition und Existenzkampf
In Kahla südlich von Jena wurde seit mehr als 170 Jahren industriell Porzellan hergestellt. Zu den DDR-Zeiten war die Stadt Sitz des VEB Feinkeramik, zu dem 17 Betriebe mit rund 18 000 Beschäftigten gehörten. Die Privatisierung nach der Wiedervereinigung endete erst mal in einer Pleite, bevor es 1994 zur Neugründung der Kahla/Thüringen Porzellan GmbH kam.

Nach über 170 Jahren endet in Deutschland eine Porzellantradition.

Porzellanserie Update!

NAPOLEON

WWW.NAPOLEON.CH

Planifier la saison des barbecues 2027 avec succès:

Pour réussir la saison des barbecues, il faut déjà se préparer. Avec des produits innovants, des formations et un réseau de partenaires solide, Napoleon aide les revendeurs à saisir les opportunités du marché.

Napoléon invite les commerçants à une réunion.

Save the Date: ***9 et 10 février 2027***
Berne

Pour plus d'informations, veuillez envoyer un e-mail à:
mmarcone@napoleon.com

Les 9 et 10 février 2027, Napoleon Premium Grills invite les revendeurs à une réunion à Berne. Les participants auront un aperçu des nouveautés de produits, des stratégies de vente et des tendances pour la saison des barbecues et du jardinage. L'événement offre également l'occasion d'échanger avec des collègues de l'industrie et l'équipe de Napoleon.



L'invitation ne s'adresse pas seulement aux partenaires existants de Napoleon. **Les détaillants intéressés sont également les bienvenus** et peuvent découvrir la marque, les produits et les opportunités de partenariat sur place.

Planifier tôt, démarrer avec succès
Les commerçants qui préparent leur saison tôt profitent de meilleures opportunités de vente, d'une plus grande fidélisation de la clientèle et d'une planification optimale des marchandises et des présentations. La réunion des commerçants est la plateforme idéale pour cela.

SCHOTT

WWW.SCHOTT.COM

Schott AG: Brandl ist neuer Chef

Der bekannte Spezialglashersteller Schott aus Mainz (Deutschland) erhält mit dem 58-jährigen Stefan Brandl völlig überraschend einen neuen Vorstandsvorsitzenden.

Der neue Vorstandschef kennt den Spezialglashersteller allerdings bereits in seiner Funktion als langjähriges Aufsichtsratsmitglied. Ab Anfangs Oktober führt der ehemalige Vorstandsvorsitzende des Ventilatorenherstellers EBM-Papst, Stefan Brandl (58), das Stiftungsunternehmen. Der bisherige Schott-Chef Torsten Derr wird das Unternehmen aus persönlichen Gründen nach nicht einmal zwei Jahren an der Spitze verlassen.



Stefan Brandl, Vorstandschef Schott AG

Im Vorjahr war der Gewinn des Unternehmens wegen Abschreibungen auf das schwächelnde Haushaltsgeschäft mit Ceran-Kochfeldern von 400 Mio. auf 230 Mio. EUR deutlich zurückgegangen. Schott, wie übrigens auch die Carl Zeiss ein Tochterunternehmen der Carl-Zeiss-Stiftung, beschäftigt immerhin 17400 Mitarbeiter und setzte zuletzt gut 2,8 Mrd. EUR um.

The Inspired Home Show zieht 2028 nach Atlanta

Die International Housewares Association (IHA) und ANDMORE schlagen ein neues Kapitel für The Inspired Home Show auf: Ab 2028 findet die internationale Branchenmesse nicht mehr in Chicago, sondern im AmericasMart Atlanta statt – gemeinsam mit dem Winter Atlanta Market.

Durch die auf acht Jahre angelegte Partnerschaft entsteht ein breit aufgestellter Marktplatz für Haushalt, Geschenkartikel und Wohnen. Einkäufer erhalten damit Zugang zu den Ausstellern der Inspired Home Show sowie zu mehr als 6000 ergänzenden Marken des Atlanta Market. Gleichzeitig rückt der Termin vom März an den Jahresanfang und damit direkt in eine wichtige Phase für Sortiments- und Einkaufsentscheidungen.

Die letzte Ausgabe in Chicago findet vom 9. bis 11. März 2027 statt. Premiere in Atlanta ist vom 11. bis 16. Januar 2028.

Mehr zur neuen Ausrichtung via QR-Code

PFERD TOOLS

WWW.PFERD.COM

Küper folgt auf Kasper

Nach knapp elf erfolgreichen Jahren als Chief Operating Officer (COO) von PFERD TOOLS verabschiedet sich Klaus Kasper in den Ruhestand. Seine Nachfolge übernimmt zum 1. September 2026 Dr. Armin Küper, der zuletzt als Head of Global Manufacturing für die Hilti Group tätig war.

Während seiner Tätigkeit als COO hat Klaus Kasper die internationale Ausrichtung und die Automatisierung der Fertigung bei PFERD TOOLS massgeblich vorangetrieben. Zudem entstanden unter seiner Führung Produktinnovationen wie die Schleifscheiben CC-GRIND ROBUST und die CC-GRIND VIEW sowie das Antriebssystem RCK.

Mit Dr. Armin Küper gewinnt PFERD TOOLS einen ausgewiesenen Fertigungs- und Operations-Experten. In seiner bisherigen Funktion bei der Hilti Group verantwortete er die globale Fertigung. «Wir freuen uns sehr, dass wir Dr. Armin Küper für PFERD TOOLS gewinnen konnten. Er bringt umfassende Kenntnisse im Produktionsumfeld sowie eine ausgeprägte Produktinnovationserfahrung mit und passt zugleich sehr gut zu den Werten und der Kultur unseres Familienunternehmens. Wir sind überzeugt, dass er wichtige Impulse für die weitere Optimierung unserer Fertigungsprozesse sowie die Entwicklung innovativer High Performance-Produkte setzen wird», so Jörn Bielenberg.



Gut aufgestellt: Dr. Armin Küper (M), künftiger COO von PFERD TOOLS, gemeinsam mit (v.l.) CEO Jörn Bielenberg, noch-COO Klaus Kasper, CSO Jörg Hesse und CFO Stefan Kroll

Kasper est remplacé par Küper

Après près d'onze années de succès en tant que directeur des opérations (COO) de PFERD TOOLS, Klaus Kasper prend sa retraite. Il sera remplacé à partir du 1er septembre 2026 par le Dr Armin Küper, qui était jusqu'à présent directeur de la production mondiale du groupe Hilti.

bfu bpa upi

WWW.BFU.CH

Stärkere Regeln für sichere Produkte

Die BFU begrüsst die geplante Teilrevision des Produktesicherheitsgesetzes. Besonders der zunehmende grenzüberschreitende Onlinehandel stellt die Marktüberwachung vor neue Herausforderungen.

Die BFU unterstützt eine stärkere Regulierung des Onlinehandels und erweiterte Pflichten für Wirtschaftsakteure und Online-Marktplätze. Gerade online gelangen vermehrt Produkte in Umlauf, die den geltenden Sicherheitsanforderungen nicht entsprechen.

Marktüberwachung erhält mehr Möglichkeiten
Die BFU begrüsst neue Instrumente wie verdeckte Testkäufe («Mystery Shopping») und die verbesserte Zusammenarbeit mit den Zollbehörden. Unsichere Produkte sollen dadurch schneller erkannt und aus dem Markt entfernt werden.

Die Revision ist aus Sicht der BFU ein wichtiger Schritt zur Modernisierung des schweizerischen Produktsicherheitsrechts und für eine wirksame Marktüberwachung.

Des règles plus strictes pour des produits plus sûrs

La BPA se félicite de la révision partielle prévue de la loi sur la sécurité des produits. Le commerce en ligne transfrontalier en plein essor pose de nouveaux défis à la surveillance du marché.

La BPA soutient un renforcement de la réglementation du commerce en ligne et l'imposition de nouvelles obligations aux acteurs économiques et aux plateformes de vente en ligne. C'est particulièrement en ligne que l'on trouve de plus en plus de produits qui ne respectent pas les normes de sécurité en vigueur.

La surveillance du marché dispose de plus de possibilités
La BPA se réjouit de l'introduction de nouveaux instruments tels que les achats tests secrets («mystery shopping») et d'une meilleure collaboration avec les douanes. Ces mesures devraient permettre de détecter plus rapidement les produits dangereux et de les retirer du marché.

Selon la BPA, la révision constitue une étape importante vers la modernisation de la législation suisse sur la sécurité des produits et vers une surveillance du marché plus efficace.



226 Seiten
Kartonierter Einband (Masse: BHT 170 × 240 × 25 mm)
978-3-86774-894-0
Erscheinungsdatum: 09.2026

WENIGER REDEN. MEHR MACHEN

BUCHTIPP der perspective

Schnellbesteller-Angebot für Leser*innen der *perspective*

Wissensarbeiter:innen verbringen einen wachsenden Teil ihrer Arbeitszeit in Meetings und die Mehrheit hält diese Zeit für verschwendet. Die volkswirtschaftlichen Kosten gehen in die Milliarden. Das Problem ist bekannt. Die Lösung einfacher, als man denkt.

New-Work-Experte David Hillmer und Workshop-Profi Lutz Hüser stellen eine unbequeme These in den Raum: 90 % aller Meetings machen keinen Sinn. Nicht optimierungsbedürftig, sondern schlicht das falsche Format. Die meisten Meetings können ersatzlos gestrichen oder durch asynchrone Formate ersetzt werden. Meetings, die überbleiben, werden durch einfache Facilitation-Regeln verwandelt: zu strukturierten, zielorientierten Workshopformaten, die echte Ergebnisse liefern, Zusammenarbeit stärken und Zeit respektieren. Und das Beste: Es ist erlernbar für jede:n, sofort.

Jetzt bestellen und sparen!

Mail: perspective@swissavant.ch

MAIL US

nur noch **27.60 CHF**

anstatt **34.50 CHF**

(20 % Rabatt für Schnellbesteller bis zum 5. November 2026)

«Digitale Souveränität ist die Basis für erfolgreiche Unternehmen!»

Erfahren Sie jetzt, warum eine offene und frei zugängliche Branchenplattform als Basis der Branchensouveränität gilt und dem aktiven Unternehmen autonome Entscheidungen und ein nachhaltiges Wachstum ermöglicht.

Die Branche braucht eine stabile, selbstbestimmte wie digitale Infrastruktur mit gemeinsamen Standards, damit dank einer offenen Interoperabilität für alle Unternehmen die erhofften Netzwerkeffekte realisiert werden können.



JETZT kostenlos anfordern!

Der im Oktober 2026 erschienene Geschäftsbericht 2025/2026 der nexMart Schweiz AG zeigt präzise auf, warum die aktiven Unternehmen von einer offenen, frei zugänglichen Branchenplattform profitieren. Dies gilt für unsere Branche im KI-Zeitalter erst recht.

Für Zahlenenthusiasten sind in der Bilanz und Erfolgsrechnung weitere Leckerbissen vorhanden.

nexmart
Simply eBusiness

LE CREUSET®

VON GENERATION

ZU GENERATION

Le Creuset steht für Exzellenz in der Küche und zeitlose Eleganz. Unsere Produkte sind ein Symbol für handwerkliche Perfektion und ein Versprechen für die Zukunft. Werden Sie Teil unserer Geschichte und erleben Sie, warum Generationen auf Le Creuset vertrauen.

