

schweizLogistik.ch

MAGAZIN FÜR LOGISTIK | SUPPLY CHAIN | FÖRDERTECHNIK | VERPACKUNG

Wirtschaft

KOF Konjunkturbarometer:
Konjunkturaussichten bleiben verhalten

Intralogistik

Den Wandel erfolgreich managen

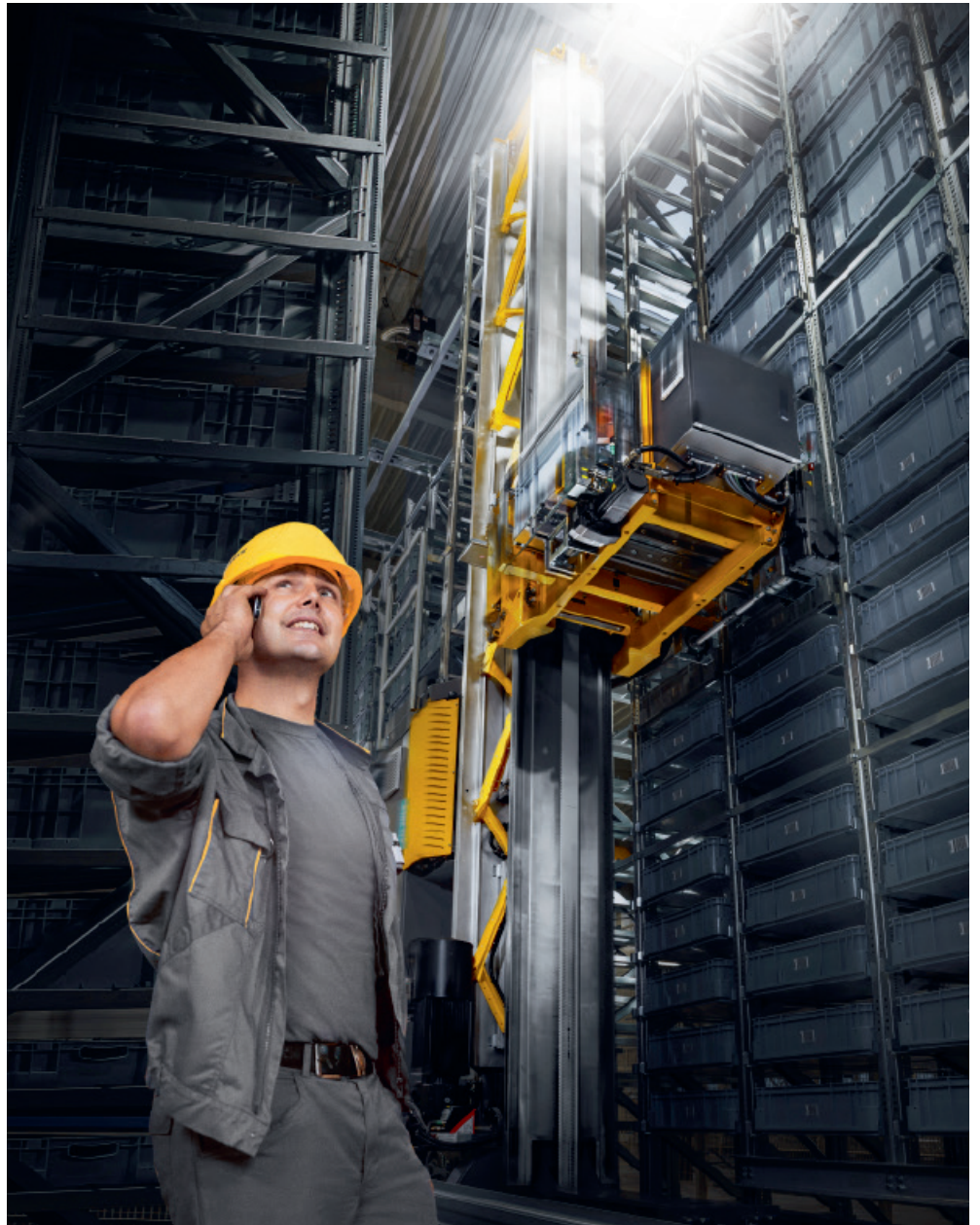
Lagertechnik

Der digitale Zwilling steuert
das intelligente Lager

Messerückschau

Innovatives Gipfeltreffen der Logistik

Verbände



Ergonomisch, kompakt
und leistungsstark

Die neuen EFG 2/2i und EFG 3/3i
Vorsprung durch Effizienz

JUNGHEINRICH



DEINE FORTBILDUNG.

DEINE ZUKUNFT.

Lehrgangsstart höhere Berufsbildung in der Logistik
September 2026 am Campus in Zofingen (AG)

Wann?	Wie?	Wo?
15.30	GL Sitzung	GL Zimmer
17.30	Aperro	Cafeteria
19.30	GL Sitzung	GL Zimmer

Informationskonzept Neubau Lagerhaus

WAS?	WER?	AN WEN?	WANN?	WIE?	WO?	
Information	Akteur	Empfänger	Zeitpunkt	Informationsart	Ort	
Projekt	PL	GL/Projektteam	Projektbeginn	Kickstart Meeting	Headoffice	
Einrichtung	Lageplan	Projektteam	Aufbau der Auftragsbearbeitung	Sitzung/Checkliste	Baumstelle	
Projekt	Freigabe	GL	PL	Nachprüfung	Sitzung	Headoffice

Projektmerkmale

- Zeitlich befristet
- Komplex
- Einmalig
- Begrenzte Ressourcen
- Unsicherheit
- Risikocharakter

Projekte aus der Logistik

- Lager Aufbau
- Einführung Logistiksystem
- Digitalisierung
- Reorganisation

- Erfolgsfaktoren für Projekte
- Projektleitung = Zusammenarb. im Team, grosse Sozialkompetenz
 - Projektziele = Sinnvoll
 - Topmanagement = Nur die Besten
 - Projektteam = Alle Abteilungen (i)
 - Methodik = Klare Plan
 - Kommunikation = offen
 - Information = So viel wie möglich

- Aufgaben Projektteam
- Planen
 - Organisieren
 - Durchführen
 - Überwachen
 - Bewerten

Konzept

Wann?	Wie?	Wo?
15.30	Vorstellung	Cafeteria
17.30	Aperro	Cafeteria
19.30	schriftlich Besp./Flyer	Pst
21.30	Aperro	Cafeteria



SWISS LOGISTICS
by ASFL SVBL



Liebe Leserin, lieber Leser



Lieferketten sind das zentrale Nervensystem der Weltwirtschaft, denn sie gewährleisten eine kontinuierliche Versorgung von Industrie und Handel. Die Globalisierung hat in den vergangenen Jahren zu einem zunehmend vernetzten und integrierten globalen Handelssystem geführt. Gleichzeitig haben politische und wirtschaftliche Einflussnahmen auf die Lieferketten zugenommen. Politische Spannungen belasten und beeinflussen die Leistungsfähigkeit der Lieferketten, was zu schwerwiegenden Folgen in der internationalen Güterversorgung führen kann. Blockierte Handelsrouten, unterbrochene Verkehrsverbindungen aufgrund politischer Auseinandersetzungen, können gravierende Folgen für die weltweite Güterversorgung haben. Ein Beispiel dazu ist Taiwan. Auf diesen Staat entfallen rund zwei Drittel der weltweiten Auftragsfertigung von Halbleitern. Gerät dieses Land in eine politische Krise, beispielsweise durch die Drohung von China, das Land zu besetzen, hätte dies gravierende Folgen auf die weltweite Versorgung von Halbleitern. Politische und wirtschaftliche Entwicklungen haben Strukturen geformt, die heute die internationalen Lieferketten beherrschen. Diese Entwicklung ermöglichte einen beispiellosen Zugang zu Rohstoffen und Märkten weltweit, was wiederum eine wirtschaftliche Dynamik auslöste, die für viele Volkswirtschaften lebenswichtig ist. Der Zusammenbruch der Halbleiterindustrie würde daher nicht nur die Verfügbarkeit und Funktionalität vieler Produkte stark einschränken, sondern auch zu erheblichen Preiserhöhungen und zu Entlassungen führen.

Ein Szenario, das unbedingt verhindert werden muss, indem sich Unternehmen auf die drohenden geopolitischen Stürme so optimal wie möglich einstellen. Eine bewährte Strategie, die Sicherheit der Lie-

ferketten zu garantieren ist die Diversifizierung von Lieferanten und Produktionsstandorten, um die Sicherheit der Lieferketten zu gewährleisten und zu erhöhen. Durch die Zusammenarbeit mit mehreren Lieferanten in unterschiedlichen geografischen Regionen können Unternehmen das Risiko minimieren, dass politische Spannungen oder Handelsbarrieren ihre Lieferketten unterbrechen. Auch die Verlagerung von Produktionsstätten an sichere und als stabil geltende Standorte kann die Resilienz deutlich verbessern. Diversifizierung ist der Schlüssel zur Stabilität und unerlässlich für eine strategisch nachhaltige Produktion. Schliesslich sollten Unternehmen moderne Technologien und präzise Informationssysteme aufbauen und nutzen, um potentielle Störungen frühzeitig erkennen zu können, um darauf vorbereitet zu sein. Handelskriege, protektionistische Massnahmen und Sanktionen, aber auch die teils irrwitzigen Zölle, die der US-Präsident verhängt hat, führten zu schwierigen Situationen. Mit modernen Technologien zur Überwachung und Steuerung der Lieferketten lassen sich Problemsituationen vermeiden. Unternehmen müssen flexibel genug sein, um rasch auf Marktveränderungen reagieren zu können. Eine echte Herausforderung für die Unternehmen, die sich aber mit entsprechenden Massnahmen und Entscheidungen gegen die teils irrationalen Entwicklungen in den weltweiten Lieferketten wehren können.

Wir werden diese Aktivitäten intensiv weiterverfolgen und wünschen Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, viel Spass mit der Lektüre unseres Magazins.

Stefani Sanader-Segaric, Kurt Bahnmüller und das gesamte SLOG-Team



Markt-News

- 6 Leichter Aufwärtstrend
- 6 Jungheinrich – herausforderndes 1. Quartal 2026
- 6 SSI Schäfer mit dem höchsten Auftragseingang...
- 6 KION Group mit höheren Umsatz 2025
- 6 Schweizer Startup BTRY erhält den HERMES...
- 7 Perlen Industrieholding produziert faserba...
- 7 RecyPac zieht positive Bilanz
- 7 Opel, Citroen und Peugeot senken Preise von...

Wirtschaft

- 8 KOF Konjunkturbarometer: Konjunkturaussich...

Intralogistik

- 10 Technische Kompetenz und direkter Kunden...
- 14 Die Zukunft des Transports ist elektrisch
- 16 Den Wandel erfolgreich managen
- 18 Leuchtturm-Projekte der besonderen Art

Güterverkehr

- 19 Positive Entwicklung trotz erheblicher Prob...

Publireportage

- 20 E-Mobilität in der Logistik: zuverlässige Lade...

Lagertechnik

- 21 AgileStore Roaming Shuttle: neue Dimension...
- 22 Der digitale Zwilling steuert das intelligente Lager

Digitalisierung

- 24 Digitalisierung: Die Frage ist nicht mehr ob...

Verband

- 26 ILS – Gipfeltreffen der Intralogistik-Branche
- 28 vnl – Das Logistics Innovation Lab
- 29 vnl – Warehouse Management 2030
- 30 vnl – VNL-Programm: Zukunft des Güterverkehrs

- 31 vnl – Projekt Urbane Baulogistik

- 32 ASFL-SVBL – Sommerzeit ist Weiterbildungs...

- 34 SWISS SUPPLY – Aufnahme des Pioniers der ...

Executive Search und Personalberatung

- 35 Warum die besten Talente nicht auf Stellen...

Messerückschau

- 36 Innovatives Gipfeltreffen der Logistik

Event

- 40 GO HANDS FREE: STILL stellt mit dem AXL 15 iGo...

Verpackung

- 42 Smart Packaging ist die Zukunft



Aus- und Weiterbildung

44 Ausbildung mit Zukunft: Wie die Stöcklin Group...

Unternehmen

47 Elektrisches Systemdesign bei TVH: Elektrische...

Service

48 Marktplatz

50 Vorschau

50 Impressum

Leichter Aufwärtstrend

Nach drei Jahren mit rückläufigen Absatzzahlen hat sich der Trend bei den Staplerverkäufen in der Schweiz im vergangenen Jahr gewendet. Laut Statistik von Swisslifter wurden im vergangenen Jahr total 7469 Stapler verkauft, was einer Zunahme gegenüber dem Vorjahr von 2 Prozent entspricht. Den Löwenanteil der Verkäufe bildeten wie immer die Lagertechnik-Stapler, von denen 2025 insgesamt 6168 Einheiten neu in Betrieb genommen wurden, das sind

Staplermarkt Schweiz				
	2025	2024	%	2023
Elektro-Frontstapler	1072	873	22,8 %	1122
Verbrenner-Frontstapler	229	224	2,2 %	282
Lagertechnik-Stapler	6168	6224	-0,9 %	6282
Total	7469	7321	2,0 %	7686

Quelle: Swisslifter

0,9 Prozent weniger als 2024. Positiv zu werten ist der andauernde Trend zum Elektrostapler. Deren Absatz erhöhte sich um 28 Prozent auf 1072 Fahrzeuge. Das kleinste

Volumen mit 229 Verkäufen bestreiten die Verbrenner-Frontstapler. ■

Jungheinrich – herausforderndes 1. Quartal 2026

Basierend auf vorläufigen Zahlen erzielte der Jungheinrich-Konzern im ersten Quartal einen Umsatz von 1,272 Millionen Euro, ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr von 2,5 Prozent. Das Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern (EBIT) ging sehr deutlich von 104,5 Millionen Euro im Vorjahr auf 56,5 Millionen Euro zurück. Die EBIT-Rendite sank entsprechend auf 4,4 Prozent (Vorjahr: 8,0 Prozent). Wesentliche Gründe hierfür waren ein erhöhter Preisdruck aufgrund eines intensiven Wettbewerbsumfeldes, negative Auslastungseffekte sowie der im Februar beendete Streik im Werk Lüneburg. Dies führte insgesamt zu einer im Vorjahresvergleich geringeren Bruttomarge. Zudem enthält das EBIT einmalige Belastungen aus der Entkonsolidierung der im Februar 2026 veräusserten russischen Tochtergesellschaft in Höhe von 20 Millionen Euro und Aufwendungen für das im Juli 2025 gestartete Transformationsprogramm in Höhe von 1 Million Euro. Im Vorjahreszeitraum sind keine Einmaleffekte angefallen. Der Auftragseingang lag bei 1,535 Millionen Euro und damit spürbar über dem Vorjahreswert von 1,386 Millionen Euro. Hintergrund waren unter anderem Vorzieheffekte im 1. Quartal 2026 resultierend aus Preiserhöhungen. Die für das laufende Geschäftsjahr am 27. März 2026 veröffentlichte Prognose wird unverändert beibehalten. ■

SSI Schäfer mit dem höchsten Auftragseingang seit Bestehen

Die SSI Schäfer Gruppe, ein Familienunternehmen mit über 85-jähriger Historie und ein international führender Lösungsanbieter für alle Bereiche der Intralogistik, hat im Geschäftsjahr 2025 das erfolgreichste Ge-

schäftsjahr verbucht. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg gegenüber dem Vorjahreswert um 18,2 Prozent. Massgeblich verantwortlich für diese Dynamik waren operative Verbesserungen in laufenden Projekten, eine höhere Werksleistung sowie ein konsequentes Kostenmanagement. Beim Auftragseingang erreichte SSI Schäfer mit 2,1 Milliarden Euro einen neuen Rekordwert und lag 8,5 Prozent über dem Vorjahreswert. Getragen wurde diese Entwicklung vor allem durch die Geschäftsbereiche Logistics Solutions (+14,6 Prozent) und Customer Services (+14,8 Prozent), die deutliche Steigerungen im zurückliegenden Geschäftsjahr erzielen konnten. Ein Höhepunkt war die Akquise eines Grossprojektes in den USA mit einem Volumen von rund 250 Millionen Euro, welches die Leistungsfähigkeit der SSI Schäfer Gruppe im internationalen Wettbewerb unterstreicht. Zudem überschritt der Geschäftsbereich Customer Services beim Auftragseingang erstmals die Marke von einer halben Milliarde Euro. Im Geschäftsbereich Products & Equipment und in der Plastics Division machten sich dagegen das schwierige Marktumfeld und eine verhaltene Nachfragesituation bemerkbar. Daraus resultierend lagen die Umsatzerlöse der Gruppe mit 1,7 Milliarden Euro unter dem Vorjahreswert. Hinzu kommen auf das Jahr 2026 verschobene Projektanahmen im Bereich Logistics Solutions, dem grössten Geschäftsbereich der SSI Schäfer Gruppe. ■

KION Group mit höheren Umsatz 2025

Die KION Group AG, zu der die Marken Linde Material Handling, STILL, Fenwick, Baoli, OM und Dematic gehören, ist selbst nicht operativ tätig. Die für das Geschäftsjahr 2025 ausgewiesenen Umsatzerlöse betragen 143,7 Millionen Euro (Vorjahr: 129,8 Millio-

nen Euro) und resultierten im Wesentlichen aus der Erbringung von Dienstleistungen an verbundene Unternehmen. Die sonstigen betrieblichen Erträge sanken um 12,8 Millionen Euro auf 33,5 Millionen Euro und umfassten insbesondere Kursgewinne aus der Bewertung von Bankkonten und Cashpools in Fremdwährungen. Der Personalaufwand fiel mit 104,7 Millionen Euro um 28,1 Millionen Euro höher als im Vorjahr aus. Der Anstieg war vor allem auf höhere variable Vergütungsbestandteile sowie allgemeine Gehaltssteigerungen und Einmalaufwendungen aus dem Effizienzprogramm zur Stärkung der langfristigen Investitions- und Wettbewerbsfähigkeit zurückzuführen. Das Beteiligungsergebnis reduzierte sich im Berichtsjahr um 240,8 Millionen Euro auf 384,6 Millionen Euro. Grund dafür waren die gesunkenen Erträge aus der Gewinnabführung von Tochtergesellschaften. Das aus dem operativen Ergebnis und dem Beteiligungsergebnis abgeleitete EBIT sank im Berichtszeitraum insgesamt um 246,1 Millionen Euro auf 262,9 Millionen Euro, dies entspricht der 2024 prognostizierten Entwicklung. In der Funktion als steuerliche Organträgerin für nahezu alle deutschen Tochtergesellschaften verzeichnete die KION Group AG im Geschäftsjahr 2025 einen Steueraufwand in Höhe von 5,2 Millionen Euro (Vorjahr: 101,3 Millionen Euro). Der Rückgang des Steueraufwands gegenüber dem Vorjahr ist neben dem niedrigeren Vorsteuerergebnis der Organschaft auch auf einen deutlich höheren Anteil steuerfreier Dividenden zurückzuführen. ■

Schweizer Startup BTRY erhält den HERMES Startup AWARD 2026

In diesem Jahr erhält ein junges Unternehmen aus der Schweiz den begehrten HER-

MES Startup AWARD. Die Gründer überzeugten die unabhängige Jury unter der Leitung von Prof. Dr.-Ing. Holger Hanselka, Präsident der Fraunhofer-Gesellschaft, mit den von ihnen entwickelten ultradünnen, vollständig flexiblen Feststoffbatterien. Die Preisübergabe erfolgte im Rahmen der feierlichen Eröffnung der HANNOVER MESSE am 19. April 2026 durch Dorothee Bär, Bundesministerin für Forschung, Technologie und Raumfahrt, im Beisein des Bundeskanzlers Friedrich Merz. Die ausgezeichneten ultradünnen Festkörperbatterien vereinen schnelles Laden, hohe Temperaturbeständigkeit und grosse Sicherheit und übertreffen damit herkömmliche Lithium-Ionen-Zellen. Durch die Übertragung von Produktionstechnologien aus der Halbleiterindustrie auf die Batterieherstellung gelingt BTRY ein entscheidender Fortschritt im globalen Trend hin zu kleineren, sichereren und langlebigeren Energiespeichern, die die nächste Generation smarterer Geräte ermöglichen. Dazu zählen drahtlose IoT-Sensoren, Wearables sowie Anwendungen in der Medizintechnik. Der Produktionsprozess kommt vollständig ohne toxische Lösungsmittel aus und zeichnet sich durch einen geringen Materialverbrauch aus. Die Batterien sind bis zu Temperaturen von 150°C einsetzbar und können bereits ab einer Dicke von nur 0,1mm innerhalb einer Minute vollständig auf- und entladen werden. BTRY zeigt mit seiner ultradünnen Batterie, dass Wettbewerbsfähigkeit durch innovative Ideen entsteht: Die platzsparende ressourceneffiziente Energiespeicherlösung eröffnet neue Möglichkeiten und unterstreicht unseren Kompass für Zukunftspolitik: In Wissen zu investieren, heisst Wohlstand zu sichern, erläutert die Bundesforschungsministerin Dorothee Bär. Juryvorsitzender und Präsident der Fraunhofer-Gesellschaft, Prof. Dr.-Ing. Holger Hanselka, sagt: «Massgeschneiderte Batterien zur durchgehenden Elektrifizierung sind ein zentraler Baustein auf dem Weg zur Klimaneutralität unserer Gesellschaft. Dafür brauchen wir effiziente, leichte und flexibel abrufbare Speichertechnologien, also Batterien, die zukunftsorientiert sind und neue innovative Anwendungen ermöglichen. Angesichts des globalen Wettbewerbs ist neben der Qualität vor allem auch Schnelligkeit zur Umsetzung das Gebot der Stunde. Das Startup BTRY konnte die Leistungsfähigkeit von Produkt und Produktionstechno-

logie gleichermaßen zeigen und ist bereits in Verhandlungen mit Lizenznehmern. In diesem Sinne freut es mich ganz besonders, im Namen der gesamten Jury BTRY zum HERMES Startup AWARD 2026 gratulieren zu dürfen. Wir wünschen dem Unternehmen alles Gute und sind davon überzeugt, dass BTRY eine langfristig erfolgreiche Entwicklung nehmen wird.» ■

Perlen Industrieholding produziert faserbasierte Flaschen von Pulpex

Die Perlen Industrieholding AG spannt mit der britischen Pulpex zusammen. Perlen bekommt die Exklusivrechte für Produktion und Vertrieb faserbasierter Flaschen von Pulpex im erweiterten DACH-Raum. Die Produktionsaufnahme am Standort Perlen ist für 2027 vorgesehen. (CONNECT) Die Perlen Industrieholding AG hat einen weiteren Schritt in ihrer Transformation von einer Papierproduzentin zu einem diversifizierten Industrieunternehmen genommen. In Partnerschaft mit der Pulpex Ltd im englischen Sawston steigen die Perlen Industrieholding und ihre Tochter Perlen Papier AG in das Geschäft mit fasergussbasierten Verpackungen ein. Konkret hat die Luzerner Industrieholding die Exklusivrechte für Produktion und Vertrieb von Pulpex patentierten Papierflaschen in der Schweiz, Österreich, Italien und Süddeutschland erhalten, erläutert Perlen Industrieholding in einer Mitteilung. Die Flaschen sind zertifiziert wiederverwertbar, lebensmittelecht und geruchsneutral. Sie können Getränke aller Art und andere Flüssigkeiten aufnehmen und sind in verschiedenen Grössen erhältlich. Die Partnerschaft umfasst neben der Bereitstellung der Technologie ein umfassendes Implementierungs- und Lieferkettenkonzept. Das Unternehmen ist derzeit dabei, die geeignete industrielle Umsetzung zu ermitteln. Die Aufnahme der Produktion am Standort Perlen LU ist für 2027 angepeilt. Hier sollen die im Altpapier entsorgbaren Flaschen auch erneut für die Nutzung aufbereitet werden. «Die Exklusivität mit Pulpex in unseren Kernmärkten Schweiz, Italien, Österreich und Süddeutschland eröffnet uns die Möglichkeit, eine innovative, technologisch führende Lösung im Bereich nachhaltiger Verpackungen in unsere Märkte zu tragen», wird Florian Geiger, CEO der Perlen Industrieholding AG und der Perlen Papier AG, in der Mitteilung zitiert. «Die Papierflasche adressiert zentra-

le Kunden- und Konsumentenbedürfnisse nach recycelbaren, ressourcenschonenden Verpackungen.» ■

RecyPac zieht positive Bilanz

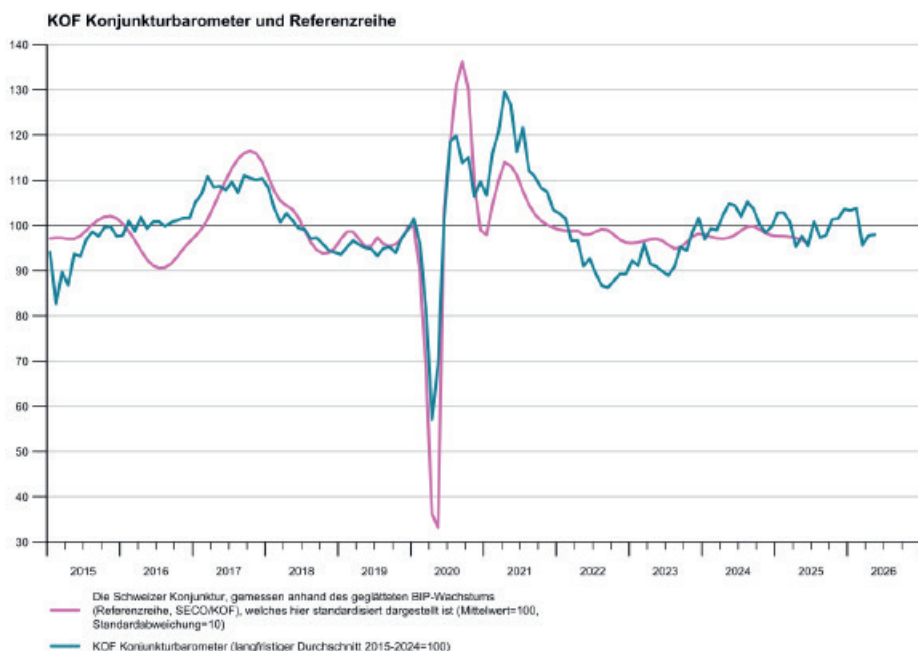
Im Jahresbericht 2025 zieht RecyPac eine positive Bilanz. Der Start der nationalen Recycling-Lösung für Plastik-Verpackungen und Getränkekartons ist geglückt. Rund 1,5 Millionen Konsumenten und Konsumentinnen erhielten im Laufe des vergangenen Jahres Zugang zur Sammlung, insgesamt wurden 478 Tonnen Sammelgut erfasst. Seit dem Start im Januar 2025 führten zahlreiche Städte und Gemeinden die nationale Recyclinglösung von RecyPac ein. Besonders markant war der Ausbau in den Sommermonaten, als in kürzester Zeit die Städte Basel, Lausanne, St.Gallen und Zürich sowie die Regionen Südostschweiz und Zimmerberg den RecyBag eingeführt haben. Bis Ende 2025 konnte die Reichweite auf rund 1,5 Millionen Personen erhöht werden. Gleichzeitig konnte RecyPac die Convenience erhöhen: Innerhalb von nur 12 Monaten ist es RecyPac zusammen mit seinen Mitgliedern und Partnern gelungen, den Konsumenten über 500 Sammel- und Verkaufsstellen anbieten zu können. Mit der sogenannten Durchlässigkeit konnte zudem erreicht werden, dass Konsumenten Sammelsäcke aller Anbieter unabhängig vom Kaufort an allen Sammelstellen zurückgeben können. ■

Opel, Citroen und Peugeot senken Preise von E-Nutzfahrzeugen

Die Elektrifizierung im Nutzfahrzeugbereich scheidet im Alltag vieler Unternehmen häufig weniger an der Technologie als an den Investitionskosten. Hier setzen Opel, Citroën und Peugeot mit einer gemeinsamen Preisoffensive an. In der Schweiz werden verschiedene vollelektrische Nutzfahrzeuge der drei Marken vorübergehend zum gleichen Preis wie die jeweiligen Dieselsonversionen angeboten. Ziel ist es, insbesondere kleinen und mittleren Betrieben den Einstieg in die Elektromobilität zu erleichtern. Der Fokus liegt dabei auf einem wirtschaftlichen Gesamtpaket. Denn neben dem Wegfall des Preisaufschlags profitieren Unternehmen bei Elektrotransportern von tieferen Energie-, Wartungs- und Servicekosten. Angesichts hoher Treibstoffpreise gewinnt dieser Aspekt an Bedeutung. ■

KOF Konjunkturbarometer: Konjunkturaussichten bleiben verhalten

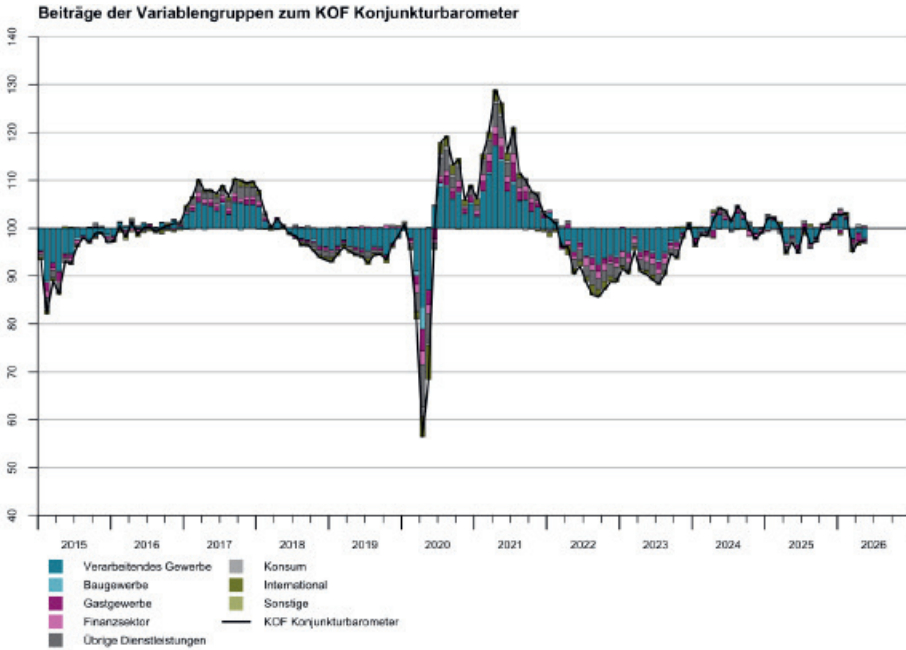
Das KOF Konjunkturbarometer legt im Mai minimal zu. Nach dem Anstieg im Vormonat liegt das Konjunkturbarometer trotzdem weiterhin unter dem mittelfristigen Durchschnittswert. Die Aussichten für die Schweizer Konjunktur bleiben verhalten.



Im Mai steigt das KOF Konjunkturbarometer um 0,2 Punkte auf einen Stand von 98,0 Zählern (nach revidierten 97,8 im Vormonat). Die nahezu unveränderte Entwicklung spiegelt sich in gemischten Aussichten der in das Konjunkturbarometer einflussenden Indikatorenbündeln wider. Entstehungsseitig stehen insbesondere die Indikatoren des Verarbeitenden Gewerbes unter Druck. Abgedefert wird dies unter anderem von positiven Entwicklungen der Indikatoren der Finanz- und Versicherungsdienstleister. Während nachfrageseitig die Indikatoren der Auslandsnachfrage günstigere Perspektiven zeigen, müssen die Indikatoren der Konsumnachfrage zurückstecken.

Die heterogenen Entwicklungstendenzen zeigen sich ebenfalls in den Indikatorenbündeln des Produzierenden Gewerbe (Verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe). Während die Indikatoren der Auftragslage, der Situation des Lagers sowie der allgemeinen Geschäftslage positive Aussichten zeigen, verlieren insbesondere die Indikatoren der Exportwirtschaft und der Produktionstätigkeit. In den Unterbranchen des Verarbeiten-

Monat	Aktueller Wert	Vormonatswert
Mai 2025	97,6	97,7
Jun 2025	59,5	95,5
Jul 2025	100,8	100,9
Aug 2025	97,3	97,3
Sep 2025	97,9	97,9
Okt 2025	101,4	101,4
Nov 2025	101,6	101,6
Dez 2025	103,7	103,7
Jan 2026	103,4	103,3
Feb 2026	103,8	103,8
März 2026	95,7	95,6
April 2026	97,8	97,9
Mai 2026	98,0	



den Gewerbes entwickeln sich insbesondere die Indikatoren der Papier- und Druckerzeugnisse positiv. Im Gegensatz dazu müssen unter anderem die Indikatoren der Textilindustrie und der Elektroindustrie zurückstecken. (red) ■

www.kof.ethz.ch

Mehr erfahren:

Energie-ladung

POWERED BY
AEW

Effiziente E-Mobilitätslösungen für Ihr Unternehmen.

AEW eMobility begleitet Sie von der Konzeption über die Planung und Realisierung bis in den zuverlässigen Betrieb Ihrer Ladeinfrastruktur.

Für Logistik, Busbetriebe und Flotten entstehen so Lösungen, bei denen Energie, Infrastruktur und Betrieb von Anfang an robust und zuverlässig aufeinander abgestimmt sind.

Gerade im Flottenbetrieb zählt vor allem eines: maximale Verfügbarkeit. Mit 24/7-Support, Monitoring und klar definierten Service Levels stellen wir sicher, dass Ihre Infrastruktur zuverlässig läuft.

Steigen Sie jetzt auf E-Mobilität um – mit einer Partnerin, auf die Sie sich im täglichen Betrieb verlassen können.

Technische Kompetenz und direkter Kundenservice als Schlüssel zum Erfolg in der Intralogistik

Die Anforderungen an moderne Intralogistik steigen stetig. Unternehmen sind auf zuverlässige Flurförderzeuge, funktionierende Logistikanlagen und schnelle Serviceeinsätze angewiesen. Genau hier kommt der Kundendiensttechniker der Jungheinrich AG ins Spiel.



Als technischer Spezialist im Aussendienst sorgt er täglich dafür, dass Stapler, Lager-technikgeräte und automatisierte Anlagen zuverlässig funktionieren und Ausfallzeiten minimiert werden. Der Beruf verbindet technisches Fachwissen mit hoher Eigenverantwortung, direktem Kundenkontakt und einem abwechslungsreichen Arbeitsalltag. Damit ist der Kundendiensttechniker ein zentraler Erfolgsfaktor im After-Sales-Service der Jungheinrich AG.

Vielseitige Aufgaben direkt beim Kunden

Der Kundendiensttechniker arbeitet dort, wo technische Probleme schnell gelöst werden müssen, nämlich direkt beim Kunden vor Ort. Zu den Hauptaufgaben gehören Wartungs-, Reparatur- und Diagnosearbeiten an Flurförderzeugen, Lagertechniksystemen und Logistikanlagen. Dabei umfasst das Aufgabengebiet unter anderem:

- Regelmässige Wartung und Inspektion von Fahrzeugen und Anlagen
- Durchführung von Sicherheitsprüfungen und gesetzlichen Kontrollen

- Diagnose und Behebung von Störungen in den Bereichen Mechanik, Elektrik, Hydraulik und Software
- Reparaturen direkt beim Kunden
- Analyse komplexer Fehlerbilder mit modernen Diagnosegeräten
- Erstellen von individuellen Kundenofferten auf Basis der vorgängigen technischen Analyse
- Bestellung und Verwaltung von Ersatzteilen sowie dem persönlichen Werkzeug
- Dokumentation und Verrechnung sämtlicher Servicearbeiten
- Partnerschaftliche Beratung der Kunden



Ziel jedes Kundenbesuches ist es, die Sicherheit und Verfügbarkeit der Fahrzeuge und Anlagen schnellstmöglich wiederherzustellen und aufrechtzuerhalten.

Selbstständiges Arbeiten mit hoher Verantwortung

Der Arbeitsalltag eines Kundendiensttechnikers ist äusserst abwechslungsreich und erfordert ein hohes Mass an Selbstständigkeit, Organisationstalent und Eigenverantwortung. Die täglichen Einsätze werden dabei in enger Zusammenarbeit mit der Disposition geplant, koordiniert und laufend an die aktuellen Kundenanforderungen angepasst. Zu den organisatorischen Aufgaben gehört insbesondere die selbstständige Priorisierung von Reparaturaufträgen sowie die Planung von Folgebesuchen, damit dringende Störungen schnellstmöglich behoben werden können. Gleichzeitig ist eine effiziente und optimierte Routenplanung erforderlich, bei der sowohl das aktuelle Verkehrsaufkommen als auch die vereinbarten Einsatzzeiten beim Kunden berücksichtigt werden müssen. Ein weiterer wichtiger