

PROFITBÖRSE



www.wiha.com/XXL3

wiha 
Tools that work for you

**XXL III electric
Aufbruch in neue Welten!**



NEW

► **SCHWERPUNKT**

Evolution der
Handwerkzeuge

► **HANDEL**

Permanent an der
Verbesserung arbeiten

► **UNTERNEHMEN**

Kompetenzaufbau
via Livestream

Kompakt. Leicht. Stark.



18 V

BH 18 LTX BL 16



12 V

PowerMaxx BH 12 BL 16

Die neuen Akku-Bohrhämmer

- Ermüdungsarmes Bohren in jeder Arbeitsposition
- Besonders geeignet für Arbeiten über Kopf
- Optimal geeignet für Dübellöcher von Ø 5-10 mm

BRUSHLESS



Mehr Informationen
unter metabo.com

metabo®

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Ein Akku für alles. Herstellerübergreifend. 100% Kompatibilität.



metabo

ROTHENBERGER

Collomix

STEINEL

PREBENA

mafell

EISENBLÄTTER

EIBENSTOCK
Elektrowerkzeuge

ROKAMAT

part of starmix
haaga

Pressfit

starmix

fischer

BIRCHMEIER

edding

JÖST

Cembre

Virtuelle Freiräume



Und täglich grüßt eine Statistik: Dass wir kontinuierlich mit neuen Umfragen und daraus errechneten Trends und Tendenzen konfrontiert werden, daran hat man sich inzwischen gewöhnt. Neben den aufschlussreichen wie denen zu den Stimmungslagen in der Wirtschaft, zu den prognostizierten Entwicklungen am Arbeitsmarkt etc. gibt es auch die teilweise etwas skurril anmutenden Umfragen zu verschiedensten Themen des täglichen Lebens mit überraschenden Korrelationen. Derzeit besonders beliebt sind selbstverständlich die Umfragen und Statistiken, die das Vorher-Nachher

oder die Entwicklung während der Corona-Pandemie in allen Facetten beleuchten – von den Hortungsfavoriten über die Trinkgewohnheiten bis hin zur Nutzung von Streamingdiensten.

Aufmerken lässt eine Umfrage und eine sich daraus ergebende Statistik zu den Prioritäten des Handels vor, während und nach dem coronabedingten Lockdown, die in den letzten Wochen veröffentlicht wurde: Hier rutscht das Thema Digitalisierung in der Zeit, in der die Läden wieder geöffnet sein dürfen, von der Top-Platzierung, die es während des Lockdowns innehatte, wieder auf einen weiter hinten angesiedelten Rang zurück. Sicherlich, dabei handelt es sich um eine im Wesentlichen im Umfeld des B2C-Handels angesiedelte Umfrage und Auswertung, zeigt aber eine allzu menschliche Tendenz: Die akuten Probleme und Aufgabenstellungen verschaffen sich eine Dominanz gegenüber den Langfristzielen. Oder, um es in Anlehnung eines bekannten Satzes kurz und knapp zu sagen: Das Tagesgeschäft frisst die Strategie.

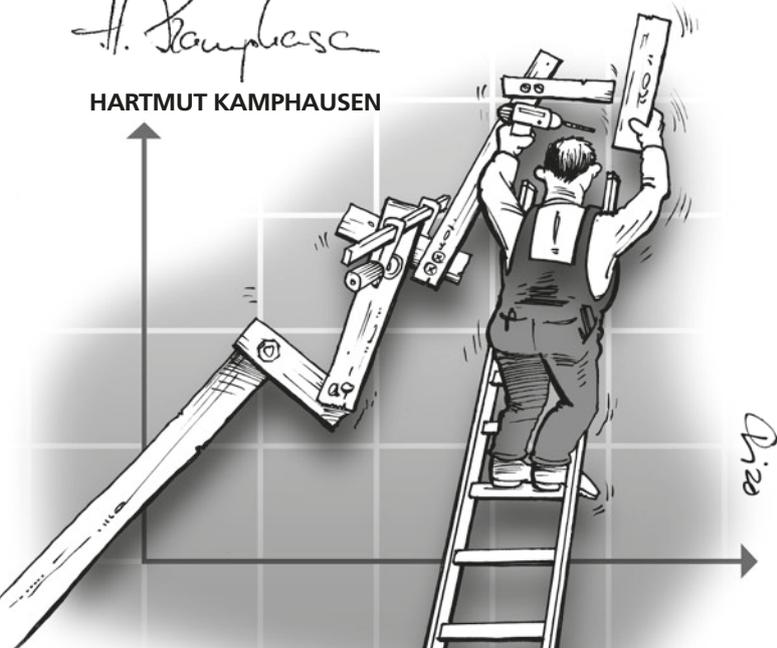
Deshalb ist Durchhaltevermögen angesagt, denn Vieles hat sich in den letzten Monaten entwickelt, das auch die eine oder andere Gewohnheit in der Branche in Frage gestellt und neu ausgerichtet hat. Dazu zählen auch die zahlreichen Produktschulungen via Video oder Livestream. Gewiss, diese gibt es nicht erst seit März dieses Jahres, aber Zahl und Art haben in den letzten Monaten deutlich gewonnen. Und, davon ist auszugehen, es wird nicht allein bei diesem Format der digitalen Kommunikation bleiben – Stichwort digitale Messestände. Was nachteilig für alle Anbieter von Mobilität (und deren Zulieferer) ist, eröffnet teilweise neue Freiräume.

Trotzdem, auch wenn dies ein wenig gebetsmühlenartig an dieser Stelle immer wieder vorgebracht wird, geht es ohne den persönlichen Kontakt und das direkte Erleben eines Werkzeugs zum Beispiel bei Produktschulungen nicht. Das deckt sich mit den Erfahrungen der Anbieter digitaler Schuleinheiten und Produktpräsentationen ebenso wie mit den Erfahrungen des Handels im Kundenkontakt. Bleiben wir also gespannt, wie, und hoffen auch auf eine positive Entwicklung der Branchenveranstaltungen im nächsten Jahr.

In diesem Sinne, herzlichst,

H. Kamphausen

HARTMUT KAMPHAUSEN



osborn®



ULTRASCHNELL AM ZIEL

Die neuen Osborn-Trennscheiben:

- Enorm hohe Trennleistung
- Herausragende Standzeit
- Höchste Wirtschaftlichkeit
- Geringster Kraftaufwand



Neues Logo - Bewährte Qualität

Alles unter einem Dach, denn wir sind eine Familie! Die Dronco-Produktetiketten haben ein neues Design erhalten. Statt des Dronco-Logos tragen sie nun das Osborn-Markenzeichen.

Weitere Osborn
News finden Sie
online:

<https://neuheiten.osborn.de/>



osborn.com

INHALT

MAGAZIN

Branchen-News 4

MANAGEMENT

WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

E-Commerce Worst Practice Guide 7

eNventa eGate mit Nexmart-Plugin 8

AKTUELL

HANDEL

140 Jahre Von der Heydt 9

UNTERNEHMEN

Fein: Drei Modelle, ein Name: Multimaster 11

Tyrolit: Kompetenzaufbau via Livestream 12

Fischer: Potenzial am PoS nutzen 14

Brennenstuhl: Licht aus – Spot an! 15

SCHWERPUNKT HANDWERKZEUGE

Stahlwille: Werkzeug digital 16

NWS: Perspektiven für die Zukunft 18

Felo: Das neue „Powertool“ 19

Knipex: Rohrabschneider zu Ende gedacht 20

Gedore: Zangenkompetenz 21

Halder: Weiterentwicklung für ergonomisches Arbeiten 22

Wiha: Die Evolution des Schraubendrehers 24

Hazet: Symbiose aus Kraft und Präzision 25

Wera: Jetzt ratscht es noch öfter 25

WERKZEUG & MASCHINEN

Wenn ein Werkzeugkoffer zum Werkzeug wird 26

Neuheiten 28

LAGER & TRANSPORT

Ersatzteile auf drei Ebenen gelagert 32

Fetra stockt Handwagen-Programm weiter auf 34

RUBRIKEN

Editorial 3

Inserentenverzeichnis 32

Impressum 34

Vorschau 34

Trotz schwierigem Geschäftsjahr Bonus ausgeschüttet

Die EVB BauPunkt sieht sich trotz der Coronakrise für die Zukunft gut aufgestellt, unter anderem wegen der im vergangenen Jahr erfolgten Investitionen in den IT-Bereich. Die Göppinger Zentrale war auch auf dem vorläufigen Höhepunkt der Pandemie voll handlungsfähig, weil Mitarbeiter problemlos im Homeoffice arbeiten konnten. Das sagte EVB BauPunkt Geschäftsführer Steffen Eberle bei der Gesellschafterversammlung, die jetzt coronabedingt mit erheblichem Zeitverzug im Tagungshotel Seminaris Bad Boll stattfand. Zum zentralen Verbundgruppenereignis konnte er gleich zwei neue Gesellschafter willkommen heißen: Robeer Scherer von der Firma HVS Scherer mit Sitz in Frankfurt/Main und Raphael Bauhöfer von der Firma Bauhöfer-Werkzeughandel in Achern.

Die beiden Neuzugänge sind für die EVB BauPunkt auch deshalb bedeutend, weil im Berichtsjahr 2019 einige Fachhandelsunternehmen aus dem Gesellschafterkreis ausgeschieden sind. Der zentralfakturierte Umsatz ging daher um 9,7 Prozent auf 108,2 Mio. Euro zurück. Bereinigt um die Abgänge stiegen die Erlöse jedoch um zwei Prozent. Die Eigenkapitalquote blieb nahezu unverändert, zudem konnte wieder ein Bonus an die Gesellschafter ausgeschüttet werden.

Auf Zustimmung im Gesellschafterkreis stieß die Entscheidung, die Zusammenarbeit mit dem EDE in der MAB Mittelstandsallianz Baugeräte GmbH zum Ende des Jahres 2020 einzustellen. Beirat und Geschäftsführung waren nach intensiven Beratungen zu der Erkenntnis gelangt, dass die EVB BauPunkt er-

folgreicher ist, wenn sie sich auf ihre Tugenden besinnt und auf die eigenen Stärken und Kompetenzen konzentriert.

Das Geschäftsjahr 2020 verläuft bisher sehr zufriedenstellend, das Betriebsergebnis liegt aktuell über Plan.

Ein Ausblick auf das Jahresende ist laut Steffen Eberle allerdings schwierig und insbesondere von der weiteren Entwicklung der Corona-Pandemie abhängig.

Zum Erfolg soll unter anderem die neu geschaffene Webshop-Lösung der Verbundgruppe beitragen. Damit kann sich jeder Gesellschafter seinen eigenen, individuellen Onlineshop einrichten. Sie von Kunden geordneten Artikel werden im von der Profibau betriebenen Zentrallager der EVB BauPunkt kommissioniert und im Namen des Gesellschafters direkt an den Besteller geliefert. Das komplette Datenmanagement übernimmt die Profibau, nur die Verrechnung erfolgt über den Gesellschafter.

EVB BauPunkt Geschäftsführer Steffen Eberle: „Wir müssen uns für härtere Zeiten rüsten.“ (Foto: EVB BauPunkt)



Schon gesehen? www.honiTrade.de



PROMOTION

28. JAHRGANG - NR. 5/2020 DAS MAGAZIN FÜR INDUSTRIE, FACHGROSSHANDEL & HANDWERK

PROFIBÖRSE

www.wiha.com/003

XXL III electric
Aufbruch in neue Welten!

NEW

► **SOBERANIT**
Evolution der Handwerkzeuge

► **HAUPT**
Permanent an der Verbesserung arbeiten

► **WIKI**
Kompetenzaufbau via Livestream

TITEL

Das Wiha Werkzeugkoffer Set XXL III electric Problemlöser sind nicht nur in seiner Bestückung zu finden. Der Koffer selbst wird zum Werkzeug für unterschiedliche Hürden auf Baustellen. Der Handel erhält damit ein Produkt, das in Sachen Verkaufsargumentation, POS-Unterstützung und Margenpotenzial eine riesen Bandbreite bietet.

wiha.com/xxl3

Die TeamFaktor NW GmbH bietet seit August ein Endkunden-Factoring an. (Abb.: Nordwest)

Endkunden-Factoring

Seit August 2020 bietet die TeamFaktor NW GmbH den Nordwest-Handelspartnern ein neues Produkt an: FactoringWerk – Liquidität, die wirkt! „Der Fachhandelspartner kann seine Warenkompetenz durch diese neue, maßgeschneiderte Finanzdienstleistung ergänzen und sich somit bei seinem Kunden als umfassender Dienstleistungspartner etablieren“, hebt Anne Bentler, bei der TeamFaktor NW GmbH zuständig für die Kundenbetreuung, den Nutzen hervor.

Der Fachhandelspartner vermittelt die Factoring-Dienstleistung an seine Kunden, z.B. Handwerker. Der Handwerker tritt seine Forderungen mit Vertragsschluss an die TeamFaktor NW GmbH ab. Im Gegenzug erhält er von der TeamFaktor NW GmbH sofortige Liquidität in 100-prozentiger Höhe des Rechnungsbetrages. Neben der Bonitätsprüfung, der Zahlungseingangskontrolle und dem Mahnwesen wird für den Handwerker auch der Versand der Rechnungen übernommen – der Handwerker erhält damit die nötige Freiheit für sein Tagesgeschäft.

Das Factoring wird über ein web-basiertes Portal abgewickelt, in dem der Kunde des Fachhandelspartners selbständig seine Debitoren einpflegen und jederzeit den Status Quo der jeweiligen Rechnungsabwicklung einsehen kann.

Männerwirtschaft

ist noch keine Warenwirtschaft!

Honisch & Partner · www.honiTrade.de
--- Die Software mit der Biene ---
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95



Weihnachtszeit ist Werkzeugzeit

Statt süßer Pralinen gibt es beim diesjährigen Adventskalender von Stahlwille jeden Tag in der Adventszeit wieder feines Werkzeug zu entdecken. Am Weihnachtstag liegt dann ein komplettes, 24-teiliges Knarren-Set auf dem Gabentisch. Herzstück ist eine praktische 3/8" Feinzahnknarre mit einer Länge von 194 Millimetern. Mit ihr kann auch bei wenig Platz und in engen Zwischenräumen geschraubt werden, denn die Ratsche mit 60 Zähnen ermöglicht einen Arbeitswinkel von nur 6 Grad. Komplettiert wird das Set mit einer 160 mm Verlängerung, einem Bithalter, acht Schrauber-Bits, elf Steckschlüsseinsätzen und einem Reduzierstück auf 1/4". Eine stabile Kunststoffbox mit vorgeformten Einlagen ist ebenfalls Teil des Kalenders und dient später als sichere Aufbewahrung.

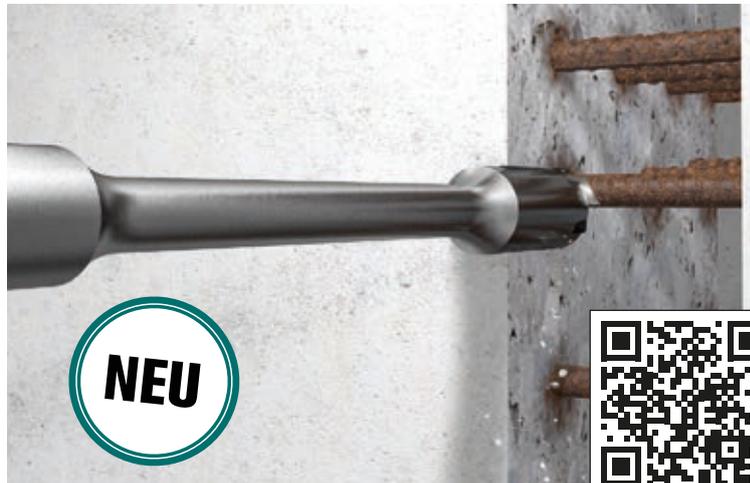
Der Adventskalender ist in der Gestaltung einem Werkzeugkoffer nachempfunden. Unter dem aufklappbaren Deckel befinden sich die 24 Geschenkboxen in drei Schubladen. Die farbige Gestaltung mit winterlichen Motiven machen den Kalender von Stahlwille zu einem Blickfang in der Werkstatt, im Büro und auch zu Hause.

Auch 2020 hat der Stahlwille Adventskalender einen ansprechenden Look und erinnert an einen Original-Werkzeugkasten – aufklappbar und mit Schubladen. (Foto: Stahlwille)



heller

PREMIUM TOOLS



NEU



Produktvideo

REBAR BREAKER SDS-plus DER ULTIMATIVE ARMIERUNGSGEGNER

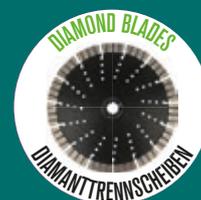


- ✓ Höchste Produktivität
- ✓ Bis zu 6x höhere Lebensdauer
- ✓ Optimale Kraftübertragung
- ✓ Verhindert Verhaken auf Armierung



Entdecken Sie unsere weiteren Produktneheiten

- Absaugbohrer
- Diamanttrennscheiben
- Dachziegelbohrer



Immer aktuell informiert!



Melden Sie sich jetzt
zum neuen Branchen-
Newsletter der ProfiBörse
an unter:

fz-profiboerse.de/newsletter

So erhalten Sie alle
14 Tage Neuigkeiten und
Relevantes aus der und
für die Werkzeugbranche.

Eisen Innovation-Award 2020 powered by ZHH kürte Gewinner

Anfang August 2020 wurde zum 5. Mal in Folge der internationale Eisen Innovation-Award für außergewöhnliche Produktinnovationen verliehen. Ausgezeichnet wurden die Unternehmen Abus August Bremicker Söhne KG für den Funk-Fensterantrieb HomeTec Pro, Bernstein Werkzeugfabrik Steinbrücke GmbH für das Kugelgelenk-Schraubstock Spannfix 4.0 sowie die Knipex-Werk C. Gustav Putsch KG für den Knipex TubiX Rohrabschneider. Einen Sonderpreis erhielt das CAS-Cordless Alliance System. In diesem Jahr wurde der Preis im Rahmen einer digitalen Eventshow verliehen.

Die Auszeichnung gewinnt mit jeder Verleihung an Popularität und ist zu einer Institution der Hartwarenbranche geworden. Dies zeigt auch die Zunahme an internationalen Bewerbungen. Es wurden 75 Bewerbungen eingereicht und es nahmen 60 Unternehmen aus 14 Ländern teil, davon schafften es zehn in die engere Auswahl. Auch diesmal wurden die Gewinner wieder durch eine Jury aus Presse, Handel, Forschung, Handwerk und Design ausgewählt. Bewertet werden unter anderem Kriterien wie Funktionalität, Design, Ergonomie, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit.

Ausgeschrieben wird der Award in den Kategorien Werkzeug, Befestigungstechnik und Industriebedarf. Aus dem Gesamtpool werden dann die innovativsten Produkte ermittelt.

Auch die Initiatoren des Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH) und die Koelnmesse sowie Kooperationspartner der Internationalen Eisenwarenmesse freuen sich mit den Gewinnern und über den Erfolg des Innovationspreises: „Die Koelnmesse und der Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH) bieten der Branche eine internationale Plattform für Spitzenprodukte und Innovationskraft. Wir gratulieren den Gewinnern zu ihren herausragenden Leistungen,“ erklärt Oliver Frese, Chief Operating Officer der Koelnmesse. „Wir freuen uns über die zahlreichen, internationalen Einreichungen. Der Award ist für unsere Verbandsmitglieder eine hochkarätige Auszeichnung und steht für Fortschritt, Innovation und Nachhaltigkeit. Im Rahmen dieser Kooperation bieten wir den Produktinnovationen unser Mitgliedsunternehmen eine einzigartige Sichtbarkeit und Strahlkraft,“ fügt Thomas Dammann, Geschäftsführer des Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH), hinzu.

Die Gewinner- und Nominierten-Produkte werden auf der Internationalen Eisenwarenmesse, die vom 21. bis 24. Februar 2021 in Köln stattfindet, ausgestellt. Die nächste Ausschreibung findet zur Internationalen Eisenwarenmesse 2022 statt.



Der Eisen 2020 wurde in diesem Jahr via Livestream verliehen. (Foto: Koelnmesse)

Neue digitale Euroblech-Veranstaltung

Mit dem Euroblech Digital Innovation Summit findet vom 27. bis 30. Oktober 2020 eine internationaler Branchenplattform online statt. Die Teilnehmer erwartet ein umfassendes Programm mit virtuellen Produktpräsentationen, Fachwebinaren und zahlreichen Matchmaking-Angeboten. Besucher können sich seit Anfang

Oktober für eine kostenlose Teilnahme online registrieren. Der Euroblech Digital Innovation Summit bietet einen zielgerichteten virtuellen Marktplatz für innovative Fertigungslösungen, Wissenstransfer und weltweite Geschäftskontakte – alles in einem neuen Online-Format. Gleichzeitig überbrückt der digitale Event die Wartezeit bis zur Euroblech-Messe, die auf März 2021 verschoben wurde.

„An der vorherigen EuroBLECH 2018 in Hannover nahmen 56.307 internationale Fachbesucher und insgesamt 1.507 Aussteller aus 40 Ländern teil, sodass unser neuer virtueller Summit auf einer sehr erfolgreichen realen Veranstaltung aufbaut,“ erklärt Evelyn Warwick, Messedirektorin der Euroblech. Der



Der Euroblech Digital Innovation Summit findet vom 27. bis 30. Oktober 2020 online statt. Die Öffnungszeiten der Plattform sind von 9 Uhr bis 17 Uhr. Besucher können sich für ihre kostenlose Teilnahme online registrieren. (Abb.: Mack Brooks)

Euroblech Digital Innovation Summit kommt zu einem wichtigen Zeitpunkt: Die

blechbearbeitende Industrie sieht sich gerade mit den massiven Auswirkungen der globalen Pandemie konfrontiert, welche auch die allgemeine Industrieproduktion beeinträchtigen. In der „neuen Normalität“ müssen sich Unternehmen an neue Vorschriften und Beschränkungen, wie zum Beispiel Abstandsregeln, anpassen und eine zunehmend volatile Marktsituation mit plötzlichen Nachfrageschüben und -rückgängen bewältigen. Dies sind große Herausforderungen für eine Branche, die bislang mit recht langen Vorlaufzeiten und komplexen Lieferketten gearbeitet hat. In der Branche ist man sich einig, dass die fortschreitende Ausbreitung disruptiver Technologien, insbesondere hinsichtlich Digitalisierung, Robotik und Automatisierung, durch die aktuelle Krise regelrecht befeuert wird. Das Überleben und der langfristige Erfolg von Fertigungsunternehmen hängen letztendlich davon ab, wie schnell das jeweilige Unternehmen diese neuen Technologien zum Einsatz bringt, um eine höhere Produktivität und vollständige Skalierbarkeit des Betriebs zu gewährleisten.

Warenwirtschaft

Innovativ + praxisnah für Ihren Erfolg.

Honisch & Partner · www.honiTrade.de
--- Die Software mit der Biene ---
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95



ECOMMERCE WORST PRACTICE GUIDE

So vermässeln Sie es garantiert

eCommerce funktioniert – wenn die Hausaufgaben gemacht werden. In ihrem mit einem Augenzwinkern zu lesenden Gastbeitrag zeigt Carmen Renz, PR-Managerin bei Loadbee, auf, wie eine Produktpräsentation im eCommerce garantiert vermässelt wird. Für die offenen Augen sind die eingefügten Tipps gedacht, die die Lösungen durch Loadbee aufzeigen.

Viele Herstellermarken befürchten, dass Kunden ihre Markenprodukte auch online kaufen könnten. Während der Herstellung entsteht schließlich eine emotionale Bindung zwischen Unternehmen und Produkt. Da fällt es schwer, seine Ware an fremde Menschen zu verkaufen. Loadbee stellt Ihnen sechs Strategien vor, bei denen Sie Ihren Produkt-Content so einsetzen können, dass er Sie garantiert vor Käufen schützt. Sollten Sie jedoch bereit sein, Ihre Produkte in die Freiheit des Marktes zu entlassen, lesen Sie die Tipps von Loadbee.

SUCH MICH DOCH!

Ihre Produktinformationen machen sich rar und fordern den Kunden zum Versteckspiel auf seiner Suchmaschine heraus. Dazu muss er den Shop natürlich verlassen. Und mit etwas Glück kommt er nicht zurück – Jackpot!

LOADBEE TIPP: Der Produkt-Content Ihrer Marke gehört dorthin, wo Ihr Produkt verkauft wird: auf die Produktdetailseiten in den Onlineshops all Ihrer Handelspartner. Besonders effizient geht das über die Loadbee-Plattform für Produkt-Content.

GLÜCK AHOI!

Ihre Marke hat Ihr Produkt vom ersten Brainstorming bis zur Marktreife begleitet. Über Produkt- und Verpackungsdesign haben Sie sich viele Gedanken gemacht. Da entsteht Bindung und deshalb sollen die guten Güter nicht einfach so über den Tresen gehen. Überlassen Sie die Produktpräsentation in den Onlineshops deshalb am besten Ihren Online-Händlern. Die können unmöglich ausreichend Zeit haben, um gründlich recherchierte Produktbeschreibungen und ansprechend gestaltete Visuals für die Produkte aller Marken zu erstellen. Sie erwägen nun, auch die Produktpräsentation im stationären Handel unauffälliger zu halten und die Ware in schlichtes weißes Papier einzuschlagen.

LOADBEE TIPP: Für den Verkauf vor Ort haben Sie – die Herstellermarke – eine ansprechende Verpackung produziert. Übernehmen Sie die Kontrolle über die Produktpräsentation auch im Online-Handel.

DEM GOLDFISCH GEHT'S GUT!

Ihr Kunde weiß durch den Produkt-Content zwar, dass die Herstellerfirma einen Goldfisch hat und dass es dem lieben Blubbi gut geht, aber die kundenrelevanten Produktinformationen sind Betriebsgeheimnisse.

LOADBEE TIPP: Finden Sie heraus, welche Fragen Ihre Kunden stellen und beantworten Sie sie in Ihrem Produkt-Content.



Die Autorin: Carmen Renz ist PR-Managerin bei der Loadbee GmbH. (Fotos: Loadbee)

LOADBEE TIPP: Eine attraktive Produktpräsentation überzeugt im Moment der Kaufentscheidung. Die Shop-Seiten, auf denen Ihre Handelspartner Ihre Produkte verkaufen, sind mit Loadbee ein Kommunikationskanal, den Sie in Ihrem Marketing-Mix nutzen sollten.

„LESEN SIE DIE PACKUNGSBEILAGE!“

Ihre Produktinformationen sind zwar relevant und vollständig, aber das Design sitzt weinend in der Ecke, weil es den Beipackzettel seines Antidepressivums um dessen anmutige Schönheit beneidet.

LOADBEE TIPP: Ihre Kunden wollen sich informieren, welches Produkt am besten zu ihnen passt. Shopping ist kein Verbrechen. Also muss es sich nicht anfühlen wie eine Strafarbeit. Ein ansprechendes Design, ein übersichtliches Layout, unterhaltsame Videos, plastisch wirkender 3D-Content und interaktive Augmented Reality-Anwendungen vermitteln Produktinformationen auf kundenorientierte und anwenderfreundliche Weise.

„WIR EMPFEHLEN DIE PRODUKTE DER KONKURRENZ“

Der Produkt-Content steht zwischen der Menüleiste im Onlineshop und den Empfehlungen für Konkurrenz-Produkte, die andere Kunden gekauft haben, nachdem sie sich Ihr Produkt angesehen haben. Je weniger Content Sie zu Ihren Produkten bereitstellen, desto schneller sind Sie den Kunden los.

ÄTSCH!

Als Marke sind Sie stolz darauf, dass Sie so viele Produkte besitzen. Selbstverständlich wollen Sie angeben. Deshalb zeigen Sie Ihre Besitztümer stolz auf Plakatwänden, in Zeitungen, im Fernsehen und online. Da werden natürlich einige Mitbürger neidisch. Sie haben zwar einige Ihrer Produkte an Online-Händler verliehen, aber Sie haben sich auch abgesichert, damit Sie sie auf jeden Fall zurückbekommen: Den Content, mit dem Sie die anderen neidisch machen wollen, halten Sie aus dem Onlineshop fern. Denn wenn konkrete Verkaufsgefahr im Verzug ist, darf das Produkt nicht zu ansprechend wirken.



LOADBEE TIPP: Wenn die Cross-Selling-Empfehlungen ohne Scrollen sichtbar sind, sollten Sie sich überlegen, ob Ihr Produkt mehr kann, als auf die Artikel Ihrer Wettbewerber zu verweisen. Falls ja: Machen Sie das sichtbar!

IN DIESEM SHOP NICHT VERFÜGBAR

Ihr Produkt-Content ist wie Gott – einige sagen, dass er existiert, aber gesehen hat ihn noch keiner. Auf Ihrem Laufwerk(F:), dem Firmenserver und Ihrer Webseite ist Ihr Produkt-Content vor den Blicken kaufinteressierter Online-Shopper sicher.

LOADBEE TIPP: Der Produkt-Content Ihrer Marke gehört dorthin, wo Ihr Produkt verkauft wird: auf die Produktdetailseiten in den Onlineshops all Ihrer Handelspartner. Besonders effizient geht das, wenn Sie Ihren Produkt-Content auf die Loadbee-Plattform hochladen. Loadbee injiziert ihn dann in alle Produktdetailseiten, auf denen Ihr Produkt-Content verkauft wird.

Die Loadbee-Plattform für alle, die bereit sind, Ihre Produkte online zu verkaufen: Mehr als 300 Herstellermarken verschiedener Branchen unterstützen ihre Online-Handelspartner und laden gebrandeten Pro-



dukt-Content auf die Loadbee-Plattform hoch. Dort bestimmen Sie ein Layout für die verkaufsfördernden Bilder, Videos und Texte – einige Marken stellen sogar 3D-Modelle und AR-Content zu ihren Produkten bereit. In diesem Layout arrangiert Loadbee den Produkt-Content aller Artikel der Marke und fügt sie in die Verkaufsseiten von mehr als 1.800 Online-Händ-

lern, Vergleichsportalen und Marktplätzen ein. Die Produkt-Content-Injektion geschieht in Echtzeit. Immer, wenn ein Kunde eine Produktdetailseite aufruft, ergänzt Loadbee den zugehörigen Produkt-Content im Layout und Design der Marke dort, wo der Shop-Betreiber das kostenlose Loadbee-Pixel eingebunden hat. ■

B2B-WEBSHOP VON NISSEN & VELTEN WEITER AUSGEBAUT

eNVenta eGate mit Nexmart-Plugin

eNVenta eGate ist die eCommerce-Lösung des Softwarehauses Nissen & Velten, welche die nahtlose Prozessintegration mit eNVenta ERP ermöglicht. Neu sind in der aktuellen Version unter anderem ein Nexmart-Plugin und erweiterte Konfigurationsmöglichkeiten der OCI-Schnittstelle.

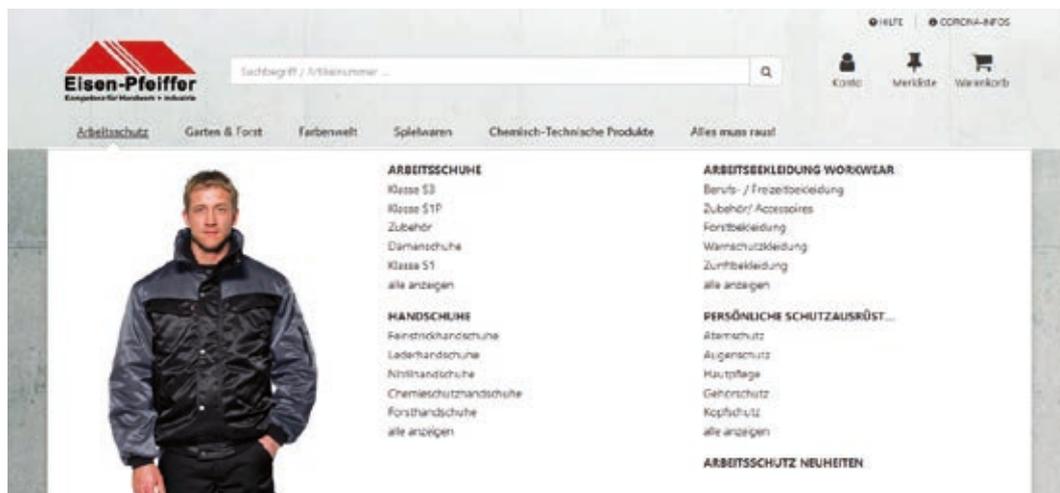
Mit der aktuellen Version von eNVenta eGate sind viele neue Funktionalitäten hinzugekommen. Interessant für viele Händler des Produktionsverbindungshandels dürfte etwa das neue Nexmart-Plugin sein. Dieses umfasst zwei Schnittstellen: Die Dataview-Schnittstelle ermöglicht es dem Händler, seinen Kunden zu definierten Nexmart-Produkten auf einer zusätzlichen Registerkarte aktuelle Herstellerinformationen zum Artikel anzuzeigen. Mit der Retail-Connect-Schnitt-

stelle können sich Händler auf der Website des Herstellers als Anbieter listen lassen. Kunden können so von der Herstellerseite aus Produkte direkt im Warenkorb des Händler-Shops platzieren und dort erwerben.

Ausgebaut wurde auch die im Industriebereich verbreitete OCI-Schnittstelle. Mit ihr können Industriekunden den Webshop ihres Händlers direkt in ihr SAP-System integrieren. Da sich die Anforderungen an die via Schnittstelle zu übergebenden Daten in der Praxis

unterscheiden, lassen sich die zur Verfügung stehenden Felder jetzt kundenindividuell mit den gewünschten Informationen befüllen.

Ein optisch auffälliges Feature von eNVenta eGate ist das neue Mega-Menü. Webshops haben in der Regel eine riesige Anzahl von Kategorien und Unterkategorien. Um die Navigation der Kunden im Shop zu vereinfachen, wurde das Mega-Menü als Alternative oder Ergänzung zur Benutzerführung entwickelt. Ist es konfiguriert, so sieht der Kunde beim Bewegen des Mauszeigers auf eine Artikelkategorie wie beispielsweise „Arbeitsschutz“ auf einen Blick alle Unterkategorien dieser Produktgruppe und kann schnell den für ihn relevanten Bereich auswählen. ■



Das neue Mega-Menü erleichtert die Navigation für die Kunden – hier im Webshop von Eisen-Pfeiffer. (Abb.: N&V)

„Wir arbeiten permanent an der Verbesserung“

Kundenorientierung wird beim Produktionsverbindungshändler Von der Heydt in Speyer seit jeher gepflegt. Das war schon bald nach der Unternehmensgründung vor 140 Jahren der Fall, aber auch beispielsweise in der 1930er Jahren, als bereits ein motorisierter Außendienst installiert wurde. Und auch heute steht der Kunde im Mittelpunkt der Aktivitäten. Zur aktuellen Situation sprachen wir mit Tobias Herbig, Leiter Marketing und Vertrieb und Mitglied der fünften Generation des Familienunternehmens.

Für die am 1. Mai 1880 von Adam Von der Heydt in Speyer gegründete Eisenwarenhandlung war Qualität in der Beratung und beim Sortiment von Anfang an eine der Grundmaximen. Diese Faktoren wurden schon früh zur Unterstützung des regionalen Handwerks und kleiner Produktionsunternehmen eingesetzt. Durch das dadurch sich entwickelnde kontinuierliche Wachstum war bereits nach etwa 20 Jahren ein Umzug des Handelshauses notwendig. Weitsicht auch hier: Der zweite Standort konnte bis zum Jahr 2002 beibehalten werden.

1907 trat mit Georg Von der Heydt die zweite Generation in die Unternehmensleitung ein und baute das Geschäft weiter aus, zum Beispiel mit einem motorisierten Außendienst. Nach seinem Tod 1939 führte seine Witwe das Unternehmen weiter. Verschiedene Neubauten und Veränderungen in der Geschäftsstruktur später werden 1987 die ehemaligen leitenden Mitarbeiter Helmut Franz und Bruno Herbig geschäftsführende Gesellschafter. Mit ihnen erfolgt die Expansion des inzwischen mehr und mehr auf den Produktionsverbindungshandel konzentrierten Handelshauses über Speyer hinaus. In der weiteren Region um das Stammhaus werden Niederlassungen gegründet.

Mit Andreas Franz und Raphael Herbig tritt zu Beginn des Jahres 1998 die vierte Generation in die Geschäftsführung ein. Anfang der 2000er-Jahre wird das Einzelhandelsgeschäft endgültig geschlossen und ausschließlich im B2B gearbeitet. Eine kontinuierliche Anpassung von Sortiment und Serviceleistungen kennzeichnet die weitere Entwicklung, dabei steht, wie bereits zu Beginn, immer die Unterstützung des Kunden bei seinen spezifischen Problemstellungen im Mittelpunkt.

Aktuell nimmt die fünfte Generation Platz auf den Stühlen der Geschäftsleitung, was in Zeiten der Covid-19-Pandemie eine besondere Herausforderung darstellt. Mit Tobias Herbig sprachen wir über die aktuelle Situation und seine Erwartungen für die weitere Entwicklung.

Aktuell nimmt die fünfte Generation Platz auf den Stühlen der Geschäftsleitung, was in Zeiten der Covid-19-Pandemie eine besondere Herausforderung darstellt. Mit Tobias Herbig sprachen wir über die aktuelle Situation und seine Erwartungen für die weitere Entwicklung.



Tobias Herbig, Leiter Marketing und Vertrieb bei Von der Heydt in Speyer.

ProfiBörse: Wie intensiv haben Sie die Auswirkungen der Corona-Krise gespürt bzw. spüren sie noch?

Herbig: Aus gesundheitlichen Gründen musste ich einige Zeit aussetzen und begann meine Wiedereingliederung im Lockdown-Modus. Aber abgesehen von dieser persönlichen Problemstellung haben wir als Unternehmen sehr früh reagiert. Schon vor dem Lockdown haben wir mit unserem Betriebsrat eine Vereinbarung über Urlaub, Ansprüche und Maßnahmen getroffen, die rückblickend alle richtig und hilfreich waren. So konnten wir z.B. Kurzarbeit vermeiden und waren für unsere Kunden weiterhin erreichbar.

Als Großhandel in der Baubranche blieben wir von den härtesten Auflagen wie zum Beispiel die komplette Schließung zum Glück verschont. Da wir am Standort Speyer ein Einzelhandel ähnliches Geschäft führen, haben wir auch im PVH sämtliche Auflagen erfüllt und z.B. den Laden mehrmals umgebaut und „coronasicher“ gemacht und mit Spuckschutz, Abstandslinien oder Desinfektionsspendern ausgestattet. Diese Umbauten sind bis heute im Einsatz und wurden vom Betriebsrat als auch vom Ordnungsamt als vorbildlich empfunden.

Das Geschäft ist das eine, wie aber war beispielsweise der Außendienst betroffen?

Mit dem Lockdown haben wir unseren Außendienst ins Homeoffice beordert und angewiesen, seine Kunden telefonisch zu kontaktieren. Ab dem 15.6. durfte der Außendienst wieder raus, hat sich aber zu Beginn telefonisch beim Kunden anmelden müssen. Vereinzelt wurde der Außendienst auch während des Lockdowns von Kunden vor Ort gebraucht, das waren aber Ausnahmen, die immer unter Beachtung aller Vorschriften wie Abstand, Maske etc. abliefen.

Diese Herangehensweise wurde von den Kunden als sehr gut und angemessen empfunden und wertgeschätzt. Das hat uns eine Kurzumfrage im Rahmen

Diese Herangehensweise wurde von den Kunden als sehr gut und angemessen empfunden und wertgeschätzt. Das hat uns eine Kurzumfrage im Rahmen

QUALITY TOOLS

MADE IN GERMANY

ERGONIC[®] K

SCHNELL | STARK | GELENKIG

Schraubendreher mit Ratschenfunktion, Knickschrauber und ERGONIC-Griff in einem Werkzeug.

made in Germany



Felo Werkzeugfabrik Holland-Letz GmbH

Emil-Rössler-Straße 59 ▶ 35279 Neustadt

Tel.: 0 66 92/88-0 ▶ Fax: 0 66 92/88-99

info@felo.com ▶ www.felo.com



Hell und einladend: Bei Von der Heydt fügen sich Warenpräsentation und Beratungsinselfen zu einem stimmigen Konzept zusammen.

gewesen; wobei wir schon seit mehreren Jahren einen regelmäßigen Zuwachs unserer eCommerce-Umsätze im deutlich zweistelligen Prozentbereich verzeichnen können. Hier zeigt sich ein verändertes Kaufverhalten auf Kundenseite.

Ein Effekt, den ich sehr begrüße, der aber nur am Rande mit dem Thema der Digitalisierung zu tun hat, ist die Umsetzung von Schulungen und Tagungen per Video oder Livestream. Dies war von Handelssseite eine lang geäußerte Forderung und wurde jetzt quasi über Nacht möglich.

Welche Rolle haben unterstützende Maßnahmen der Verbände/Ihres Verbandes in der Corona-Zeit gespielt, waren diese ausreichend und zielführend?

Ohne ins Detail zu gehen, dazu nur soviel: Vom EDE oder GAD kam nicht wirklich etwas Hilfreiches für das Tagesgeschäft, aber die Infos und Checklisten vom ZHH waren sehr gut und praxisbezogen, dazu kamen diese Infos immer rechtzeitig und kurzfristig.

Die PVH-Landschaft ist derzeit geprägt von Übernahmen und Händler-Zusammenschlüssen. Wie stellt sich Von der Heydt in dieser Konstellation auf?

Wir arbeiten permanent an der Verbesserung unserer Performance und schauen uns den Markt im Hinblick auf Potentiale etc genau an. Wir beteiligen uns auch nach wie vor an Konzepten von EDE oder EBH bzw. nutzen diese verstärkt und stringenter. Darüber hinaus haben wir letztes Jahr die Kooperation mit einem Serviceunternehmen gestartet, das mittlerweile auch unser Untermieter in Speyer geworden ist. Diese Zusammenarbeit wird in Zukunft ausgebaut, da Service für uns ein wichtiger Teil werden wird. In Kaiserslautern haben wir uns in einem für uns neuen Sortimentsbereich vergrößert und ein neues Konzept mit lokalen Partnern eingeführt, das uns vom Wettbewerb vor Ort abhebt und uns und unseren Kunden den gewünschten Mehrwert bietet. Die Filiale dient hier für uns auch als Testmarkt für unsere anderen Standorte. Durch solche Maßnahmen festigen wir unsere Marktposition und richten das Geschäft auf eine eigenständige Zukunft ohne Übernahmen aus.

Aktuell sind aber wir es, die Angebote für Übernahmen erhalten. Diese Situation wird sich noch verstärken, denn ich bin der Meinung, dass man heute in

unserer Branche eine gewisse strategische Größe benötigt, um am Markt überhaupt teilnehmen zu können und auch wettbewerbsfähig gegenüber den vielen Direktvertreibern zu sein. Und diese Größe wird in Zukunft immer größer werden. ■

einer anderen Thematik unseres BA-Studenten gezeigt. Im Vergleich dazu war wohl der Direktvertrieb teilweise früher vor Ort, wurde aber häufig abgewiesen. Insgesamt muss man aber sagen, dass Handwerker (zumindest unsere Kunden) das ganze Thema etwas entspannter sehen.

Wie wird sich die praktische Verkaufssituation und Kommunikation mit den Kunden aus Ihrer Sicht in den nächsten Monaten entwickeln?

Einen konkreten Ausblick wage ich nicht, bin aber der Meinung, dass uns das Thema noch mehrere Monate beschäftigen wird. Aktuell bewegen wir uns im Hinblick auf den Umsatz auf einem positiven, wenn auch niedrigem Niveau und blieben ja auch Gott sei Dank von härteren Maßnahmen verschont. Denn mit der Gastronomie etc. möchte ich jetzt nicht tauschen. Wir haben auch eine leichte Verschlechterung bei den Zahlungseingängen gespürt, aber das hält sich im Rahmen. Für das Jahresende rechne ich, und höre dies auch von anderer Seite, mit Problemen durch Insolvenzen, die bislang nicht angemeldet werden mussten, und anderen Effekten.

Das aktuelle Hauptthema ist die omnipräsente Unsicherheit, die sich so langsam bei allen breitmacht. In einem Betrieb wie unserem haben sie nämlich immer einen schönen Querschnitt der Gesellschaft: vom total Verängstigten bis zum Total-Leugner ist alles dabei.

Lassen sich bereits Konsequenzen aus der Corona-Krise ziehen, die kurz- und mittelfristig zu Veränderungen bei Prozessen, Sortiment und Serviceangeboten führen?

Unsere Branche insbesondere mit unserem Fokus auf verarbeitende Handwerker sehe ich nach wie vor nicht so getrieben, wie es viele andere sind. Das ver-

schaft uns auch in dieser Situation einen kleinen zeitlichen Puffer. Aber natürlich, kurzfristig wird sich beim Thema Hygiene etc. eher wenig ändern, was für uns alle im Alltag zu spüren sein wird. Das Sortiment wird sich nicht grundlegend ändern, aber der Service wird als strategischer Pfeiler in unserer Branche weiter an Relevanz gewinnen. Dies ist aber eine Entwicklung, die unabhängig von Corona ist. Was die Prozesse angeht, so werden wir in Zukunft sicher noch digitaler und mobiler. Daher habe ich mich in den letzten Wochen vor allem mit Themen der Digitalisierung und Change Management befasst.

Oft wird vom Digitalisierungsschub gesprochen, hat dieser auch in Ihrem Haus im Hinblick auf Homeoffice und/oder eCommerce stattgefunden?

Wie gesagt, war der Außendienst von Beginn des Lockdowns im März (16.3.) bis Fronleichnam (11.6.) im Homeoffice für die Kunden aktiv, was glücklicherweise auch problemlos funktioniert hat. Auch unsere Kunden haben diese Leistung geschätzt und begrüßt. Wir sind bei diesem Thema IT-seitig glücklicherweise gut aufgestellt und auch etwas vorbereitet. Dazu kommt aber auch, dass die Anzahl Home-Office-fähiger Positionen in unserem Haus überschaubar ist.

Der Traffic im eCommerce ist während des Lockdowns ca. fünf Prozent über der normalen Entwicklung



Der Firmensitz von Von der Heydt in Speyer. (Fotos: Von der Heydt)

Warenwirtschaft

Wer es nicht sieht, der glaubt es nicht.

Honisch & Partner · www.honitrade.de
--- Die Software mit der Biene ---
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95





Der Multimaster ist mit über fünf Millionen verkauften Maschinen eines der meistverkauften Multitools der Welt: Seit September tragen alle drei Leistungsklassen der Fein Multitools einen Namen.

FEIN KONZENTRIERT SICH BEI OSZILLIERERN

Drei Modelle, ein Name: Multimaster

Im September 2020 wurden aus dem MultiTalent, dem MultiMaster und dem SuperCut die Multimaster 300, 500 und 700. Zusätzlich bietet Fein 14 neue Zubehör-Sets zu den Maschinen an. Alle Multitools und die meisten Zubehöre werden am deutschen Firmensitz von Fein produziert.

Der Multimaster ist das erste Multitool überhaupt und wurde im Hause Fein in Deutschland erfunden. Damals wie heute steht der Name Multimaster für hohe Qualität, Langlebigkeit und anwendernahe Lösungen. Insgesamt drei Leistungsklassen von Multitools hat Fein jeweils als Netz- und Akku-Variante im Programm. Seit September 2020 tragen diese drei Klassen einen einzigen, starken Namen: Multimaster. Anhand der Kennzahlen 300, 500 und 700 sind die Leistungsklassen direkt ersichtlich. Entscheidet sich ein Anwender für einen Multimaster, kann er aus über 180 Zubehören oder 14 speziell zusammengestellten Sets das auswählen, welches am besten zu seinen Anforderungen passt.

„Der Kunde wünscht Einfachheit – darauf haben wir reagiert“, sagt Thomas Blank, verantwortlicher Produktmanager für den Multimaster. „Somit kann der Kunde auf einen Blick erkennen, welches Gerät zu ihm passt.“

Im Zuge der Neuausrichtung aller Multitools hat Fein sich ebenfalls dafür entschieden, die Systematik der Zubehör-Sets zu ändern, wie Luisa Riem, Produkt-

managerin Oszillierende Zubehöre, erklärt: „Nicht wir als Hersteller wollen definieren, welches Set zu einem Multimaster hinzugefügt wird – von nun an wählt der Kunde, welches Set am besten zu ihm passt.“ Basis für diese Entscheidung sind sorgfältige Kundenbefragungen, die auch Grundlage für die Zusammenstellung der 14 neuen Zubehör-Sets sind. „Damit differenzieren wir uns maßgeblich von den meisten Wettbewerbern“, sagt Luisa Riem. Die Sets beinhalten die beliebtesten Zubehöre für verschiedene Gewerke. Von nun an entscheidet sich also der Kunde für ein Gerät und wählt dann – passend zu seinen Aufgaben und zur Leistungsklasse seines Multimaster – ein Zubehör-Set oder einzelne Zubehöre aus.

Zusätzlich zum neuen Markenauftritt von Fein wird die strategische Neuausrichtung des Multimaster in vielen Kanälen des Unternehmens thematisiert: International gibt es neue Internetseiten für den Multimaster, auf denen Anwender Tipps finden, wie sie ihr Multitool bestmöglich einsetzen können. Zudem können sie sich mit einem Konfigurator anzeigen lassen, welches Zubehör sie für ihre Anwendung brauchen –



Es begann im medizinischen Bereich: Das oszillierende Elektrowerkzeug wurde als Gipsäge von Orthopäden eingesetzt. (Fotos: Fein)

und das sogar für Maschinen anderer Wettbewerber, die nicht zwangsläufig über eine Starlock-Werkzeugaufnahme verfügen. Die Verpackungen der Zubehöre sind künftig so gestaltet, dass die Kunden auf einen Blick erkennen, für welche Gewerke und Materialien – ob Holz oder Metall – das Produkt eingesetzt werden kann. Die Verkaufsbereiche im Handel werden modernisiert, es folgen neue Filme, Social-Media-Beiträge, Newsletter und vieles mehr, um Anwendern die nötigen Tipps zu geben.

„Uns steht ein wichtiger Neustart bevor“, sagt Alexander Kuhl, internationaler Leiter Marketing. „Neben unseren hervorragenden Werkzeugen für die Metallbearbeitung ist ebenfalls der Multimaster tief in der DNA von Fein verankert. Mit der einheitlichen Bezeichnung festigen wir das Potenzial der Maschinen und Zubehöre. Für die Zukunft haben wir viel mit diesen beliebten Systemlösungen vor, denn das wünscht der Kunde von heute – und auch der von morgen.“ ■

Multimaster-Werbung durch die Zeit: Als der erste akkubetriebene Multimaster MSx 315 im Jahr 1996 auf den Markt kam, war das Thema „unbegrenzte Möglichkeiten“. Deshalb wurde das Werkzeug einer orange eingefärbten Freiheitsstatue in die Hand gelegt.



Fein stellt den Multimaster ausschließlich am deutschen Firmensitz in Schwäbisch Gmünd-Bargau her. Auch die meisten der Zubehöre werden am Firmensitz gefertigt.



TYROLIT TV

Kompetenzaufbau via Livestream

In Zeiten, in denen Produktschulungen, Anwendungsseminare oder Live-Vorführungen nicht mehr einfach durchzuführen sind, müssen neue Wege gefunden werden, Wissen zu vermitteln und Kompetenz aufzubauen. Tyrolit hat mit seinem digitalen Angebot in der Form des Tyrolit TV eine informative, kommunikative und verbindende Form gefunden.

Mit einem „Herzlich willkommen“ begrüßt Carsten Hildbrand, Director Sales Central Europe bei Tyrolit, die zugeschalteten Gäste. Im TV-Studio am Stammsitz des Unternehmens im österreichischen Schwaz stehen er und die Anwendungstechniker Johan Verlodt und Konrad Koidl vor der Kamera, um in den nächsten knapp 20 Minuten die Leistungsfähigkeit der neuen Schruppscheibe C-Trim vorzustellen. Zu einer Auswahl an Live-Sendungen eingeladen, um sich zur persönlich besten Sendezeit diese Informationen vermitteln zu lassen, sind in dieser Staffel Händler eines Einkaufsverbandes. Der Aufwand zur Teilnahme an dieser digitalen Live-Präsentation ist ausgesprochen barrierefrei: Ein Klick auf den per Mail zugeschickten Link genügt, um direkt im Studio zu landen. Kamera und Mikrofon können vom Teilnehmer prophylaktisch ausgeschaltet werden. Direkte Fragen ins Studio werden per Chat gestellt.

Die Zuschauerzahl ist derzeit noch ausbaufähig, aber die Akzeptanz des Formates nimmt kontinuierlich zu, einzelne Sendungen sind bereits jetzt bei der Teilnehmerzahl auf dem Niveau von Vor-Ort-Schulungen. Dass die Zahl der Teilnehmerinnen und Teilnehmer an den Livestreams in Zukunft weiter steigen wird, davon ist man bei Tyrolit überzeugt, zumal damit auch einem in der Vergangenheit immer wieder geäußerten



Konrad Koidl (li.) und Carsten Hildbrand live auf Sendung.

Wunsch nach Reduzierung von „Ausfallzeiten“ für MitarbeiterInnen aus dem Handel Rechnung getragen wird. „Durch die Angebote auch anderer Firmen steigt sicher die Akzeptanz für solche Formate“, kommentiert Carsten Hildbrand, „die Resonanz bei den Zuschauerinnen und Zuschauern ist auf jeden Fall extrem gut.“

DER STAR DER SENDUNG

Im Mittelpunkt der Sendungen Mitte September stand die neue Premium*** Longlife C-Trim für Stahl und Edelstahl. Diese Hochleistungs-Fächerscheibe von Tyrolit überzeugt mit Effizienz und höchster Lebensdauer. Die praktische Vor-

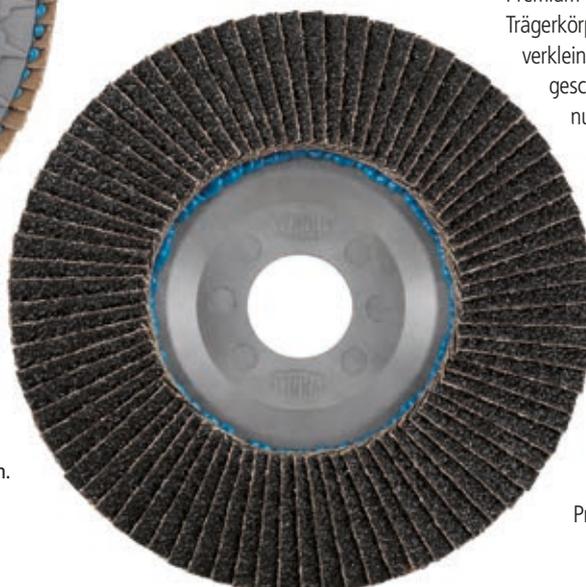
führung leitete Carsten Hildbrand mit den Worten ein: „Ich würde nicht empfehlen, dies mit einer anderen Fächerscheibe zu tun.“ Das verdichtete Leinen am Rand der Scheibe sorgt für eine hohe Kantenstabilität und Langlebigkeit und erlaubt sogar beim Kantenschliff höchste Abtragsleistungen. Außerdem setzt sich der aus Kunststoff gefertigte Trägerkörper automatisch zurück. Das ist deshalb so wichtig, weil der optimale Winkel beim Schleifen zwischen Scheibe und Werkstück 15-25° beträgt. Dabei nutzt sich das Schleifelinien bei allen Fächerscheiben nach außen hin mehr ab als zur Bohrung. Oftmals können deshalb nur 50 Prozent der Scheibe richtig genutzt werden. Bei der Premium*** Longlife C-Trim Fächerscheibe wird der Trägerkörper jedoch automatisch zurückgesetzt, also verkleinert. Dadurch kann immer auf neuem Leinen geschliffen und die Scheibe zu 100 Prozent genutzt werden. Verwendet auf hochleistungsstarken Winkelschleifern erzielt sie beste Ergebnisse beim Entgraten sowie bei der Kanten- und Schweißnahtbearbeitung von Stahl und Edelstahl.

VOLLES PROGRAMM

Die Sendung zur neuen Fächerscheibe C-Trim ist selbstverständlich nur ein kleiner Ausschnitt aus dem umfangreichen Programm, das Tyrolit in seinem TV-Kanal bietet. Das Spektrum gliedert sich dabei in die unterschiedlichen Produktgruppen des Tyrolit-Sortimentes bis



Bei der Premium*** Longlife C-Trim Fächerscheibe wird der Trägerkörper automatisch zurückgesetzt, also verkleinert. Dadurch kann immer auf neuem Leinen geschliffen und die Scheibe zu 100 Prozent genutzt werden.





Am Stammsitz im österreichischen Schwaz hat Tyrolit umfangreich in die Technik für den eigenen TV-Kanal investiert. (Fotos: Tyrolit)

hin zu einzelnen Produkten auf. Aktuell werden diese Produktionen in vier unterschiedlichen Sprachen angeboten. „Im Regelfall werden alle Webinare live gesendet,“ berichtet Hildbrand, „reine Produktvideos werden aber auch vorgehalten und per Aufzeichnung gesendet oder online gestellt.“

Die professionelle Ausstattung des Studios ermöglicht es, sowohl die Live-Sendungen als auch die Produktion von Produktvideos immer auf hohem Niveau zu realisieren. Dabei wird aber auf ablenkendes Beiwerk verzichtet, in der Konzentration auf die zu vermittelnden Inhalte zeigt sich ebenfalls der Grad der Professionalität. „Die vorhandene Technik lädt natürlich auch dazu ein, über andere Formate als die reinen Produktpräsentationen nachzudenken“, führt Carsten Hildbrand weiter aus, „Informationen zu aktuellen Branchenthemen sind dabei genauso denkbar wie die Durchführung von Konferenzen oder Podiumsdiskussionen zu aktuellen Themen rund um die Branche.“

Gerne stellt man bei Tyrolit die Technik auch für die Unterstützung der Handelspartner bereit. Dabei sind sowohl auf Handelskunden spezifisch abgestimmte

Produktpräsentationen und -schulungen ebenso möglich wie die Schulung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Handels. „Wir sehen aber auch die Durchführung beispielsweise von Fachgruppentagungen oder anderen Konferenzen für den Handel als Möglichkeit, mit dieser Technik Hilfestellungen zu geben“, erläutert Hildbrand das Spektrum der Möglichkeiten. Auf jeden Fall wird der gesamte Bereich der digitalen Kommunikation vom Webinar bis hin zur Livesendung bei Tyrolit deutlich weiter ausgebaut.

In den Kontext gehört auch der erste digitale Messestand von Tyrolit, der kurz vor der Fertigstellung steht. Wie auf der analogen Messe werden dort die Neuheiten vorgestellt, durch Klicks kann jeweils die Informationstiefe zu den einzelnen Produkten erhöht und am Ende direkt der Auftrag abgegeben werden.

HANDS ON BLEIBT ERHALTEN

Dass bei aller Professionalität in technischer und inhaltlicher Hinsicht bei den digitalen Formaten der Produktpräsentation ein Aspekt fehlt, muss Carsten

Hildbrand einräumen: „Das Hands On kam bei allen Veranstaltungen immer extrem gut an“, berichtet er, „und ist auch sehr wichtig, um ein Gefühl für das Produkt und die Leistungsfähigkeit zu bekommen.“ Deshalb verspricht Hildbrand, dass es auch in Zukunft wieder Möglichkeiten für das direkte Ausprobieren von Neuheiten aus dem Tyrolit-Programm für den Handel wie auch für Anwender geben wird.

Die Frage, ob das Hands On die Ergänzung zu den Webinaren und TV-Produktpräsentationen ist, oder ob es eher umgekehrt der Fall ist, bleibt akademisch. „Wir brauchen auch weiter die Kombination“, unterstreicht Hildbrand, der aber den erzwungenen Lerneffekt zur Fernvermittlung von Informationen rund um neue Produkte ausgesprochen positiv sieht und das darin liegende Potenzial sehr hoch ansetzt. Genauso freut er sich, wieder die begeisterten Gesichter bei den Veranstaltungen zu sehen, bei denen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein direktes Gefühl für die Neuheiten bekommen. Ob das Hands On dann auch mit einem Händeschütteln eingeleitet wird, das bleibt abzuwarten. ■

FÜR MANCHE IST ES NUR EINE SCHRAUBE.



- Artikelsuche – Katalogdaten
- Stücklistenverwaltung – Art. 100.330.999
- Benutzerverwaltung – variabel
- Mehrst. Preisverwaltung – x Stück/ €
- Mobile Anwendungen – Bestellung

MIT GEVIS ERP WISSEN SIE MEHR.

Seit über 25 Jahren entwickeln wir maßgeschneiderte Software-Lösungen, die Durchblick in jede Branche bringen.

www.gws.ms | www.erpsystem.de



FISCHER AKTION FÜR HANDELSPARTNER

Potenzial am Point of Sale nutzen

Mehr als die Hälfte aller Kaufentscheidungen treffen deutsche Kunden spontan am Point of Sale, heißt es immer wieder in der Marktforschung und Fachliteratur. Die Unternehmensgruppe Fischer bietet ihren Handelspartnern daher eine aufmerksamkeitsstarke Verkaufsförderung an, die gezielt Handwerker verschiedenster Gewerke anspricht und von den angebotenen Produkten überzeugt. Seit September schaffen attraktive Fischer Aktionsboxen zusätzlichen Kaufanreiz.

Geschäfte und Plattformen des Handels geben Unternehmen Gelegenheit, Kunden täglich ihre technologische Kompetenz und Innovationskraft zu beweisen. Voraussetzung dafür ist ein starker Auftritt am digitalen und stationären Point of Sale, angepasst an die Bedürfnisse der Zielgruppen. Daher stellt der Befestigungsspezialist Fischer eine umfassende überzeugende Verkaufsunterstützung bereit, die sich positiv auf den gemeinsamen Erfolg mit seinen Handelspartnern auswirkt.

Im September startete Fischer die neue Aktion. Verkaufsfördernde Vorteile sind dabei gewerkespezifisch, zum Beispiel von Zimmerern, Metallbauern oder Innenausbauern, stark nachgefragte Befestigungslösungen, die im größeren Inhalt und in beliebten Aufbewahrungsboxen angeboten werden. Die Befestigungsinnovationen sind, je nach Produkt, in der Fischer L-Boxx, in Handwerkskoffern und in Baueimern verfügbar. Begleitende Flyer richten sich speziell an einzelne Gewerke, welche die jeweiligen Produkte besonders oft einsetzen. Zudem werden darin Sortimentsempfehlungen passend zu den Aktionsgebinden ausgesprochen.

DIE STARS DER AKTION

Aktionsbestandteil speziell für Holzbauer, Dachdecker, Zimmerer und Schreiner ist die neue Fischer Power-Fast II. Die Spanplattenschraube ist vom Kopf

Kopfschneidung oder Bauchgefühl? Bei der aktuellen Fischer Aktion stimmt bei Kunden beides. Stark nachgefragte Befestigungslösungen im größeren Inhalt und in Aufbewahrungsboxen bewegen Handwerker zu Spontankäufen am Point of Sale. Weitere Wirkkraft hat die Aktion, da auf starke Marken wie Fischer ein überdurchschnittlich hoher Anteil an geplanten Käufen entfällt.



Mit der Fischer Aktion können Handelspartner unterschiedliche Kunden erreichen und ein großes Potenzial der Umsatzsteigerung nutzen. Innovative und gefragte Produkte wie die neue Fischer Power-Fast II finden dabei viele Abnehmer und werden in großer Anzahl in praktischen Aufbewahrungsboxen angeboten. (Fotos: Fischer)

ermöglicht er höchste Lastaufnahme und Sicherheit beim Einsatz in allen relevanten Baustoffen und bei Spezialanwendungen. Je nach Bestellung kommt das zugehörige Auspressgerät FIS DM S zur schnellen und kraftschonenden Verarbeitung hinzu. Außerdem als Vorteils-Angebot verfügbar: Der Montagemörtel FIS VL für gewerkeübergreifende Standardanwendungen in Mauerwerk und Beton. In der angebotenen Variante FIS VL 300 T lässt er sich mit einem handelsüblichen Auspressgerät verarbeiten.

bis in die Spitze clever designt, um besonders hohe Tragfähigkeit und Montagefreundlichkeit zu erreichen. Alle technischen Besonderheiten fügen sich in ein stimmiges Gesamtdesign, das mit dem German Design Award 2020 und dem Red Dot im „Red Dot Award: Product Design 2020“ ausgezeichnet wurde. Erstmals deckt eine Hochleistungs-Spanplattenschraube ein so großes Anwendungsspektrum ab. So lässt sich die Power-Fast II für jegliche Holz-Holz- und Holz-Metall-Verbindungen als auch mit geprüften Lasten in Fischer Kunststoffdübeln einsetzen.

Ein zusätzliches Aktionsprodukt ist der Fischer Hochleistungsmörtel FIS V 360 S mit kurzer Aushärtezeit, der sich bestens für Anwendungen im Metallbau eignet. Mit seinen zahlreichen System-Zulassungen

Zudem sind die intelligenten Dübel der Fischer Duo-Line in der Aktion inbegriffen und für den Innenausbau ideal. Dank innovativer Materialkombination und cleverer Technik vereinen diese mehrere Funktionen in sich. So lassen sich die Fischer Duo-Line Dübel flexibel anwenden und erreichen hohe Belastungswerte und Sicherheit. Ihre Montage gelingt einfach und schnell ohne Spezialwerkzeuge und spart damit Zeit und Kosten.

Ein weiterer Tipp: Bestellungen lassen sich nun auch über das neue myfischer Portal vornehmen. Darüber hinaus können Handelspartner in dem passwortgeschützten Bereich unter www.fischer.de/myfischer rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche alle weiteren Informationen, die für die Zusammenarbeit bedeutend sind, abrufen. ■





Brennenstuhl hat inzwischen drei Produktlinien von 360 Grad Baustrahlern im Sortiment. Diese gibt es wiederum mit verschiedenen Varianten, zum Beispiel Akku- oder Kabel-Betrieb, oder mit zusätzlicher Steckdose für den Betrieb weiterer Geräte oder LED Strahler.



Gewährleistung hoher Schlagfestigkeit oder hohe Werte für den Schutzgrad eines Produktes vor Berührung, Fremdkörpern und Wasser sind wichtige Kriterien für die Qualität von Lichtprodukten auf der Baustelle.

BRENNENSTUHL STARTET KAMPAGNE FÜR DEN LICHTBEREICH

Licht aus – Spot an!

Mit der dunkleren Jahreszeit startet für Brennenstuhl die Hochphase der Lichtprodukte zur professionellen und effizienten Lichtversorgung im Handwerk. Das Brennenstuhl Portfolio umfasst neben den bekannten Stromverteilung-Produkten zahlreiche LED Arbeits- und Baustrahler. Die Produktserien überzeugen durch ihre Eigenschaften und Leistungen. Diese Leistungsfähigkeit kommuniziert der Hersteller in den Herbstmonaten in einer breit angelegten Kampagne.

Brennenstuhl unterstützt das Sortiment mit einem Werbespot, der in TV und Online zu sehen sein wird. Darin wird die robuste Arbeitswelt der verschiedenen Gewerke und des Handwerks nachvollziehbar aufgezeigt und auf die Ausdauer, Leistungskraft und Stärke von Hochleistungssportlern übertragen. Diesen bildhaften Vergleich findet der Hersteller passend und übermittelt so, wie in dieser kernigen, anspruchsvollen und leistungsfähigen Umgebung die robusten Brennenstuhl Arbeitsstrahler für mehr Flexibilität und Effizienz im Handwerk zum Einsatz kommen.

In den sozialen Netzwerken nutzt der Hersteller seine Reichweite, um anwenderorientiert über die Produktneuheiten zu berichten. Außerdem werden die Arbeitsleuchten durch Produkttester in den sozialen Netzwerken greifbar und in der Anwendung sowie in der richtigen Arbeitsumgebung präsentiert. Der Mehrwert der Produkte soll möglichst verständlich transportiert werden, dafür reichen Bilder und Texte allein nicht aus, sondern es muss auch der direkte Dialog mit dem Kunden gesucht werden. Über seine Social Media Präsenzen nutzt Brennenstuhl diese Möglichkeit und ist so nah am Anwender und seinen Bedürfnissen.

Das Keyvisual der aktuellen Brennenstuhl-Kampagne: Handwerk und Leistungssport stehen dabei im engen Zusammenhang (Fotos: Brennenstuhl)

Brennenstuhl möchte mit seinen Marketingmaßnahmen den Handel unterstützen und stellt darum nicht nur online, sondern auch für den Point Of Sale sowie die weiteren Kommunikationskanäle der Händler seine Werbemittel, Premium-Inhalte und weitere Arbeitsmittel zur Verfügung.

UMFASSENDE KOMPETENZ BEIM LICHT

Im Fokus der diesjährigen Saison stehen nicht nur neue, hochwertige und robuste LED Arbeitsleuchten, auch bewährte Produktserien erhalten mit neuen Modellen ihre berechnete Platzierung in der Kampagne – von smarten LED Baustrahlern über blendfreie 360 Grad Rundum-LED Strahlern bis hin zu innovativen, kompakten Handleuchten mit der Möglichkeit zur Steuerung der Lichtfarbe.

Enorme Lichtleistung und effiziente Akkus mit bis zu 25 Stunden oder noch längerer Laufzeit sowie die Ge-

währleistung hoher Schlagfestigkeit oder hohe Werte für den Schutzgrad eines Produktes vor Berührung, Fremdkörpern und Wasser – das alles sind Produktmerkmale, auf die es beim robusten Einsatz von LED Strahlern im Handwerk und auf der Baustelle ankommt. Schlagfeste Gehäuse bis IK10, Kantenschutz aus Gummi oder Gehäuse aus Aluminium-Druckguss komplettieren die stabilen, effizienten und leistungsstarken Lichtprodukte. Brennenstuhl LED Baustrahler und Arbeitsleuchten bewähren sich in der Lichtleistung und außerdem mit einer für die tägliche Arbeit angenehmen, kaltweißen Farbtemperatur. Zusätzlich leisten immer mehr Leuchten durch Ihre Oberfläche blendfreies Arbeitslicht.

Bei vielen Arbeiten im Handwerk, zum Beispiel Malerarbeiten, ist eine optimale Ausleuchtung der Arbeitsumgebung zwingend notwendig. Um nicht mehrere Strahler aufstellen und justieren zu müssen, ist ein Rundumstrahler sehr hilfreich. Diese sorgen für eine komplette Ausleuchtung durch den 360 Grad Abstrahlwinkel. Ein weiterer großer Vorteil dieser Baustrahler: Durch die 360 Grad Rundum-Ausleuchtung, ist es nicht nötig, den Strahler zu drehen oder zu neigen. Für den Baustelleneinsatz im Rohbau oder Innenausbau, für Maler, aber auch für den Einsatz auf Baustellen, oder in Innenbereichen wie Industrie- oder Lagerhallen hat Brennenstuhl inzwischen drei Produktlinien von 360 Grad Baustrahlern im Sortiment.

SIMULATION VON TAGESLICHT

Speziell für den Einsatz von Malern oder Lackierern stellt Brennenstuhl in diesem Jahr ein Produkt vor, welches mit einer Funktion zur flexiblen Steuerung der Lichtfarbe entwickelt wurde. Indem die Farbtemperatur der LED Arbeitsleuchte stufenweise eingestellt wird, verändert sich das Licht von einer kaltweißen zu einer warmweißen Optik. Eine solche Funktion kann ausschlaggebend für eine verlässliche Oberflächenbeurteilung sein, denn es werden verschiedene Lichtverhältnisse simuliert, was eine maximale Genauigkeit ermöglicht.

Brennenstuhl dokumentiert mit der Kampagne den eigenen Anspruch, die Lichtversorgung im Handwerk über das Bekannte hinaus weiterzuentwickeln. Dabei kommen neueste und hochwertige LED-Technik, intelligente Systeme zur Lichtsteuerung und -verteilung sowie effiziente Systeme zur Akku- und Ladetechnik zum Einsatz. ■





STAHLWILLE POSITIONIERT SICH MIT INDUSTRIE 4.0-LÖSUNGEN

Werkzeug digital

Industrie 4.0-Lösungen spielen immer häufiger eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, Prozesse effizienter zu gestalten. Was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert. Dieser Megatrend hat schon heute große Auswirkungen auf die Entwicklung und den Einsatz von Handwerkzeugen.

Werkzeuge, Mess- und Prüfgeräte werden sich immer stärker in eine digital integrierte Arbeitswelt einfügen und miteinander kommunizieren. Das gilt quer durch alle Branchen und Industriezweige – nicht nur für große Konzerne, sondern auch für kleine und mittelständische Unternehmen. Stahlwille hat sich auf diese Entwicklungen bereits langfristig und strategisch eingestellt. Mit Daptiq wurde ein Portfolio für integrationsfähige Lösungen zum Einsatz in Industrie 4.0-Umgebungen geschaffen, das kontinuierlich weiterentwickelt wird. Im Mittelpunkt stehen die Minimierung von Rüstkosten, die Reduzierung von Prozesskosten und damit insgesamt die Beschleunigung von Prozessen bei gleichzeitiger Verbesserung der Transparenz.

REAKTIONEN IN ECHTZEIT

Der Einsatz von Daptiq-Lösungen ermöglicht Reaktionen in Echtzeit auf Veränderungen in Prozessen der

Werkzeuge, Mess- und Prüfgeräte werden sich immer stärker in eine digital integrierte Arbeitswelt einfügen und miteinander kommunizieren. (Fotos: Stahlwille)

Produktion ebenso wie in der Instandhaltung. Die Effizienz und Prozesssicherheit lässt sich damit erheblich verbessern, vor allem aber ist die automatische Dokumentationssicherheit gewährleistet. Daptiq-Produkte können nicht nur miteinander kommunizieren, sondern



Die Zukunft im Blick: Mit integrationsfähigen Werkzeug- und Drehmomentlösungen lassen sich intelligente Strategien für das Industrie 4.0-Zeitalter realisieren.

auch mit anderen Systemen im konkreten Arbeitsumfeld. Dabei erfordert der Einsatz solcher Lösungen keine komplexen Eingriffe in die IT-Infrastruktur auf der Anwenderseite.

Stahlwille setzt auf offene und flexible-Programmierschnittstellen. Die Integration von Daptiq-Lösungen in Produktionsplanungs- und Steuerungssysteme ist ohne größeren Anpassungsaufwand möglich, es wird keine Software von Stahlwille benötigt. Ganz auf die Bedürfnisse der Anwender zugeschnitten, lassen sich in diesem Umfeld weitreichende Applikationen mit intelligenten Werkerführungen und Positionsbestimmungen aufbauen.

Der kontrollierte Schraubenanzug gewinnt in Produktionsprozessen und in der Wartung eine immer größere Bedeutung. Gleiches

gilt für die Pflicht zur Dokumentation von Verschraubungen und Schraubparametern. Mit integrationsfähigen Werkzeug- und Drehmomentlösungen lassen sich intelligente Strategien umsetzen, um diese Anforderung zu erfüllen. Daptiq-Lösungen bieten hier in Verbindung mit steuernden Systemen kurze Einarbeitungszeiten und hohe Prozessqualität. Dabei steht bei Stahlwille der Anwender im Mittelpunkt. So vermitteln die elektromechanischen Drehmomentschlüssel als einzige am Markt das gewohnte Gefühl einer mechanischen Auslösung, verbunden mit den Vorteilen eines integrationsfähigen Werkzeuges.

Im Wesentlichen lassen sich Daptiq-Anwendungen in drei Umgebungen integrieren: arbeiten, prüfen und aufbewahren. Stahlwille nennt diese Systemumgebungen Work, Check und Store.

Work steht für Lösungen, die sich in das Arbeitsumfeld der Produktion und Instandhaltung integrieren. Sie



Winfried Czilwa, Geschäftsführer des Werkzeugherstellers Stahlwille, spricht über die Auswirkungen des Megatrends Digitalisierung auf die Entwicklung und den Einsatz von Handwerkzeugen.

arbeiten mit Produktionssteuerungssystemen zusammen, ermöglichen Kostensenkungen und die Verbesserung der Produktqualität.

Check fasst Lösungen zusammen, die sich in integrierte Systeme für die Prüfmittelverwaltung einbinden lassen.

Store erleichtert beispielsweise das Feststellen von Werkzeugverlust und kann in einem Enterprise Resource Planning System (ERP) entsprechende Prozesse auslösen – dem fehlenden Teil kann umgehend nachgegangen oder Ersatz bestellt werden.

AKTUELLE DAPTIQ-PRODUKTE – VON DREHMOMENT BIS AUFBEWAHRUNG

Der elektromechanische Drehwinkel-/Drehmoment-schlüssel Manoskop 766 Daptiq kann Daten bidirektional austauschen sowie Anweisungen empfangen und ausführen. Anwender werden von zeitraubenden Routinen befreit und Einarbeitungszeiten verkürzt. Fehlbedienungen und damit die Fehlerrate werden reduziert. Nicht zuletzt wird im Zusammenspiel mit den zentralen Kundensystemen eine automatische Dokumentation von Schraubdaten ermöglicht.

Mit perfectControl Daptic bietet Stahlwille eine Kalibriereinrichtung, die in der Lage ist, je nach Version neben Drehmoment- auch Drehwinkelschlüssel selbsttätig zu kalibrieren. Dabei wird der Anwender softwaregesteuert durch den gesamten Prüfprozess geführt. Elektronische Schlüssel können weitgehend vollautomatisch kalibriert werden. Nach abgeschlossener Kalibrierung stehen dem übergeordneten Computer Aided Quality (CAQ) System die entsprechenden Daten zur Dokumentation zur Verfügung.

Mit SmartCheck können Anwender ihre Drehmoment- und Drehwinkelwerkzeuge in Eigenregie prüfen. So lässt sich vor Arbeitsbeginn sicherstellen, dass die Werkzeuge zuverlässig innerhalb des vorgegebenen Toleranzbereiches arbeiten. Mit der Daptiq-Version dieser Lösung bietet Stahlwille ein Modell an, das über eine offene kabelgebundene Schnittstelle zur direkten Anbindung, beispielsweise am CAQ System, verfügt. Damit lässt sich ein automatisierter Workflow realisieren, in dem die zu verwendenden Werkzeuge überprüft

werden müssen, bevor das CAQ sie für die Nutzung freigibt.

Die Reading Station Daptiq ist eine besonders zuverlässige Lösung für die kostengünstige Vollständigkeitskontrolle und das effiziente Werkzeugmanagement. Sie erlaubt mittels RFID-Technologie eine schnelle und sichere Überprüfung der Werkzeugaufbewahrungen: Der Werkstattwagen wird lediglich in die Reading Station geschoben. Diese liest alle mit einem RFID-Chip versehenen Werkzeuge aus. Das Ergebnis der Prüfung steht dem ERP- oder Betriebsmittelverwaltungssystem umgehend zur Verfügung. Dabei ist die Reading Station so dimensioniert, dass sich Werkzeugaufbewahrungs- und Transportlösungen unterschiedlichster Größe auditieren lassen.

OFFEN FÜR NEUE LÖSUNGEN UND GESCHÄFTSMODELLE

Stahlwille baut das Daptiq-Sortiment weiter aus. Produkte, die in einer vernetzten Umgebung einen Mehrwert für den Anwender versprechen, werden zukünftig immer auch als Daptiq-Version entwickelt.

Vorangetrieben wird bei Stahlwille auch die Entwicklung komplett neuer Geschäftsmodelle. Bei „Pay per Use“ zahlt der Anwender nicht mehr für das Werkzeug, sondern für die tatsächliche Nutzung oder für die dabei generierten Daten. Mit Blick auf eine Gesamtkosten-Betrachtung des Werkzeugeinsatzes sorgen solche Modelle für einen besser kalkulierbaren Kostenaufwand. Anwender haben die Möglichkeit, diese Lösungen für Werkzeuge stufenweise auszubauen bis hin zu einem Rundum-Sorglospaket. Dazu gehören Überwachung, Kalibrierung, Reparatur und Wartung sowie ein Austauschservice.

Im Zuge der digitalen Transformation von Prozessen und Unternehmen unterstützt Stahlwille auch den Aufbau digitaler IoT-Plattformen, wie der Siemens MindSphere. Die Kompetenz als Pionier in der Drehmomenttechnik wird dabei eingesetzt, um datengetriebene Geschäftsmodelle zu realisieren. Diese bieten den Anwendern mehr Flexibilität und höhere Effizienz bei niedrigeren Kosten. ■

eventa

Business-Software für erfolgreiche Unternehmen

www.nissen-velten.de

„MADE IN GERMANY“ ALS QUALITÄTSMERKMAL

Perspektiven für die Zukunft

Großbritannien novellierte 1887 den Merchandise Marks Act und schrieb darin vor, dass alle Produkte aus fremden Ländern zu kennzeichnen seien. Das war ein Fehler, denn die deutschen Produkte wurden in dieser Zeit hochwertiger und wegen ihrer Qualität geschätzt. Bis heute ist das Made in Germany ein Erfolgsgarant für viele Unternehmen und es könnte sein, dass sich dieses Gütesiegel in nicht zuletzt in Folge der Corona-Pandemie in Zukunft als hilfreich erweisen könnte. Wir sprachen darüber mit Michael Adam, Prokurist und Marketingleiter der NWS Germany Produktion W. Nöthen e.K..

ProfiBörse: Das Made in Germany ist ein traditioneller Begriff und trotzdem hochaktuell. Welchen Stellenwert hat der Begriff für NWS heute?

Made in Germany ist bis heute ein Qualitätsmerkmal und in der ganzen Welt gefragt. Wir stellen immer wieder fest, dass gerade von Kunden aus dem Ausland nachgefragt wird ob unsere Produkte in Deutschland hergestellt werden, weil Sie besonderen Wert darauf legen.

Hat es hierzu in den vergangenen Jahrzehnten grundlegende Veränderungen gegeben?

Das Made in Germany ist unserer Meinung nach, in den letzten 10-15 Jahren immer weiter in den Fokus der Kunden und Endverbraucher gerückt. Durch das Internet und die Lieferketten ist es heute nicht einfach nachzuvollziehen, woher die Produkte stammen. Das Made in Germany bietet demgegenüber Sicherheit und eine gewisse Transparenz.

Wie viele Produkte von NWS werden in Deutschland oder in Europa mit deutschen Standards produziert?

Alle unsere Zangen werden in Deutschland hergestellt. Es gibt nur wenige Produkte in unserem Sortiment, die nicht aus Deutschland stammen.

Nutzen Sie den Begriff aktuell für Ihre Werbung und generell für die Unternehmenskommunikation?

Fast alle unsere Produkte sind mit Made in Germany gekennzeichnet. Unser Markenlogo trägt den Slogan Made in Germany. Natürlich nutzen wir den Begriff für unsere Unternehmenskommunikation, es ist ein Aushängeschild für deutsche Produkte und deren Qualitätsversprechen. Er ist immer und überall begleitend mit unseren Produkten vertreten.

Könnte dieses angesichts der politischen, wirtschaftlichen und handelsbezogenen Veränderungen z.B. in Europa, in den USA oder in anderen Märkten die Folge haben, dass Sie das Made in Germany zukünftig noch stärker artikulieren und hervorheben?

In einer Zeit mit sich schnell wandelnden und kurzlebigen weltweiten Märkten und einem schwer planbaren Handel ist es wichtig zu wissen, wo die Produkte produziert wurden. Besonders im Jahr 2020, in dem die Einkäufer sehr zurückhaltend sind, kann die Kenn-

zeichnung der Herkunft und die Transparenz der Qualitätsmerkmale Kaufentscheidungen positiv verändern. Made in Germany ist für uns ein Qualitätsbekenntnis, das von uns nicht nur verwendet, sondern auch gelebt wird. Mit unserem Slogan „Funktion, Qualität + Design“ unterstützen wir diesen Gedanken, ein Werkzeug mit zusätzlichen und sinnvollen Funktionen auszustatten, qualitativ hochwertigste Produkte herzustellen und mit einem unverwechselbaren und ansprechenden Design zu versehen.

Spielen Begriffe wie Made in Europe zukünftig eine besondere Rolle für den europäischen und den weltweiten Markt?

Für die europäische Marktwirtschaft ist es wichtig, dass vermehrt Produkte aus der Region gekauft werden, um Europa zu stärken. Ob der Begriff Made in Europe weltweit eine besondere Rolle spielen wird, kann ich mir nicht vorstellen. Aber in fast jedem Land gibt es Hidden Champions für bestimmte Branchen und Bereiche.

Welchen Stellenwert hat das Made in Germany für den deutschen Markt?

Es ist enorm wichtig und der Begriff Hidden Champion erhält in diesem Zusammenhang eine ganz besondere Rolle. Seit einigen Jahren kommen viele



„Fast alle Produkte aus unserem Hause sind mit Made in Germany gekennzeichnet“, sagt Michael Adam, „NWS wird häufig als „Ideenschmiede“ bezeichnet. Kreativität und Innovation und vor allem die Qualität sind wesentliche Bausteine für unsere erfolgreiche Zukunft.“

internationale Werkzeuge mit unterschiedlichsten deutschen Markennamen und Qualitäten bei uns

auf den Markt. Im Regal sind diese „Champions“ oft schwer zu erkennen bzw. zu beurteilen. Da kann es doch nur gut sein, wenn eine Kennzeichnung wie Made in Germany aufklärt, woher das Produkt kommt, dass es dem Image nach, eine hohe Qualität in sich birgt und langfristig Freude bereiten wird. Dass das Made in Germany für viele Handwerker in Deutschland eine besondere Rolle spielt, hat weniger mit dem patriotischen Gedanken zu tun. Vielmehr ist man stolz auf die regionalen Produkte, und deren Qualität. Wenn Sie heute einen Handwerker fragen, auf welche Produkte er in seiner tagtäglichen Arbeit vertraut, dann kommen sehr häufig deutsche Markennamen zum Vorschein. Auch deshalb ist es uns wichtig, zu zeigen, dass unsere Produkte Made in Germany sind.

Welche Perspektiven sehen Sie für das Made in Germany auf den internationalen Märkten?

Gerade bei technischen Produkten ist Deutschland in vielen Bereichen ein Vorreiter und ein Garant für innovative und qualitativ hochwertige Produkte. Made in Germany ist weltweit der Inbegriff für Qualität und höchste Ingenieurskunst. Wir gehen davon aus, dass uns das Made in Germany wirksame Hilfe auf den Märkten leisten wird. Es liegt natürlich an uns, die damit verbundenen Erwartungen zu erfüllen. Es ist keinesfalls ein Vorteil auf dem wir uns ausruhen können. Auch viele Produkte aus anderen Ländern sind hochwertig, gut und anerkannt. Das Made in Germany bietet uns einen kleinen Vorteil, den wir wertschätzen und nutzen sollten. ■



Michael Adam (Prokurist und Marketingleiter, li.) und Willibald Nöthen (Firmengründer, geb.: 1928, re.). (Fotos: NWS)

DAS NEUE »POWERTOOL« VON FELO

Schnell, stark und gelenkig

Die Felo Werkzeugfabrik aus Neustadt (Hessen) hat sich seit jeher der Suche nach Verbesserung bestehender Handwerkzeuge und einem stetigen Innovationsstreben verschrieben. In den 140 Jahren des Bestehens hat sich das Unternehmen zu einem der weltweit führenden Hersteller von Schraubwerkzeugen, Made in Germany, entwickelt. Felo ist spezialisiert auf Schraubendreher und Bits – Werkzeuge, die immer noch für innovative Überraschungen gut sind.

Mit der patentierten Ergonic-Serie entwickelten die Hessen ein bahnbrechendes Konzept: Der erste Griff aus drei Komponenten, der sich unter Belastung verformt und so optimal die Hand ausfüllt. Unerreicht in Kraftübertragung und Komfort, gibt es den Ergonic-Griff inzwischen als Mechaniker- und VDE-Schraubendreher, als Slim-Version sowie mit Steckschlüsseln und Ratschen.

Schraubarbeiten müssen nicht selten an schwer zugänglichen Stellen durchgeführt werden. Der Ergonic K, die neueste Weiterentwicklung des Ergonic-Konzepts, ist eine einzigartige Kombination aus dem patentierten Griff, einem Schraubendreher mit Ratschenfunktion und ¼ Zoll-Schnellwechselfutter und einem 180° Knickmechanismus. Mit diesem »Powertool« ist auch „um die Ecke Schrauben“ schnell, sicher und mit hoher Kraftübertragung möglich.

Der einzigartige Griff, dessen druckflexible Polster sich perfekt der Hand anpassen, erleichtert Schraubarbeiten jeder Art und minimiert durch seinen Verzahnungseffekt den Kraftaufwand. Ratschenfunktion und Knickmechanismus sind untrennbar mit dem Griff verbunden und gewährleisten maximale Arbeitssicherheit. Die Ratsche sorgt mit ihren 60 Zähnen für hohes

Schraubtempo, der Knickmechanismus ermöglicht Verschraubungen an schwer zugänglichen Stellen - auch bei ausgesprochen hohen Drehmomenten bis zu 50 Nm. Besonders praktisch ist, dass man ohne Umstecken vom axialen Schraubendrehermodus in einen der vier Knickwinkel wechseln kann, ein unschätzbare Vorteil, wenn es plötzlich einmal „eng wird“.

Der Ergonic K ist in verschiedenen, anwenderbezogenen Sortimenten mit Bits und Steckschlüsseln erhältlich.



Der Ergonic K ist in verschiedenen, anwenderbezogenen Sortimenten mit Bits und Steckschlüsseln erhältlich. (Fotos: Felo)



Der Ergonic K ist eine Kombination aus dem patentierten Griff, einem Schraubendreher mit Ratschenfunktion und ¼ Zoll-Schnellwechselfutter und einem 180° Knickmechanismus.

lich. Er wird sowohl in einer robusten Strongbox als auch in einer kompakten Gürteltasche geliefert. Während in der StrongBox zusätzlich zum K-Schraubendreher ein 150 mm langer Bithalter, Adapter, Stecknüsse und 25 mm Bits integriert sind, wurde die Gürteltasche mit 50 mm langen Bits und drei magnetischen Steckschlüsselbits für den mobilen Einsatz optimiert. So lassen sich für jede Schraubarbeit durchdachte Werkzeugkombinationen zusammenstellen, die aus einem handlichen Werkzeugsatz eine kleine Werkstatt to go machen. ■

PROXESS® Dokumentenmanagement

Dokumente digitalisieren, Prozesse automatisieren

Dokumentenmanagement mit PROXESS.
Für den Technischen Handel gemacht!

WWW.PROXESS.DE

KNIPEX-LÖSUNG FÜR DAS TRENNEN VON ROHREN

Rohrabschneider zu Ende gedacht

Leichter können Rohre kaum durchtrennt werden: Der Knipex TubiX Rohrabschneider ermöglicht es dank QuickLock-Einhandschnellfixierung mit abgefedertem Schneidrad, Kupfer-, Messing- und Edelstahlrohre bequem, einfach und präzise zu trennen. Der Hersteller dokumentiert damit wieder einmal, dass Verbesserungen im Detail auch an „alt bekannten“ Werkzeugen wesentlichen Einfluss auf die Verbesserung des Arbeitsalltags der Anwender haben.

Der 180 Millimeter lange Rohrabschneider erleichtert den Arbeitsalltag enorm. Mit nur einer Hand werden unterschiedliche Rohrdurchmesser bis zu einem Durchmesser von 35 Millimeter schnell und präzise im TubiX positioniert. Die patentierte Federvorspannung des Schneidrades fixiert das Rohr in der Position und sichert es so gegen Verrutschen. Das macht die echte QuickLock-Einhandschnellfixierung aus.

Nach dem Schnitt lässt ein integrierter Entgrater die Schnittstelle geglättet zurück. Dank zehn hochwertiger Nadellager, die in Schneidrad und Führungsrollen verbaut sind, können Kupfer-, Messing- und Edelstahlrohre mit einer Wandstärke bis zwei Millimeter und einem Durchmesser von sechs bis 35 Millimeter (1/4" – 1 3/8") ohne größeren Kraftaufwand durchgeschnitten werden.

Und so geht's: Einfach den geöffneten Knipex TubiX Rohrabschneider an das Rohr ansetzen und das gefederte Schneidrad mit der QuickLock-Einhandschnellfixierung fest an das Werkstück schieben und fixieren.



Der Knipex TubiX Rohrabschneider schneidet schnell und zuverlässig Kupfer-, Messing- und Edelstahlrohre. (Fotos: Knipex)

Dann wird das Rohr durch Drehung des Werkzeugs geschnitten, wobei mit dem ergonomischen Drehknopf der Abstand der Schneide zum Rohr kontinuierlich nachgestellt wird. Bei Bedarf muss dann nur noch die Schnittfläche entgratet werden.

Das Schneidrad des TubiX ist aus hochwertigem Kugellagerstahl gefertigt, das Metallgehäuse aus leichtem und langlebigem Magnesium. Das nadelgelagerte und abgefederte Schneidrad lässt sich leicht auswechseln, ein Ersatzrad befindet sich bereits im Griffknopf. ■



Gefedertes Schneidrad mit QuickLock-Einhandschnellfixierung an das Rohr schieben und fixieren.



Durch Drehung schneiden und dabei mit dem ergonomischen blauen Drehknopf nachstellen.



HexTap DS vereint Vor- und Nachschneider und damit die erste und die letzte Gewindebohrer-Stufe einer bestimmten Gewindegröße und ist in bedarfsgerechten Sets in hochwertigen Holzkassetten verfügbar. (Foto: Vökel)

Schneiden bei wenig Platz

Herkömmliche Gewindebohrer lassen sich gut einsetzen, wenn genügend Platz für das Windeisen vorhanden ist. Für die Situationen, in denen Platz eher Mangelware ist, hat Vökel den HexTap DS als innovative, vielseitige Lösung entwickelt. In Ecken liegende oder schwer erreichbare Gewinde können schnell und einfach bearbeitet werden, sodass zeitintensives Auseinanderbauen oder sogar Kapitulation der Vergangenheit angehören.

HexTap DS vereint Vor- und Nachschneider und damit die erste und die letzte Gewindebohrer-Stufe einer bestimmten Gewindegröße. Durch den Vorschneider mit Führungszapfen sowie den Fertigschneider wird das Gewinde in zwei Stufen fertig geschnitten. Das Werkzeug muss dazu lediglich einmal umgedreht werden. Diese spezielle Konstruktion des Zwei-in-eins-Werkzeugs wird durch den Verzicht auf den üblichen Vierkant für das Windeisen ermöglicht.

Der Wegfall des Vierkants wird durch einen durchgehenden Innensechskant sowie einen in der Mitte angesetzten Sechskant kompensiert. Interessant und nützlich ist der weitere Nutzen des durchgehenden Innensechskants: Durch unsachgemäße Anwendung können Gewindebohrer abbrechen, meist bündig über dem Bohrloch. Ausbohren ist nicht möglich, da das Werkzeug zu hart ist. Durch den im HexTap DS vorhandenen Innensechskant kann in diesen ein Sechskantschlüssel oder eine Sechskantnuss gesteckt und der Rest ganz herausgedreht werden.

ZANGENKOMPETENZ BEI GEDORE

Präzision, Innovation und Verlässlichkeit

Mit dem hauseigenen Portfolio an Zangen beweist Gedore, warum das Unternehmen eine führende Werkzeugmarke ist. Das vielseitige Sortiment reicht von der klassischen Beißzange bis hin zu modernen Spezialwerkzeugen für außergewöhnliche Einsätze. Die gesamte Gedore-Kompetenz in Zangen ist am Standort in Österreich gebündelt und wird hier stetig weiterentwickelt. Durch die langjährige Erfahrung der Ingenieure sind die Zangen optimal an ihr jeweiliges Anwendungsgebiet angepasst.

Seit 1980 produziert Gedore das gesamte Zangensortiment in Birkfeld in Österreich. Dieser Standort baut hierzu stetig neues Wissen auf und entwickelt die Werkzeuge zukunftsweisend weiter. Dadurch wird das hohe Niveau an Präzision, Maßhaltigkeit und Passgenauigkeit erreicht, für das die Gedore Zangen stehen.

Alle Zangen werden aus qualitativ hochwertigem Sondervergütungsstahl gefertigt. Dieser gewährleistet ihre typische Biegefestigkeit: Gedore-Zangen brechen

oder splintern nicht, sondern zeigen bei Überbelastung lediglich eine leichte Verformung. Somit bergen sie ein deutlich geringeres Verletzungsrisiko als herkömmliche Modelle. Die Schneiden aller Zangen werden bei der Fertigung in einem zusätzlichen Induktionsverfahren gehärtet. Dadurch bleiben sie zuverlässig scharf und minimieren den erforderlichen Krafteinsatz beim Arbeiten. Die Zangenschenkel werden präzise geschmiedet und ölgehärtet. Mit dieser Technik erhalten alle Zangen ihre typische Leichtgängigkeit.



Im großen Portfolio der Gedore-Zangen finden sich auch viele Spezialisten, wie die Montagezange V-Grip, die sich zum gefahrlosen Spannen und Fixieren von Innen- und Außensicherungsringen eignet.

Höchsten Qualitätsanspruch zeigt Gedore auch bei den Zangengriffen. Diese gibt es als mehrfach tauchisolierte Variante oder als Version bestehend aus zwei ergonomisch gestalteten Kunststoff-Komponenten, deren Wölbung an die Innenseite der Hand angepasst ist. Beide Grifftypen verhindern ein Abrutschen und sorgen für eine optimale Kraftübertragung. Ein besonderes Merkmal der 2-Komponenten-Griffe: Gedore hat die Greifzone an das Ende des Zangengriffes verlagert. Dies ermöglicht sicheres Greifen sowie eine weitaus

Maximaler Abtrag



**YOU KNOW HOW.
WE KNOW
WOW!**

Hartmetallfrässtifte für Hochleistungsanwendungen

- Optimale Zerspanungsleistung, hohe Aggressivität, gute Führbarkeit
- Merklige Zeitersparnis und hohe Wirtschaftlichkeit im Vergleich zu herkömmlichen Frässtiften
- Auch mit hochwertiger HICOAT-Beschichtung erhältlich

Fragen Sie Ihren PFERD-Berater jetzt nach den leistungsstarken Hartmetallfrässtiften für Hochleistungsanwendungen.



Informationen zu unseren innovativen Produkten und Dienstleistungen finden Sie auf unserer Webseite.

www.pferd.com

VERTRAU BLAU

Selbst anfällige Materialien wie Glas, Kunststoff oder Chrom bleiben durch spezielle Schonbacken bei den Zangenschlüsseln vollkommen unbeschadet.



höhere und leichtgängigere Kraftübertragung und eine entsprechend bessere Schneidleistung. Für den Anwender bedeutet es präzises und ermüdungsfreies Arbeiten.

Eine Produktreihe, die in puncto Innovation besonders heraussticht, ist das sogenannte „Kraft-Zangen-Programm“: Gedore Kraft-Zangen haben eine höhere Klemmkraft und benötigen daher bis zu 35 Prozent weniger händischen Kraftaufwand. Dieser Vorteil wird

durch den exzentrisch gelagerten Drehmittelpunkt ermöglicht, der die Wirklänge vom Kraftpunkt bis zur Schneide optimiert.

Im großen Portfolio der Gedore-Zangen finden sich auch viele Spezialisten, wie die Montagezange V-Grip, die sich zum gefahrlosen Spannen und Fixieren von Innen- und Außensicherungsringen eignet. Dabei ermöglicht die Rundgewindespindel ermüdungsfreies Arbeiten und sicheres Spannen von Si-

cherungsringen mit einem Durchmesser von 305 bis 1000 mm. Die einzigartige PVD Beschichtung macht die Spindel schmutzunempfindlich und wartungsfrei. Die Leichtläufigkeit der Zange wird dadurch auch ohne regelmäßiges Ölen oder Schmieren erhalten. Die Zange ermöglicht ein leichtes Einstellen der Öffnungsweite durch eine gut ersichtliche Skala. Besonderer Vorteil: Für den Wechsel zwischen Außen- und Innensicherungsringen ist kein Umbau oder neues Einstellen notwendig.

Ein universelles Werkzeug sind die Gedore Zangenschlüssel in den Größen 7" und 10". Mit diesen werden alle Arbeiten, die Schrauben, Biegen, Halten, Pressen und Greifen erfordern, zuverlässig erledigt. Sie eignen sich damit auch optimal für Einsatzbereiche, in denen metrische oder zöllige Steckschlüsselsätze oder Ratschenmaulschlüssel zum Einsatz kommen und sorgen so für mehr Platz im Werkzeugkoffer.

Die Bündelung der gesamten Kompetenz ist für Gedore ausschlaggebend. Der Standort Birkfeld kombiniert eine hohe Fertigungstiefe mit langjähriger Erfahrung in Produktion und Entwicklung im Bereich Zangen. So bildet er die Grundlage für innovative Produkte in gewohnt hoher Gedore-Qualität. ■

Das vielseitige Zangensortiment von Gedore reicht von der klassischen Beißzange bis hin zu modernen Spezialwerkzeugen für außergewöhnliche Einsätze. (Fotos: Gedore)



Weiterentwicklung für ergonomisches Arbeiten

„Arbeiten, wie zum Beispiel Pflastern, Randsteine setzen, Zäune und Gerüste aufstellen, sind schon an sich anstrengend genug und fordern vollen Körpereinsatz. Da ist das endlose Bücken nach dem Hammer eine zusätzliche Belastung für den Rücken, die möglichst vermieden werden sollte. Aus diesem Grund haben wir unseren neuen Schlageinsatz mit Standfuß für den Simplex-Schonhammer und den Simplex-Vorschlaghammer entwickelt. Dank der cleveren Form steht er sicher auf dem Kopf und der Anwender kann einfach nach dem Holzstiel greifen, der nach oben ragt“, so Volker Gernth, Leiter Vertrieb Handwerkzeuge bei der Erwin Halder KG.

Der neue Schlageinsatz besteht aus der bewährten Gummikomposition von Halder, er ist mittelhart, geruchsneutral, verschleißbar und wirkt dämpfend. Die Erwin Halder KG bietet ihn in der Größe 60 mm im Simplex-Schonhammer mit Temperglassgehäuse und hochwertigem Holzstiel in Kombination mit allen verfügbaren Schlageinsätzen an – von TPE-soft bis Weichmetall. Im Simplex-Vorschlaghammer ist der neue Einsatz in Kombination mit Superplastik, TPE-soft sowie Gummikomposition mit und ohne Standfuß erhältlich.

„Dank des Simplex-Schonhammer-Prinzips – nach dem alle Einzelteile separat getauscht werden können – gibt es den Schlageinsatz mit Standfuß im Durchmesser 60 mm auch zum Nachrüsten für bereits vorhandene Simplex-Hämmer“, ergänzt Volker Gernth. ■

Der neue Schlageinsatz mit Standfuß für den Simplex-Schonhammer und den Simplex-Vorschlaghammer ermöglicht rückenschonendes Arbeiten. Denn dank der Form steht der Hammer jetzt auf dem Kopf. (Foto: Halder)





Schnell war noch nie einzigartig:
SpeedE II ermöglicht 3x schnelleres Arbeiten
dank elektrischem Antrieb, schont die Gesundheit,
schützt das Material und bietet vollen Spannungsschutz
bis 1.000 V AC. (Fotos: Wiha)

E-SCHRAUBENDREHER VON WIHA

Die Evolution des Schraubendrehers

Es ist richtig, dass für bestimmte Tätigkeiten nicht auf die gefühlvolle Kontrolle von Hand verzichtet werden sollte. Es gibt jedoch eine moderne Alternative und Weiterentwicklung im Bereich Schraubwerkzeuge, die Anwendern ihre Arbeit enorm erleichtert: Die Wiha E-Schraubendreher SpeedE. Die neue Generation SpeedE II kann sogar noch viel mehr.

2018 kam die neue Werkzeugkategorie E-Schraubendreher erstmals auf den Markt. Seit 2020 gibt es eine neue, noch stärkere und schnellere Generation. Mit ihnen wird die Brücke zwischen Handarbeit und maschineller Unterstützung geschlagen: Der kräftezehrende Schraubprozess wird automatisch und mit dreimal so schnellem Tempo erledigt als von Hand. Dann setzt der Materialschutz-Stopp ein, wählbar bei zwei verschiedenen Stufen 0,4 Nm oder 1,0 Nm – je nachdem ob es sich um besonders sensible Verschraubungen handelt oder auch kräftiger gedreht werden darf. Zuletzt kann der Anwender mit eigenem Gefühl, genau wie bei einem herkömmlichen Schraubendreher, die Schraube fixieren. Bei Bedarf kann ein passender Drehmomentadapter zwischen SpeedE-Griff und SlimBit gesteckt werden, um die Schraubverbindung exakt mit dem erforderlichen Drehmoment anziehen zu können.

Der Schritt von herkömmlichen Schraubendrehern zu SpeedE I aus 2018 war bereits ein enormer Zugewinn für Anwender, die für ihre Tätigkeiten vorher keine Alternative hatten. Die heutige Generation SpeedE II geht noch einen Schritt weiter: Sie ermöglicht ein noch schnelleres Tempo und bietet zwei wählbare Materialschutz-Stufen an, sodass der E-Schraubendreher eine noch breitere Anwendung findet und auch für

kräftigere Verschraubungen zum Einsatz kommen kann. Spannungsschutz ist bis 1.000 V AC gewährleistet, die Flexibilität durch die Vielzahl an wechselbaren SlimBits, Adapter und mehr ist umfassend. Durch einen praktischen Ringschalter ist das Bedienen in allen Arbeitspositionen komfortabel möglich. Eine Ring-LED-Leuchte leuchtet das Arbeitsfeld maximal aus, was Anwendern ihre Arbeit zusätzlich vereinfacht und Schattenbildung auf dem Werkstück verhindert.

Nach vielfachen Gold Auszeichnungen in Designwettbewerben wie dem German Design und German Innovation Award für SpeedE I in 2018 und 2019 legt die neue Generation bereits auch schon nach: SpeedE II wurde bereits im Einführungsjahr mit dem German Design Award 2021 und dem Focus Open Special Mention 2020 für sein besonders Produktdesign ausgezeichnet. ■



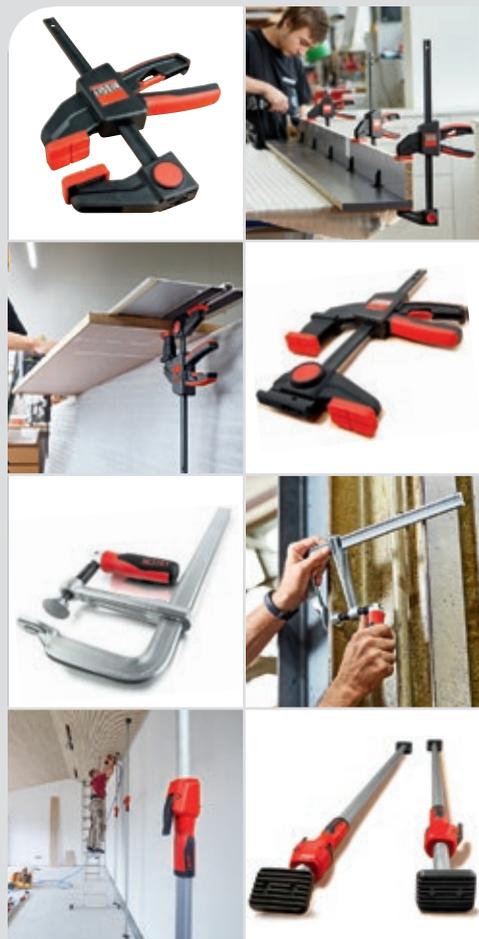
Im neuen SpeedE II Set sind neben dem E-Schraubendreher selbst zwei Akkus, ein dazu passendes Ladegerät, ein roter SlimBit und gelber Power-SlimBit sowie eine L-Boxx Mini zur Aufbewahrung und Mitnahme enthalten.

Der neue Wiha SpeedEII electric kann für vielseitige Anwendungen als schnellere und dennoch genauso sichere und Material schützende Alternative eingesetzt werden.

Wir haben's spannend gemacht!



Einfach besser.



BESSEY präsentiert zum Herbst wieder spannende Neuheiten.

Bei der Entwicklung dieser Qualitätswerkzeuge standen neben Bedienungsfreundlichkeit und Ergonomie auch Robustheit und Sicherheit im Mittelpunkt:

- **Einhandzwingen-Serie EZ**
mit 4 Baugrößen und 10 Varianten für vielfältige Spann- und Spreizarbeiten.
- **Einhand-Tischzwinde EZR**
zum Fixieren verschiedener Führungsschienen und weiteren spannenden Einsatzmöglichkeiten.
- **Ganzstahl-Schraubzwinde GZ-KG**
mit Klappgriff, der sich um 90° umklappen und um 360° drehen lässt.
- **Decken- und Montagstütze STE**
mit Pumpgriff für Einhandbedienung und mit bis zu 350 kg Tragfähigkeit.

Zu den Neuheiten auf unserer Website:



Wichtige Termine ProfiBörse 2020/2021

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
NR. 6/20	17.11.2020	19.11.2020	10.12.2020
NR. 1/21	20.01.2021	22.01.2021	12.02.2021
NR. 2/21	22.03.2021	24.03.2021	16.04.2021
NR. 3/21	26.05.2021	28.05.2021	18.06.2021
NR. 4/21	28.07.2021	30.07.2021	20.08.2021
NR. 5/21	22.09.2021	24.09.2021	15.10.2021
NR. 6/21	17.11.2021	19.11.2021	10.12.2021

PROFI BÖRSE

Verlagsanschrift:

Media & Service Büro Bernd Lochmüller
Crüwellstraße 11, 33615 Bielefeld

Tel. (05 21) 12 40 44
Fax (05 21) 12 40 88

E-Mail: info@fz-profiboerse.de

Internet: www.fz-profiboerse.de

Unsere Verlagsvertretungen beraten Sie gerne:

Nielsen 1, 2, 3 a + 5-7

(Alle Bundesländer außer Baden-Württemberg und Bayern)

Ausland (Dänemark, Schweden, Finnland)

Media & Service Büro Bernd Lochmüller
Crüwellstraße 11, 33615 Bielefeld

Tel.: (05 21) 12 40 44, Fax (05 21) 12 40 88

E-Mail: info@fz-profiboerse.de

Internet: www.fz-profiboerse.de

Nielsen 3 b + 4

(Baden-Württemberg, Bayern)

Ausland (Schweiz, Österreich, Nord-Italien)

MMS Marrenbach Medien-Service

Tucherpark 6, 85622 Feldkirchen Kr. München

Tel.: (0 89) 43 08 85 55, Fax (0 89) 43 08 85 56

E-Mail: info@mms-marrenbach.de





Klein aber kräftig: Auch wenn es eng zugeht, liefern die HiPer Feinzahn-Umschaltknarren verlässliche Arbeit.



Die HiPer Feinzahn-Umschaltknarren-Familie von Hazet. (Fotos: Hazet)

Symbiose aus Kraft und Präzision

Mit der stufenlos ausziehbaren 12,5 mm = 1/2"-Knarre 916HPLG entwickelte Hazet mittlerweile die dritte 1/2" HiPer Feinzahn-Umschaltknarre – allesamt produziert „Made in Germany“. Die 1/2"-Knarren unterscheiden sich in ihrer Länge: 916HP mit 275 mm, die 916HPL mit 415 mm und die 916HPLG mit dem besonderen Highlight der stufenlosen Ausziehbarkeit von 414 auf 614 mm. Dabei gibt es jetzt keine vorfixierten Rastpunkte mehr, wie bei anderen marktüblichen Knarren. Allen drei 1/2" Knarren ist eines gemein: Mit 1.000 Nm, 90 Zähnen und 4° Betätigungswinkel sind sie die perfekte Symbiose aus Kraft und Präzision.

Ergänzt wird die HiPer-Produktfamilie aktuell durch die 10 mm = 3/8" HiPer-Knarre, die ebenfalls auch über 90 Zähne und hier über eine Power von 400 Nm verfügt.

Die 6,3 mm = 1/4" Feinzahn-Umschaltknarre 863 HP sowie der Neuzugang der Feinzahn-Bitumschaltknarre 863 HPB runden diese Präzisionsknarren-Familie sinnvoll ab. Mit einer statischen Belastung von 120 Nm (DIN 62 Nm) ist stets genug Power auch bei der „Kleinsten“ vorhanden. Die hohe Präzision der 90 Zähne und dem 4° Betätigungswinkel ermöglichen dem Anwender optimale Arbeit auch in engsten Bauräumen.

Alle HiPer-Knarren überzeugen durch ihre geprüfte statische und dynamische Belastbarkeit, die in allen Belangen fast doppelt so hoch ist wie die DIN/ ISO vorschreibt. Das gewährleistet eine hohe Langlebigkeit in der Dauerbelastung und stets ausreichende Kraft zum Lösen der schwierigsten Schraubverbindungen. ■

Jetzt ratscht es noch öfter

Bereits im März hatte Wera drei selbstjustierende Maulschlüssel vorgestellt, die im jeweiligen Anwendungsbereich kräftig zupacken und den Schraubvorgang erheblich beschleunigen. Jetzt ist das Sortiment Joker 6004 um zwei weitere Maulschlüssel in den Größen XS und M erweitert worden. Damit können die Nutzer nun auch Schrauben und Muttern in den Abmessungen von 7 bis 10 mm bzw. 13 bis 16 mm betätigen.

Durch die stufenlos und parallel geführten Backen ersetzt der Joker 6004 gleich mehrere Maulschlüssel in verschiedenen Abmessungen. Die jeweils benötigte Größe stellt sich beim Ansetzen an der Sechskant-Schraube oder -Mutter stufenlos selbsttätig ein. Der integrierte Hebelmechanismus klemmt dabei den Sechskant zwischen den Backen sicher ein. Die Gefahr eines Abrutschens und von Beschädigungen wird so erheblich verringert. Für schnelles und durchgängiges Schrauben ohne Absetzen sorgt die Ratschenfunktion des Schlüssels. Durch Nutzung der Ecken im vorderen Teil des Mauls, der sogenannten Eckweiten-Prismen, ist ein Rückschwenkwinkel von nur 30° realisierbar. Die Ein-Schenkel-Konstruktion in Verbindung mit der Ratschenfunktion und dem Eckweiten-Prisma ermöglicht das Arbeiten selbst auf engstem Raum.

Ebenfalls neu ist der Werkzeugsatz 6004 Joker 4 Set 1, der die vier wichtigsten selbstjustierenden Maulschlüssel enthält und damit ein breites Anwendungsspektrum eröffnet. Die Abmessungen der vier Joker 6004 XS, S, M und L decken dabei die wichtigsten Schlüssel-Größen komplett ab. ■



Der selbstjustierende Maulschlüssel Joker 6004 stellt die benötigte Größe beim Ansetzen an der Sechskant-Mutter oder -Schraube stufenlos von selbst ein. (Foto: Wera)

DER WERKZEUGKOFFER XXL 3 ELECTRIC VON WIHA

Wenn ein Werkzeugkoffer selbst zum Werkzeug wird

Er liefert Lösungen für Probleme, die Elektro-Anwender im Profihandwerk nur zu gut kennen: Der neue Wiha Werkzeugkoffer XXL III electric. Seine Problemlöser sind allerdings nicht nur in seiner maßgeschneiderten Bestückung an Handwerkzeugen im Inneren zu finden. Der Koffer selbst wird zum Werkzeug für unterschiedliche Hürden auf Baustellen bzw. bei mobilen Einsätzen. Dem Handel liefert Wiha damit ein Produkt, das in Sachen Produktargumentation, Verkaufunterstützung und Margenpotenzial eine große Bandbreite bietet.



Der Koffer-Trolley fungiert als Allround-Begleiter bei mobilen Einsätzen und unterstützt den Anwender auf vielfältigste Weise. (Fotos: Wiha)



Der Koffer-Trolley ist dank speziell konstruierten Rädern komfortabel, ergonomisch vorteilhaft und einfach auch auf unwegsamen Gelände mitzuführen.

Treppen lassen sich ohne Schleppen komfortabel und kräfteschonend überwinden: Die Räder im XXL-Format machen es möglich.



Der neue Werkzeugkoffer XXL III electric bietet mehrfach Vorteile für Anwender in puncto Ergonomie, Effizienz, Sicherheit und Komfort.



Egal von welcher Seite her man die Produktvorstellung beginnt – sie läuft immer auf das gleiche hinaus: Dieser Koffer löst Probleme. Auf vielseitige Art und Weise greift Wiha Anwendern und auch seinen Handelspartnern mit ihrer jüngsten Koffer-Generation unter die Arme. Der XXL III bietet dank seiner robusten Konzeption und des multifunktionalen Produkt-Designs mehrfach Vorteile hinsichtlich Funktionalität, Ergonomie, Effizienz und Sicherheit für den Profialltag. Sein außergewöhnliches Produkt-Design wurde ganz aktuell mit dem German Design Award 2021 gekürt.

Mit einem durchgängigen Informations-, Beratungs-, Marketing- und Kommunikationspaket, aufmerksamkeitsstarken Displaylösungen und mehr wird der Abverkauf im Fachhandel vielfältig unterstützt. Wiha bedient sich dabei der gesamten Bandbreite an Möglichkeiten im Online- sowie Offlinebereich, wie z.B. mit dem Einsatz von Printmaterial- bzw. Medien, digitalen Tools wie z.B. Produkt-Tutorials oder der Möglichkeit zur Verlinkung auf eine eigene Produkt-Webpage www.wiha.com/xxl3.

Displaylösungen, Wandkonzepte und mehr in unterschiedlichen Ausführungen erlauben es den Fachhändlern, im Baukastenprinzip ihre optimale Präsentation zusammen zu stellen, mit anderen Wiha Produkten zu kombinieren oder jederzeit zu ergänzen.

ZUGESCHNITTENE FUNKTIONALITÄT

Im Inneren des Koffers wird eine umfangreiche und maßgeschneiderte Profi-Handwerkzeug-Bestückung zur Entnahme angeboten. Jedes Tool liefert dabei seine ganz eigenen Vorteile und einen speziellen Nutzen in der Anwendung.

Arbeitet man sich von „außen nach innen vor“ erkennt man direkt: Seine Funktionen gehen über die klassischen, wie die der Werkzeugaufbewahrung und des Transports hinaus. Die Entscheidung für den XXL III heißt ein Zugewinn eines echten Allround-Helfers: Der Werkzeugtransport erfolgt einfach und kräfteschonend, die Zugänglichkeit zu Einsatzorten auf Baustellen und die Bewegungsfreiheit vor Ort werden stark erweitert. Der Koffer-Trolley mit ausziehbarem Teleskop-Griff rollt durch seine großen und speziell konstruierten Räder im XXL-Format leichtgängig über Treppenstufen oder unwegsames Gelände.

Fehlt eine Leiter? Muss an Decken oder erhöhten Stellen gearbeitet werden? Hierbei helfen eine ausziehbare Trittstufe und schließlich der geschlossene Koffer



Aufmerksamkeitsstarke Display-, Stand- und Wandlösungen unterstützen im Fachhandel im Abverkauf.

selbst, der auf seinen stabilen Standfüßen als mobiler Montagetritt benutzt werden kann.

Vermisst man für kleinere Säge- oder Maßarbeiten z.B. eine Werkbank, Auflage oder helfende Hand? Als Sägehilfe dienen zwei eingelassene Kerben im Kofferdeckel, in die das Material eingelegt und dank integrierter Maßzanzeige gemessen werden kann.

KRÄFTE UND GESUNDHEIT SCHONEN LEICHT GEMACHT

Die Positionierung des Koffers (auch in geöffnetem Zustand) auf den vier ein- und aufklappbaren Füßen sorgt für eine deutlich angenehmere, effizientere und ergonomischere Arbeitsposition, da sich Anwender für die Werkzeugentnahme nicht mehr bis zum Boden bücken müssen. Stoßdämpfer verhindern ein ungewolltes Schließen des Kofferdeckels und reduzieren die Gefahr eingquetschter Finger.

Helle Sicht ins Kofferinnere oder auf das Tätigkeitsfeld ermöglichen Fixierpunkte für magnetische Arbeitsleuchten im Deckel und im ausziehbaren Teleskop-Griff.

An eine Vorrichtung zur passgenauen Individualisierung per Etikett – Etiketten mit Logo und Name kostenlos gestaltbar und zum Download bereit für myWiha Mitglieder – oder für Großaufträge/Großkunden in Form des großen Co-Branding-Aufklebers auf dem Kofferdeckel ist ebenfalls gedacht. Diese Form der Individualisierung für größere Abnahmemengen hat sich bereits bei den jüngeren XXL und XXL II Koffer-Generationen als sehr erfolgreich erwiesen.

Zum Diebstahlschutz der Werkzeuge im Inneren dient eine Vorrichtung für Vorhängeschlösser.

DIE INNEREN WERTE

Geht's ans Eingemachte sieht der Elektriker gelb-rot! Denn zahlreiche Wiha VDE Werkzeuge in den vertrauten Signalfarben für 100-prozentige Spannungssicherheit sind im Kofferinneren übersichtlich und einfach zu entnehmen angeordnet. Bei der Zusammenstellung des Sortiments überließ der Hersteller nichts dem Zufall und

schnürte ein für die Zielgruppe ideales Paket. „Jede Branche hat individuelle Anforderungen und Bedürfnisse an seine Handwerkzeuge. Die Anwendergruppen zu kennen und auf deren Probleme und Herausforderungen einzugehen, stellt für uns der Schlüssel dar, wie Nachfrage generiert und nachhaltiger Kundenzufriedenheit- und Vertrauen erreicht werden können“, erklärt Sven Wilde, stellvertretender Marketingleiter von Wiha.

Zum Equipment zählen unter anderem: Bekannte Wiha Elektriker Handwerkzeuge wie SoftFinish slimFix electric Schraubendreher, spannungssichere Zangenlösungen oder automatisches Crimp- und Abisolierwerkzeug.

Die innovative Elektriker-Wasserwaage erleichtert z.B. beim Anzeichnen von Steckdosen mit integrierten und variablen Abstandsmarkierungen für bis zu vier Unterpunktstellen enorm die Arbeit. Das durchgängige Gehäuse mit Skalen ermöglicht zusätzlich eine flexible und genaue Markierung für den sonstigen Einsatz der Wasserwaage.

Vertreten sind auch Neuheiten der letzten Jahre wie eine Bügelsäge, eine multifunktionelle Taschenlampe mit UV- und Laserfunktion oder der Wiha Elektriker-Hammer. Dank seines schlanken U-Schlagkopfs kann mit ihm vorne präzise und „auf den Punkt“ gearbeitet werden, während das Stielende mit flachem Softface-Boden als Schonhammer fungiert. Seine Klauen helfen beim Entfernen von Befestigungselementen.

Weitere Produkthighlights aus jüngster Vergangenheit wie der einpolige und berührungslose Spannungsprüfer Volt Detector oder das 32-teilige Set slimVario electric in einer praktischen Tasche gehören ebenfalls zur Ausstattung des neuen Werkzeugkoffers. Die darin enthaltenen drei Schraubendreher-Griffvarianten, slimBits, Nüsse und Adapter ermöglichen maximale Kombinationsfreiheit für alle gängigen Schraubaufgaben. Das Set wurde erst kürzlich mit dem if Product Design Award 2020 gekürt. Zur Wiha ElectricVario Family gehörend, können Anwender das Set individuell mit weiteren Schraubendrehergriffen, slimBits, Adaptern und mehr nach deren eigenen Schwerpunkten und Bedarfen erweitern.

Durch weiteren Stauraum für Werkzeuge, Kleinteile und Zubehör haben Anwender die Möglichkeit, weiteres Equipment, wie z.B. Powertools oder spezielle Messwerkzeuge individuell nach speziellen Anforderungen zu ergänzen. ■

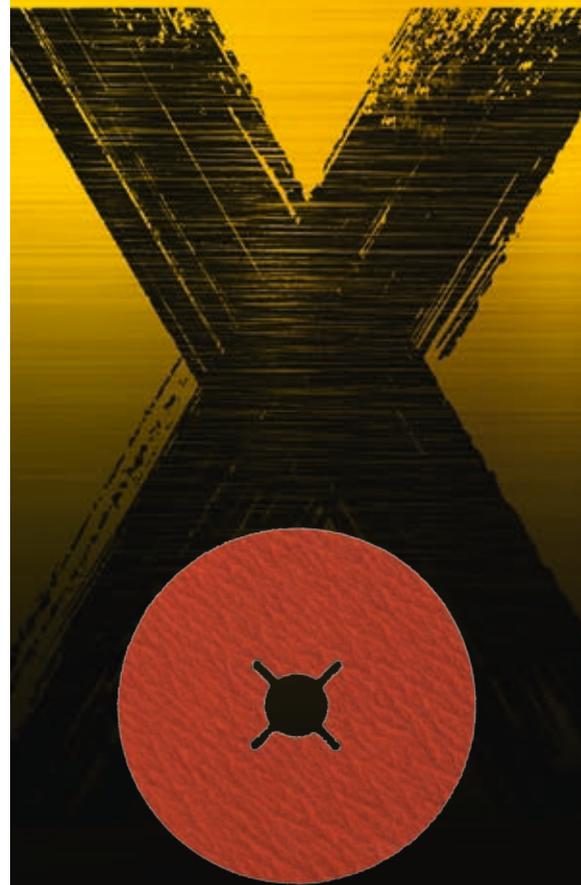
Eine maßgeschneiderte, sicher und übersichtlich verstaut Werkzeugbestückung plus weiteren Stauraum erleichtern Elektroanwendern auf vielfältige Art und Weise den Alltag. Stoßdämpfer verhindern ein ungewolltes Zufallen, was die Verletzungsgefahr minimiert.

Schneller am Ziel mit CERABOND X.

Durch ihr selbstschärfendes keramisches Korn sowie ihre innovative Bindung garantieren die neuen CERABOND X Fiberscheiben

- + maximale Aggressivität,
- + eine unantastbare Lebensdauer
- + und höchsten Komfort.

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte unsere Website www.tyrolit.com



CERABOND X Fiberscheiben
für Stahl und Edelstahl

www.tyrolit.com



The Sound of Systainer

Das neue Bandmitglied in der Festool Sound-Familie hört auf den klangvollen Namen Toprock. Der kraftvolle Bluetooth-Lautsprecher wurde geschickt im Deckel des neuen Systainer³ integriert und vereint somit alle Vorteile des Festool Systainer-Systems mit hervorragendem Hifi-Klang. Ganz gleich, ob auf der Baustelle, in der Werkstatt oder in der Freizeit.

Verantwortlich für den erstklassigen Hifi-Sound zeichnen vier im Deckel untergebrachte Neodym-Hochleistungslautsprecher in Kombination mit zwei Bassreflexsystemen, die ihren beeindruckenden Bass aus einer clever designten Resonanzkammer holen. Wer größere Räume beschallen möchte, der kann einfach zwei Toprock Lautsprecher mit dem Smartphone koppeln und im Handumdrehen raumfüllenden Stereo-Sound genießen. Ebenso überzeugen kann, neben dem Klang, auch die Bedienung des kompakten Lautsprechers: Mit vier gut erreichbaren Tasten lässt sich die Lautstärke einstellen und das Smartphone oder Tablet koppeln. Dank seines integrierten Akkus hält der neue Toprock bei mittlerer Lautstärke bis zu zehn Stunden durch. Werkzeuge und Zubehör sind im Inneren des Systainer³ optimal verstaut. So mit spielt oben die Musik und unten lagert wie gewohnt das Werkzeug.



Der Bluetooth Lautsprecher Toprock ist voll kompatibel mit allen Systainer-Generationen, Absaugmobilen und vielem weiteren Systemzubehör. (Foto: Festool)



Die neuen metaBox Koffer von Metabo sind miteinander koppelbar. Anwender können so ganze Stapel auf einmal tragen und einzelne Koffer auch direkt im Stapel öffnen. (Foto: Metabo)

Das neue metaBox Koffersystem

Das neue metaBox Koffersystem von Metabo sorgt dafür, dass Maschinen und Zubehöre immer bestens verstaut sind. Und es bietet dabei reichlich Schutz: Die neuen Koffer sind aus besonders beständigem Material gefertigt – das macht sie stabil und bruchstabil. „Die Deckel halten einer Belastung von bis zu 125 Kilogramm stand. Der Inhalt ist entsprechend der Schutzklasse IP 43 gegen Schmutz und Feuchtigkeit geschützt“, erklärt Metabo Produktmanagerin Carina Frank. Ab Anfang 2021 können zudem Akkupacks mit mehr als 100 Wattstunden ohne zusätzliche Kartonage mit den Koffern transportiert und verschickt werden: Die metaBox dient als UN-zertifizierte Gefahrgutverpackung. „Das macht den Versand von Gefahrgut-Akkus, beispielsweise im Servicefall, deutlich einfacher“, so Carina Frank. Die metaBox Koffer gibt es in zwei verschiedenen Systembreiten und fünf Höhen, die Platz für Maschine und Zubehör bieten. Ob im Stapel oder einzeln – dank der großen ergonomischen Griffe können Anwender die metaBox Koffer in jeder Position bequem tragen. Der Frontgriff bietet sich an, wenn man einen einzelnen Koffer trägt. Mit dem Deckelgriff lassen sich aber auch ganze Stapel einfach transportieren. Um die Koffer beim Außeneinsatz einfach zu transportieren, ist ab Anfang 2021 ein metaBox Trolley verfügbar. Für die Werkstatt und Innenräume gibt es ein passendes Rollbrett. Für einen sicheren Halt in Fahrzeugen mit Sortimo-Einrichtung gibt es eine passende Adapterplatte.

Klingspor präsentiert neues Premiumschleifmittel

Mit dem neuen Schleifmittel auf Unterlage PS 77 CK T-ACT bzw. FP 77 K T-ACT ist es den Produktmanagern bei Klingspor gelungen, Anwendern das ideale Schleifmittel für die Bearbeitung von Farben, Lacken, Spachtel, Grundierung, Füller, Gel-Coats oder auch Kompositwerkstoffen an die Hand zu geben. Die verbesserte Beschichtungstechnologie optimiert das Zusetzverhalten und erhöht so die Standzeit. Das neue Schleifmittel gibt es als Scheiben, Streifen oder Bänder.

Das neueste Schleifprodukt aus dem Hause Klingspor wurde speziell für das Schleifen besonders feinstaubiger Materialien wie Farben oder Lacke entwickelt. Die neuartige T-ACT Beschichtung ist ein Zusammenspiel aus der bewährten ACT (Advanced Coating Technology) Beschichtung, die ein statisches Aufladen der Schleifpartikel verhindert sowie der neuen Hightech Top Size Beschichtung, welche das generelle Anhaften von Schleifstaub verringert. Das Ergebnis: Durch das verbesserte Zusetzverhalten wird die Standzeit des Schleifmittels deutlich

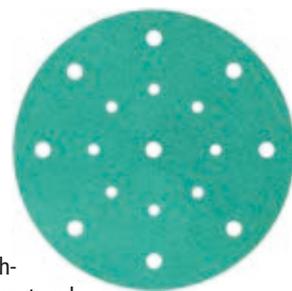
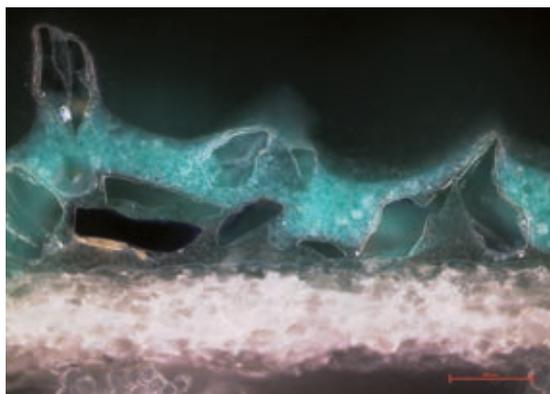
Die neue Hightech Top Size Beschichtung verringert das generelle Anhaften von Schleifstaub.

Das neueste Schleifprodukt aus dem Hause Klingspor wurde speziell für das Schleifen besonders feinstaubiger Materialien wie Farben oder Lacke entwickelt. (Fotos: Klingspor)

erhöht – der Anwender spart dadurch Zeit und Geld. Eine weitere Besonderheit der neuen Hightech Top Size Beschichtung ist, dass sie transparent und völlig farbneutral ist. Ist das Schleifkorn aufgebraucht, sorgt die transparente

Beschichtung dafür, dass auch weiße und sehr empfindliche Oberflächen nicht mit Farbpigmenten kontaminiert oder verunreinigt werden.

Damit bei jeder verwendeten Körnung das beste Schleifergebnis erzielt wird, setzen die Klingspor Ingenieure je nach Körnungsbereich auf zwei unterschiedliche Unterlagennarten: Von Korn 60 bis 220 wird eine hochwertige faserverstärkte C-Papierunterlage (PS 77 CK) eingesetzt; von Korn 240 bis 2000 eine reißfeste, flexible und absolut ebene Polyester-Filmunterlage (FP 77 K).



Neue Holzbauschraube löst vier Sortimenten ab

Die neue Schraube Heco-TopixX-plus vereint beste Eigenschaften aus vier Sortimenten mit neuen Innovationen und löst bisherige Produkte ab: Sie ersetzt seit Juni 2020 die Schraubenfamilien Heco-Unix-plus und Heco-Unix-top. Am 1. Oktober 2020 trat sie die Nachfolge der Heco-Topix und ab Januar 2021 die der Heco-Fix-plus an.

Bei Heco lautet nun die Antwort auf die Frage nach dem passenden Verbindungsmittel: Heco-Topix-plus. Da die neue Holzbauschraube die besten Eigenschaften aus verschiedenen Sortimenten mit neuen Innovationen vereint, ist die Heco-Topix-plus für besonders viele Anwendungen geeignet – sowohl für den konstruktiven Holz- und Fassadenbau als auch den Küchen- und Innenausbau.

Anwender müssen abhängig von der Holzbauanforderung lediglich wissen, welche Abmessung, welchen Gewindetyp und welchen Kopf die Schraube haben soll. Innovationskompetenz zeigt sich in der neuen Eigenschaft „GripFit“, die durch das perfekt abgestimmte Antriebskonzept Heco-Drive (HD) selbst Edelstahlschrauben am Bit halten lässt.

Heco-Schrauben waren schon bisher bekannt für diese Eigenschaft: Das Gewinde von Vollgewindeschrauben dreht sich aufgrund seiner variablen Gewindesteigung vorne an der Spitze schneller ins Holz als hinten. Dadurch ziehen sich die Bauteile ohne Vorspannen spaltfrei zusammen. Dieser MagicClose-Effekt wurde bei der neuen Heco-Topix-plus optimiert und beginnt jetzt deutlich schneller zu wirken. Damit wird der Einsatz kürzerer Schrauben ermöglicht, sodass schneller und effizienter gearbeitet werden kann. Das Anbauteil wird dabei nicht nur angepresst, sondern mittels Gewinde fixiert. Ein weiterer Vorteil ergibt sich durch eine höhere Lastaufnahme als bei vergleichbaren Teilgewindeschrauben – das spart Befestigungsmaterial.



Durch ihre MagicClose-Eigenschaft zieht die neue Heco-Topix-plus Holzbauteile mit ihrem Vollgewinde ohne Vorspannen zusammen. (Foto: Heco)

Breite Bretter schnell und präzise sägen

Mit der kabelgebundenen C10RJ(X) und der kabellosen Multi-Volt-kompatiblen C3610DRJ(X) erweitert Hikoki sein Produktportfolio an Holzbearbeitungsgeräten um zwei kraftvolle Tischkreissägen mit 254 Millimetern Sägeblattdurchmesser. Beide Geräte eignen sich hervorragend zum Sägen besonders breiter Holzstücke – der Parallelanschlag lässt sich um 880 Millimeter nach rechts und 440 Millimeter nach links erweitern. Dank Hebelschloss bleibt der Parallelanschlag dabei grundsolid – für die nötige Präzision beim Sägen gleich großer Teile. Der Winkelanschlag ermöglicht eine Schnitthöhe von 79 Millimetern bei einer Neigungseinstellung von 90 Grad und 57 Millimetern bei 45 Grad, ideal zum Sägen von besonders starkem Material.

Die kabelgebundene C10RJ(X) Tischkreissäge ist mit einem 1.500 Watt starken Hochleistungsmotor ausgerüstet, der einen schnellen und präzisen Arbeitsfortschritt ermöglicht – auch beim Sägen von Eichenholz oder anderen Harthölzern. Das Akku-Pendant steht in Sachen Leistungsfähigkeit in nichts nach: Dank ihres hocheffizienten bürstenlosen Gleichstrommotors und leistungsstarker Multi-Volt-Akkus erreicht die C3610DRJ(X) die gleiche Schnittleistung wie vergleichbare kabelgebundene Tischkreissägen. Das macht sie zur Akku-Tischkreissäge mit der höchsten Schnittkapazität auf dem Markt.



Dank ihres hocheffizienten bürstenlosen Gleichstrommotors und leistungsstarker Multi-Volt-Akkus erreicht die C3610DRJ(X) die gleiche Schnittleistung wie vergleichbare kabelgebundene Tischkreissägen. (Foto: Hikoki)

nws
MADE IN GERMANY

MaxiMX
Die maximale
Wasserpumpenzange
für leichtes und
sicheres Arbeiten.



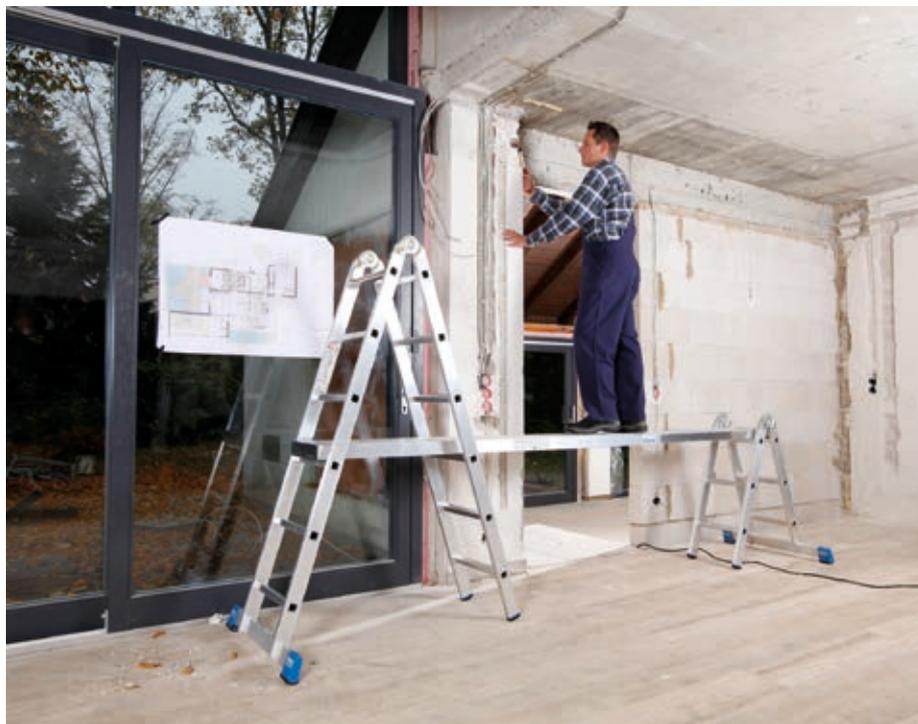
www.nws-tools.de

Schnell versetzt und bis zu 200 kg belastbar

Teleskopbohlen gehören zu den wichtigsten Hilfsmitteln bei allen Arbeiten, die großflächig angelegt sind und eine Arbeitshöhe bei ca. 3 Meter erfordern. Mit dem Teleboard-System bietet Krause eine ausziehbare Alu-Gerüstbohle an, die durch Zubehör zu einer – in der Höhe verstellbaren – Arbeitsbühne ergänzt werden kann. Das Teleboard ist bis zu 200 kg belastbar. Durch die Möglichkeit, benötigtes Material wie Werkzeug, Farbe etc. abzustellen, wird häufiges Auf- und Absteigen vermieden. Arbeiten können deshalb mit dem TeleBoard-System schneller, effizienter und „an einem Stück“ durchgeführt werden. Das Risiko von Unfällen wird minimiert und der Arbeitskomfort erheblich gesteigert.

Das System basiert auf einem komplett geschlossenen Kastenprofil, ist stufenlos ausziehbar und lässt sich mit einem Handgriff versetzen. Aufgrund der höheren Belastungsgrenze, die eine Verwendung mit einer Person und allen benötigten Materialien ermöglicht, bietet es deutlich mehr Einsatzmöglichkeiten als herkömmliche Bohlen. Durch optional erhältliches Zubehör oder durch die Verwendung in Kombination mit zwei Leitern, kann das Teleboard einfach zur Arbeitsbühne umgewandelt werden. Durch die optionalen Aufnahmeböcke „Board-Stand“ und das teleskopierbare „TeleSet“ wird das TeleBoard-System mit wenigen Handgriffen zu einer äußerst standsicheren Arbeitsbühne. Diese ist in drei Stufen in der Höhe verstellbar.

Das „TeleBoard-System“ verfügt über umfangreiche Komfortmerkmale. So vermittelt das Kastenprofil aus stranggepresstem Aluminium durch die rutschsichere Auftrittsfläche, auch über längere Zeit, ein komfortables und sicheres Standgefühl. (Foto: Krause)



Kraftvoll gestützt

Stabil, belastbar, einhändig einsetzbar: Das sind die Merkmale der neuen, qualitativ hochwertigen Decken- und Montagestütze der Serie STE. Die Eigenentwicklung aus dem Hause Bessey spart dank integriertem Pumpmechanismus und Schnellverschiebetaste zudem Zeit und Kosten.

Die in drei Größen verfügbare Neuheit erweitert das Angebot an Decken- und Montagestützen um die – im Wettbewerbsvergleich – bislang leistungsstärkste Variante. Ihre Belastungsgrenze reicht bei maximaler senkrechter Auszugslänge bis zu 200 kg und bei komplett eingefahrener Teleskopstange sogar bis zu 350 kg. Die äußerst stabile Stahlkonstruktion und praktische Features er-

möglichen perfekte Fixierarbeiten selbst in einer Höhe von bis zu 3,70 m. Der stufenlose Schwenkbereich der STE reicht von -45° bis $+45^\circ$. Dadurch, sowie dank rutschsicherer PVC-Kontaktflächen, ist sie selbst in Schrägen sicher einsetzbar und ermöglicht das Positionieren und Halten einer Vielzahl an Materialien.

Pumpmechanismus und Schnellverschiebe-Taste zum Ein- und Ausfahren der Teleskopstange sind fester Bestandteil des ergonomisch geformten Griffes. So lässt sich die Stütze bereits mit wenigen Handgriffen exakt auf die Erfordernisse einstellen und sicher wieder lösen. Zum Voreinstellen der Deckenstütze wird die Lösetaste betätigt und das teleskopierbare Innenrohr auf die gewünschte Länge ausgezogen. Die Feineinstellung erfolgt durch Betätigen des Pumphebels, bis die Anlageplatte der Stütze am Werkstück anliegt. Anschließend genügt es, am Griff so lange im Uhrzeigersinn zu drehen, bis die gewünschte Haltekraft erreicht ist.

Die in drei Größen verfügbare Neuheit von Bessey erweitert das Angebot an Decken- und Montagestützen um die – im Wettbewerbsvergleich – bislang leistungsstärkste Variante. (Fotos: Bessey)



Pumpmechanismus und Schnellverschiebe-Taste zum Ein- und Ausfahren der Teleskopstange sind fester Bestandteil des ergonomisch geformten Griffes.



Stufenbohrer von Pferd, jetzt auch in neuen Sets. (Fotos: Pferd)

Pferd erweitert sein Angebot an HSS-Stufenbohrern

Stufenbohrer sind praktische Helfer, wenn es um das schnelle Erstellen von Bohrungen in Blechen, Rohren und Profilen geht. Dabei können metallische Werkstoffe, NE-Metalle, Kunststoffe oder andere Materialien, zum Beispiel Holz, bearbeitet werden. Materialstärken von bis zu 4 mm lassen sich mit geringem Kraftaufwand in einem Arbeitsgang bohren und zugleich entgraten.

Grundsätzlich verfügen alle Pferd-Stufenbohrer durch hochpräzise Fertigung über eine absolute Laufruhe und hohe Schnittleistung. Die hochwertige Bohrer Spitze ermöglicht müheloses Zentrieren und Anbohren im Werkstück. Die spiralförmige Nut transportiert nicht brechende Späne zuverlässig und schnell ab und verhindert die Bildung von Aufbauschneiden und Kaltverschweißungen an den Schneiden. Durch die rückseitig angeschliffene konische Form kann der Stufenbohrer aus Durchbrüchen einfach zurückgezogen werden. Zur sicheren Drehmomentübertragung verfügen alle Stufenbohrer über einen Dreiflächenschaft.

Pferd bietet zwei Ausführungen an Stufenbohrern, vorwiegend zum Einsatz in Bohrmaschinen oder Ständerbohrmaschinen an, mit Hicoat-Beschichtung (HC-FEP) und ohne Beschichtung. Stufenbohrer mit Hicoat-Beschichtung HC-FEP bieten eine hohe Warmhärte und Oxidationsbeständigkeit. Sie können daher ohne Zusatz von Kühlmitteln auch auf harten Werkstoffen eingesetzt werden. Beide Ausführungen sind in den Abmessungen von 4-12 mm bis 6-37 mm erhältlich. Zusätzlich bietet Pferd zwei jeweils dreiteilige Sets mit den gängigsten Abmessungen an (4-12 mm, 4-20 mm, 4-30 mm).



Die Dreier-Sets bieten die gängigsten Abmessungen in einer Box.

Diamantbeschichtete Kreissägeblätter

Die Heller Premium Kreissägeblätter „Speed Blades“ sind zuverlässig, langlebig, schnell und flexibel einsetzbar. Das 2018 neu aufgebaute Produktsegment wird stetig weiterentwickelt. Zuletzt hat Heller diamantbeschichtete Blätter aufgenommen, die für den Einsatz in Faserzement, Gasbeton, Gipskarton u.v.m. bestens geeignet sind. Diese Neuprodukte bietet das Unternehmen aktuell in einem attraktiven Display zur flexiblen und aufmerksamkeitsstarken Präsentation am PoS an.

Heller bietet diamantbeschichtete Kreissägeblätter in einem attraktiven Display. (Foto: Heller Tools)



Joker 6003
Ringmaulschlüssel



Joker 6004
Selbstjustierender
Maulschlüssel

Für besonders enge Bauräume



Für weniger als 30° Schwenkwinkel



Automatisch und stufenlos selbsteinstellend



Ratschenmechanik für schnelles Arbeiten





Viele Details sorgen für eine geordnete Lagerung – hier werden z.B. an den Seitenwänden im Mittelgang die Seilzüge auf Lochwandhaken vorgehalten.

Die neue dreigeschossige Fachbodenregalanlage auf Basis des Meta Clip im International Spare Parts Center (Ersatzteil- Distributionszentrum) von Clark Europe. (Fotos: Meta)

ORDNUNG IM ERSATZTEIL-DISTRIBUTIONSZENTRUM VON CLARK EUROPE

Ersatzteile auf drei Ebenen gelagert

Nur einen Steinwurf entfernt von der A40, dem sogenannten Ruhrschnellweg, liegen in Duisburg die Europazentrale sowie das Ersatzteilzentrum von Clark Europe. Hier garantieren die unterschiedlichsten Lagervarianten, u.a. eine dreigeschossige Fachbodengeschossanlage auf Basis des Regalsystems Meta Clip, eine fachgerechte Lagerung sowie schnellstmögliche Kommissionierung der unterschiedlichsten Einzelteile.

Mit einer mehr als 100-jährigen Erfahrung im Flurförderzeuggeschäft und weltweit über 1,3 Millionen verkaufter Gabelstapler zählt Clark weltweit zu den Marktführern bei Flurförderzeugen. Das Produktportfolio des Staplerspezialisten besteht aus Gabelstaplern mit elektro- und verbrennungsmotorischem Antrieb mit Tragfähigkeiten von 1,5 bis 8 t, Lagertechnikgeräten sowie aus einem umfangreichen Dienstleistungsangebot rund um Flurförderzeuge. Vier Hauptverwaltungen rund um den Globus leiten das operative Geschäft des Flurförderzeugspezialisten. Die Clark Europe GmbH in Duisburg betreut die Regionen Europa, Mittlerer Osten und Afrika mit rund 168 Clark Händlern in insgesamt 58 Staaten.

Das sogenannte ‚International Spare Parts Center‘ in Duisburg, das Ersatzteilzentrum von Clark Europe, ist ein hochmoderner Komplex, in dem auf 1.600 m² Fläche zirka 23.000 Komponenten für mehr als

100.000 Produktanwendungen lagern. Alle Bestellungen, die bis 17.00 Uhr in diesem Ersatzteilzentrum eingehen, werden noch am Folgetag bis 12.00 Uhr ausgeliefert.

Neben einem Shuttlesystem für die kleinsten Ersatzteile und Palettenregale als Puffer- und Palettenlager, bildet eine dreigeschossige Fachbodenregalanlage auf Basis des Regalsystems Meta Clip mit



Erfolgreiches Team (v.r.n.l.): Torsten Schiebold (Team Leader Warehouse bei Clark Europe) und Sven Gaertig (Gebietsleiter Meta).

INSERENTEN-VERZEICHNIS ► PROFIBÖRSE 5/2020

Bessey,
74321 Bietigheim-BissingenS. 23

Felo,
35279 Neustadt.....S. 9

Festool,
73240 Wendlingen US 4

GWS,
48155 MünsterS. 21

Heller Tools,
49423 DinklageS. 5

Honisch,
47506 Neukirchen-Vluyn.....S. 4, 5, 6, 10

Media & Service Büro,
33615 Bielefeld.....S. 24

Metabowerke,
72622 Nürtingen US 2

Nissen & Velten,
78333 StockachS. 17

NWS,
42708 Solingen.....S. 29

Osborn,
35099 BurgwaldS. 3

Pferd/Rüggeberg,
51709 Marienheide.....S. 13

Proxxs,
78604 Rietheim-WeilheimS. 19

Proxxon,
L-6868 Wecker US 3

Techtronic,
40724 HildenS. 33

Tyrolit,
82216 MaisachS. 27

Wera,
42349 Wuppertal.....S. 31

Wiha,
78136 Schonach TS



Auf 1.600 m² Fläche lagern zirka 23.000 Komponenten für mehr als 100.000 Produktanwendungen.

Stahlbaukomponenten eine tragende Säule dieses Distributionszentrums.

UMFASSENDE PLANUNG DER REGAL- UND STAHLBAUKONSTRUKTION

Angebaut worden ist die neue Regalanlage inklusive der Stahlbaukonstruktion an einer bestehenden zweigeschossigen Fachbodengeschossanlage, so dass eine umfassende Planung inklusive mehrerer Treppenaufgänge und Palettenübergabestationen von Seiten Metas nötig war. Ebenso waren statische Anpassungen an die dort geltende Erdbebenzone 0 nötig. Das Ziel war eine maßgeschneiderte und flexible Lagerung der unterschiedlichsten Artikelgruppen mit maximaler Raumausnutzung auf drei Ebenen, bei gleichzeitig kurzen und optimierten Kommissionierwegen.

DREIGESCHOSSIGE FACHBODENREGALANLAGE

Entstanden ist eine dreigeschossige Fachbodenregalanlage auf Basis des Regalsystems Meta Clip mit Stahlbaukomponenten. In Lagerhallen spielen die flexiblen und robusten Fachbodenregale Meta Clip ihre vielen Vorteile aus. Sie sind so konzipiert, dass sie zu mehrgeschossigen Fachbodenanlagen ausgebaut werden können. Mit zahlreichem Zubehör bietet Meta Clip zudem maximale Ordnungsmöglichkeiten für unterschiedliches Lagergut und lässt sich an die wechselnden Bedürfnisse ohne großen Aufwand anpassen – das spart den Kunden Zeit und Kosten.

Auf den unteren zwei Ebenen werden die unterschiedlichsten Einzelteile wie z.B. Filter, Zündkerzen, Service Kit's, Glasscheiben, Beleuchtungszubehör, elektrische Bauteile usw. gelagert. Statisch ausgelegt wurde die Regalanlage auf 2.140 großflächige Fachböden, die mit einer Fachbreite von 1.300 x 600 mm und 1.000 x 600 mm höchste Flexibilität auch bei größeren und sensiblen Lagergütern bieten. Hier kommen auch Schubladen mit den passenden Kunststoffkästen für die platzsparende sowie effiziente Lagerung zum Einsatz und an den Seitenwänden im Mittelgang werden Seilzüge auf Lochwandhaken vorgehalten.

Die oberste Ebene mit einer Spanplatten-Komplettabdeckung ist zur Lagerung der großen Fahrerschutzdächer und Kabinenteile für die unterschiedlichsten Staplervarianten vorgesehen. Mit einer zulässigen Belastung von 500 kg pro m² ist die oberste Ebene

optimal für dieses schwerere Lagergut auf Spezialpaletten ausgerichtet. Aus Brandschutzgründen, einem beschleunigten Rauchabzug und damit das Tageslicht bis in die untere Ebene gelangt, wurden in dem mittleren Hauptgang durchgängig Gitterroste als Bodenbelag eingesetzt.

MIT META DEN IDEALEN PARTNER GEFUNDEN

„Die Anforderung war eine maßgeschneiderte Geschossanlage, in der wir flexibel die unterschiedlichsten Ersatzteile vorhalten können. Mit Meta haben wir den idealen Anbieter gefunden“, erklärt Torsten Schiebold,



Auf der obersten Ebene lagern große Fahrerschutzdächer und Kabinenteile für die unterschiedlichsten Staplervarianten von Clark.



Der direkte Weg zum Referenzfilm von Meta bei Youtube.

Team Leader Warehouse bei Clark Europe. „Die gesamte Zusammenarbeit und der Kontakt zum Außen- und Innendienst einschließlich des professionellen Montageteams war sehr gut und so konnten wir in enger Abstimmung ein passendes und flexibles Lagerkonzept entwickeln.“

M18

M12

DIE MILWAUKEE® TRUEVIEW™ LEUCHTEN

VIELSEITIG. LEUCHTSTARK. LANGLEBIG.

@MILWAUKEETOOLDACH
www.milwaukeetool.de

Erfahren Sie mehr über unser Leuchtensortiment:



Viel Platz bieten auch die Handwagen mit wasserfestem Holzboden. Im gewerblichen Umfeld spielen sie ihre Stärken als Transportmittel ebenso aus wie im privaten Bereich. (Fotos: Fetra)



Fetra stockt Handwagen-Programm weiter auf

Insbesondere für den Outdoor-Bereich ist das Programm der Fetra Handwagen nahezu unverzichtbar. Jetzt hat der Transportgerätehersteller neue Varianten auf den Markt gebracht, die das Leistungsspektrum erweitern und noch mehr Komfort bieten.

Mit einer – je nach Ausführung – größeren Ladefläche und einem Boden aus Aluminium-Riffelblech punkten die neuen Produkte der Fetra Handwagen-Serie. Sie sind absolut robust, da die Stahlrohrkonstruktion feuerverzinkt ist. Raue Wetterbedingungen können ihr nichts anhaben, ebenso wenig wie eine starke Beanspruchung, beispielsweise durch das Auf- und Abladen sperriger Güter wie Gepäckstücke, Werkzeugkoffer etc.

Die beiden größeren Modelle (6104 und 6105) sind mit 400er Rädern ausgestattet, sodass Hindernisse problemlos bewältigt werden können und der Transport reibungslos klappt. Gemeinsam haben alle Varianten den mit Softgrip ummantelten Handgriff, der für ein hautsympathisches und griffiges Handling sorgt. Bei der Bereifung kann der Nutzer zwischen Luftbereifung oder pannensicherer PU-Bereifung wählen, je nachdem, welche Ansprüche das Einsatzgebiet an die Handwagen stellt. Optional ist eine Fahrradkupplung nachrüstbar.

Auch für die Handwagen mit wasserfester Sperrholzplatte oder die Geräte mit herausnehmbarer Kunststoffmulde ist eine Fahrradkupplung erhältlich, mit der die praktischen Helfer zum Anhänger umfunktioniert werden können. Daneben überzeugen diese Modelle, die es speziell für den Outdoor-Bereich auch in feuerverzinkter Ausführung gibt, mit einem großzügigen Platzangebot. Bei den Varianten mit Boden und Kunststoffmulde ist je nur eine Ausführung verfügbar.

VIEL PLATZ, VERSCHIEDENE GRÖSSEN

Neu im Fetra Handwagen-Programm: die Modelle mit einem Boden aus Aluminium-Riffelblech in feuerverzinkter Ausführung. Sie sind sehr robust und haben eine große Ladefläche. Der Griff ist mit Softgrip ummantelt und gibt sicheren Halt.



Neu im Fetra Handwagen-Programm: die Modelle mit einem Boden aus Aluminium-Riffelblech in feuerverzinkter Ausführung. Sie sind sehr robust und haben eine große Ladefläche. Der Griff ist mit Softgrip ummantelt und gibt sicheren Halt.

VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 6/2020

Leitern und Gerüste

Ob Verkehrsweg oder Arbeitsplatz, beim Arbeiten in der Höhe kommt es auf Sicherheit an. Dabei die Produkte auch noch flexibel in der Anpassung an die jeweiligen Gegebenheiten und beim Transport zu konzipieren, gehört zu den primären Aufgabenstellungen der Neuentwicklungen. Wir berichten darüber im Schwerpunktthema der nächsten ProfiBörse.



FOTO: GÜNZBURGER STEIGTECHNIK

IMPRESSUM

PROFIBÖRSE

Das Magazin für Industrie, Fachgroßhandel und Handwerk mit den Sortimentsschwerpunkten Werkzeuge, Maschinen, Industriebedarf, Baustoffe, Baubedarf, Baugeräte, Baubeschläge, Haustechnik, Sanitär, Heizung, Klima, Sicherheitstechnik (Schloss und Beschlag), Betriebsbedarf und Arbeitsschutz

Herausgeber und Verleger:
Media & Service Büro Bernd Lochmüller
Crüwellstraße 11, 33615 Bielefeld
Tel. (05 21) 12 40 44, Fax (05 21) 12 40 88
E-Mail: info@fz-profiboerse.de
Internet: www.fz-profiboerse.de

Redaktion:
Bernd Lochmüller (verantwortlich)
Hartmut Kamphausen

Redaktionsanschrift:
Redaktionsbüro H. Kamphausen
Kreuzgartenstraße 1
79238 Ehrenkirchen
Tel. (0 76 33) 9 33 12 62
E-Mail: profiboerse@pr-kamphausen.de

Gezeichnete Artikel decken sich nicht unbedingt mit der Meinung der Redaktion. Der Verlag haftet nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte.

Anzeigen Service-Stelle:
Tel. (05 21) 4 00 21-0, Fax (05 21) 4 00 21-10
E-Mail: info@fz-profiboerse.de

Anzeigenverkauf
Nielsen 1, 2, 3 a, 5-7
(Alle Bundesländer außer Baden-Württemberg und Bayern)
Ausland (Dänemark, Schweden, Finnland)
Media- und Servicebüro Bernd Lochmüller
Crüwellstraße 11, 33615 Bielefeld
Tel. (05 21) 12 40 44, Fax (05 21) 12 40 88

Nielsen 3 b+4
(Baden-Württemberg, Bayern)
Ausland (Schweiz, Österreich, Italien)
MMS Marrenbach Medien-Service
Tucherpark 6, 85622 Feldkirchen Kr. München
Tel. (0 89) 43 08 85-55, Fax (0 89) 43 08 85-56

Vertrieb/Abonnementservice: Nicole Strotherm
Tel. (05 21) 4 00 21-0, Fax (05 21) 4 00 21-10

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,
Am Wittenberg 24, 33619 Bielefeld

Bezugspreis: 6 Ausgaben im Jahresabonnement (Inland) kosten 35,- € inkl. Versandkosten und Mehrwertsteuer; Ausland 48,- € inkl. Versandkosten und Mehrwertsteuer; Einzelheft 7,- € zzgl. Versandkosten. Bestellungen nehmen Buchhandlungen sowie der Verlag jederzeit entgegen.

Der Bezug der Zeitschriften zum vergünstigten Abonnementpreis verpflichtet den Besteller zur Abnahme eines gesamten Jahrgangs. Danach gilt eine Kündigungsfrist von 10 Wochen zum Jahresende. Bei vorzeitiger Beendigung eines Abonnementsauftrages wird der Einzelpreis nachbelastet. Preisänderungen berechtigen nicht zur vorzeitigen Kündigung.

Die Zeitschrift und alle veröffentlichten Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Herausgebers strafbar.

schlütersche

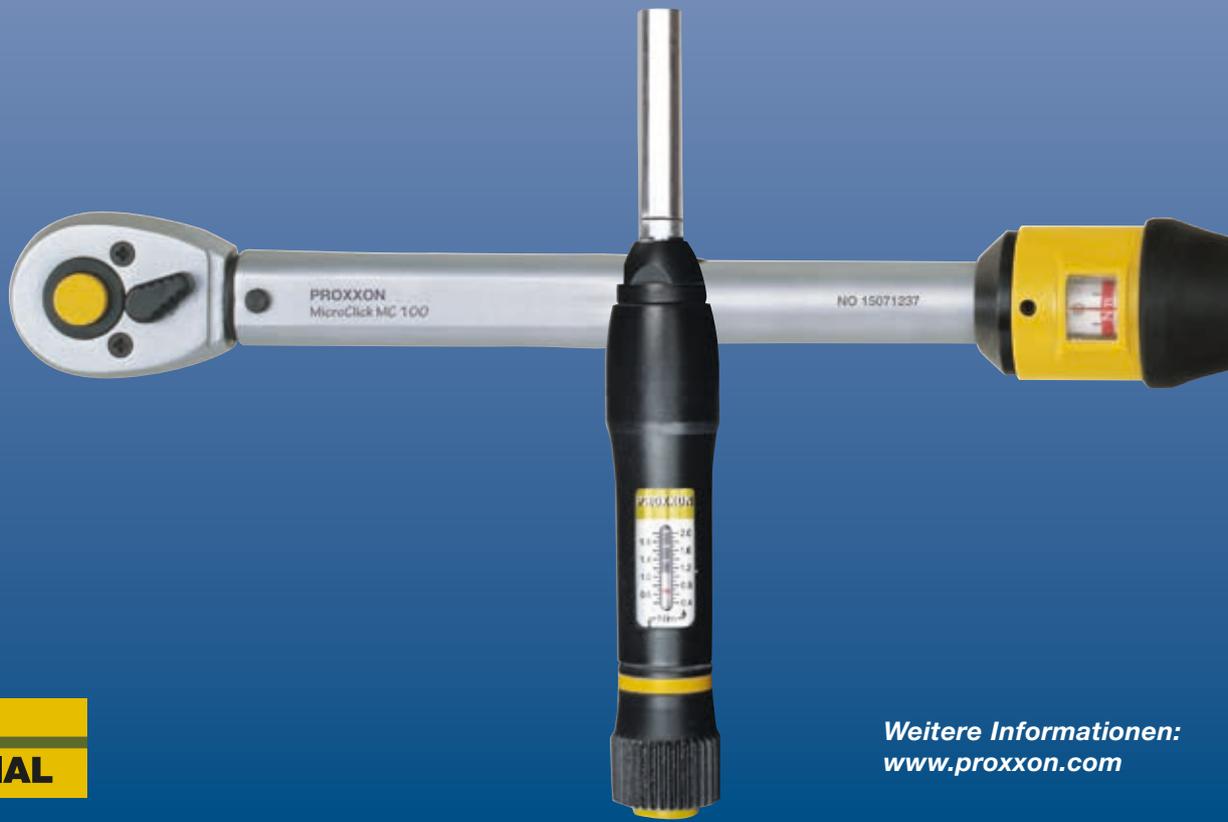
ProfiBörse ist ein geschützter Titel der
Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG.

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

Die ProfiBörse 6/2020 erscheint am 10. Dezember 2020

PROXXON

Werkzeug mit Charakter!



Weitere Informationen:
www.proxxon.com





FESTOOL



Bereit.

Für mehr Genauigkeit
bei maximaler Leistung.

Der neue Akku-VECTURO OSC 18: Dank Werkzeugaufnahme StarlockMax sowie durchdachtem Ansetz- und Absaug-Zubehör ist der VECTURO OSC 18 die intelligente System-Lösung für höchste Ansprüche an Leistung, Komfort und Präzision bei staubarmem Sägen, Trennen, Schaben und Schneiden. Mehr zum Akku-Oszillierer VECTURO OSC 18 unter www.festool.de/bereit

Die Wortmarke Bluetooth® und die Logos sind eingetragene Marken von Bluetooth SIG, Inc. und werden von der TTS Tooltechnic Systems AG & Co.KG und somit von Festool unter Lizenz verwendet.

Werkzeuge für höchste Ansprüche