

# PROFITBÖRSE



 **GÜNZBURGER  
STEIGTECHNIK**

Sicherheit.  
Made in Germany.

Das neue Ein-Personen-Gerüst FlexxTower: Schnell, sicher und werkzeuglos in der Montage sowie praktisch in der Handhabung.

[www.steigtechnik.de](http://www.steigtechnik.de)

► **SCHWERPUNKT**

Ergonomisch und sicher nach oben

► **UNTERNEHMEN**

Aus Tradition zukunftsorientiert

► **KOMPETENZFELD**

Konzept für die Schweißnahtbearbeitung

INTERNATIONALE  
EISENWARENMESSE  
KÖLN



WWW.EISENWARENMESSE.DE

# WORK HARD! ROCK HARD!

EISENWARENMESSE  
Köln, 21.–24. Februar 2021

NEU

# Hybride Perspektive



Sie wären des Schwarzmalens und des Pessimismus bezichtigt worden, jene, die den Ersatztermin im Februar 2021 für die Internationale Eisenwarenmesse 2020 in Frage gestellt hätten. Aber jetzt könnte es nicht nur, jetzt wird es knapp. Mit verlängertem „Lockdown light“, weiterhin hohen Corona-Zahlen hierzulande und in vielen Ländern der Welt sowie damit einhergehenden Reisebeschränkungen ist davon auszugehen, dass eine Eisenwarenmesse wie gewohnt nicht stattfinden wird.

Aber, das ist das Gute in diesen Zeiten, Neues muss konzipiert werden und wie gewohnt wird

die Internationale Eisenwarenmesse ohnehin nicht. Denn die Kölner haben der traditionsreichen Veranstaltung für 2021 ein neues Format verpasst, als logische Konsequenz aus der Corona-Situation und als ebenso logische Konsequenz aus der Entwicklung der Kommunikation weltweit. Als hybride Plattform verbindet sie das Erleben von Produkten und den persönlichen Kontakt mit der Vielfalt der digitalen Möglichkeiten - Reichweite inklusive.

Soweit der derzeitige Stand in Sachen Messe, von dem wir hoffen, dass er noch Bestand hat, wenn Sie die Ausgabe auf dem Tisch haben. Das Interview mit Matthias Becker, Director der Internationalen Eisenwarenmesse, haben wir Anfang November geführt (zu lesen ab S. 12). Aktuell informieren wir Sie über die Entwicklungen nicht nur zur Eisenwarenmesse kontinuierlich über die Website [www.fz-profiboerse.de](http://www.fz-profiboerse.de) sowie den 14-tägigen Newsletter, zu dem Sie sich dort auch anmelden können.

Und auf der Website finden Sie in den kommenden Wochen auch einen Überblick über die Produkt-Neuheiten aus den verschiedenen Segmenten der Branche, von Herstellern mit und ohne Messepräsenz. Diesen verbinden wir, wie gewohnt, mit den Themen in den Printausgaben. Hybrid heißt das jetzt, dann sind wir das gerne.

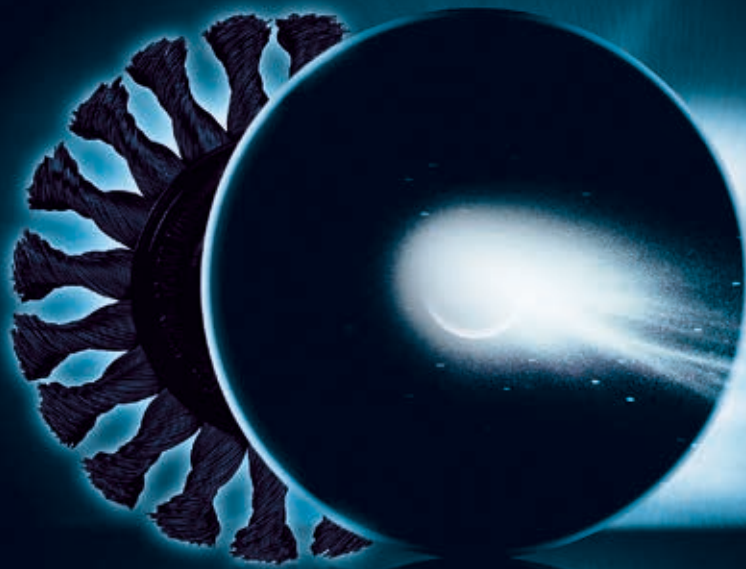
Wir wünschen allen Leserinnen und Lesern eine schöne Adventszeit, geruhsame Weihnachten sowie einen guten Start in das Neue Jahr. Bleiben Sie uns gewogen – und bleiben Sie gesund!

Herzlichst

**HARTMUT KAMPHAUSEN**



# XTREME



## PERFORMANCE MADE IN GERMANY

## Coming soon!

Q1 / 2021

**osborn®**

[osborn.com](http://osborn.com)

# INHALT

## MAGAZIN

Branchen-News 4

## MANAGEMENT

### WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

Mercateo-Jubiläum 6

GWS schließt Partnervertrag 6

Ausbau von eNventa Analytics 7

## AKTUELL

### IM FOKUS

Recycling von Lithium-Ionen-Batterien 8

### MESSEN

Eisenwarenmesse hybrid 10

Innovationen auf der BAU Online 12

### UNTERNEHMEN

Fischer: Produktberater als iFrame-Lösung 13

Stabila: Neue Produktionshalle 15

Marcrüst: „Immer einen Geniestreich voraus“ 16

Parat: Aus Tradition zukunftsorientiert 18

## SCHWERPUNKT LEITERN UND GERÜSTE

Günzburger Steigtechnik:  
Roadshow und neuer Lift 20

Hymer-Leichtmetallbau:  
TRBS-Konformität erhöht Sicherheit 22

Krause: Helfer für den Innenausbau 23

Layher: Innovationsführer seit 75 Jahren 24

Zarges: Neue Arbeitsbühne 25

AHW-Tools: Anlegeleiter mit Traverse 25

## WERKZEUG & MASCHINEN

Kompetenzfeld: Schweißnahtbearbeitung  
mit dem Klingspor-Konzept 26

Anwendung: Trumpf Nibbler  
trennen Dickbleche 28

Neuheiten 30

## RUBRIKEN

Editorial 3

Inserentenverzeichnis 16

Impressum 34

Vorschau 34



Das Tyrolit-Hauptquartier im österreichischen Schwaz. (Foto: Tyrolit)

## Tyrolit übernimmt Bibielle S.p.A.

Ende Juli 2020 akquirierte die Tyrolit Gruppe die Bibielle S.p.A. - ein führender Hersteller von hochwertigem dreidimensionalem Schleifmaterial – und schloss damit die Produktlücke in der Oberflächenbearbeitung. Als führender Anbieter von Schleif- und Abrichtwerkzeugen bot Tyrolit bereits ein umfassendes Portfolio an Schleiflösungen für viele Branchen an. Mit der Integration des hochspezialisierten Bibielle-Sortiments ist Tyrolit nun in der Lage, alle Bedürfnisse in den Bereichen Schleifen, Polieren, Finishing und Oberflächenbearbeitung zu erfüllen, bis hin zu den meisten Nischenanforderungen der Kunden. Eine breite Palette von Produkten zur Veredelung, Maskierung und Satinierung in Kombination mit hoher Reißfestigkeit bietet den Kunden die Voraussetzungen für das beste Finish überall dort, wo eine perfekte Oberfläche benötigt wird.

Der reibungslose Übergang von Bibielle S.p.A. in die Tyrolit-Gruppe stellt sicher, dass kein Know-how verloren geht und Ressourcen und Erkenntnisse gebündelt werden, um eine noch stärkere Marktposition zu schaffen. Sowohl Tyrolit- als auch Bibielle-Kunden werden von der Übernahme durch die Schaffung eines One-Stop-Shops und eines erweiterten Vertriebsnetzes profitieren. Die Experten arbeiten eng zusammen, um das Wachstumspotential durch die Nutzung vieler Synergien, insbesondere im Bereich Forschung und Entwicklung, zu realisieren.

Ich bin reif für [www.honiTrade.de](http://www.honiTrade.de)



## Markus Rehm wird Vertriebsleiter DACH



Markus Rehm (Foto: Fetra)

Der Transportgerätehersteller Fetra hat seine Vertriebsstrukturen optimiert: Markus Rehm, bislang Verkaufsleiter Außendienst, wird als Vertriebsleiter DACH zukünftig neben Deutschland auch den Handel in Österreich und der Schweiz verantworten.

Bereits seit 2002 ist Markus Rehm für den Borgholzhausener Hersteller handgeführter Transportgeräte tätig. Er startete seine Karriere als Gebietsverkaufsleiter und wurde im Jahr 2006 Verkaufsleiter Außendienst. Mit der Ernennung zum Vertriebsleiter DACH übertrug ihm die Geschäftsleitung nun weitere Aufgabengebiete.

In Österreich und in der Schweiz gibt es ein gut funktionierendes Händlernetz, jedoch war Fetra dort bislang nicht proaktiv unterwegs. Das wird sich mit dem Einsatz eines Vertriebsleiters DACH nun ändern. Zusätzlich ist Rehm neben Geschäftsführer Jochen Fechtel Ansprechpartner für Key Account-Kunden und Verbände in Deutschland. Marcel Ertelt, der das Vertriebsteam seit 2018 im Gebiet Norddeutschland unterstützt, wird im Zuge der Neustrukturierung des Fetra Außendienstes einige Gebiete von Markus Rehm übernehmen.

PROMOTION

28. JAHRGANG - NR. 6/2020 DAS MAGAZIN FÜR INDUSTRIE, FACHGROSSHANDEL & HANDWERK

# PROFIBÖRSE

**GÜNZBURGER STEIGTECHNIK**

Sicherheit.  
Made in Germany.  
Das neue Ein-Personen-Gerüst  
FlexxTower: Schnell, sicher und  
werkzeuglos in der Montage sowie  
praktisch in der Handhabung.  
[www.steigtechnik.de](http://www.steigtechnik.de)

- **SCHWERPUNKT**  
Ergonomisch und  
sicher nach oben
- **WERTVERBUND**  
Aus Tradition  
zukunftsorientiert
- **KONZEPTE**  
Konzept für die  
Schweißnahtbearbeitung

## TITEL

Das neue Ein-Personen-Gerüst FlexxTower der Günzburger Steigtechnik bietet Sicherheit Made in Germany. Es lässt sich schnell, sicher und werkzeuglos montieren und ist besonders praktisch in der Handhabung. Mehr Infos ab Seite 20 und auf [www.steigtechnik.de](http://www.steigtechnik.de)



Winfried Czilwa  
(Foto: Stahlwille)

## Winfried Czilwa verlässt Stahlwille

Der langjährige Vorsitzende der Geschäftsführung der Stahlwille Eduard Wille GmbH & Co. KG, Winfried Czilwa, verlässt auf eigenen Wunsch und aus privaten Gründen zum Jahresende das Unternehmen. „Die Entscheidung ist mir nicht leicht gefallen. Nach intensiven Gesprächen mit meiner Familie habe ich mich aber

zu diesem Schritt entschlossen“, erläutert Czilwa.

Winfried Czilwa hat die Unternehmensleitung im Jahre 2014 in schwierigem Fahrwasser übernommen, Stahlwille markt- und technologieorientierter aufgestellt und auf mehr Effizienz getrimmt. „Wir bedauern außerordentlich, dass Winfried Czilwa uns verlassen will“, betont der Beiratsvorsitzende Lutz Goebel. „Aber wir zollen seiner Entscheidung Respekt und Verständnis.“ Über die Nachfolge ist noch nicht entschieden. Beirat und Geschäftsleitung sind sich darin einig, dass der in den letzten Jahren unter der Führung von Winfried Czilwa eingeleitete strategische Kurs auf jeden Fall fortgeführt werden soll. Dazu zählen insbesondere Team- und Marktorientierung, Investitionen in neue Technologien, ein kooperativer Führungsstil sowie die Fortsetzung des Kulturwandelprogramms im Unternehmen.



Das Verpackungskonzept Natureline by Exact hat den Sonderpreis Umwelt in Gold beim Popai D-A-CH Award 2020 gewonnen. (Foto: Exact)

## Verpackungskonzept mit Umweltpreis ausgezeichnet

Exact hat für sein komplett plastikfreies Verpackungskonzept Natureline by Exact den Sonderpreis Umwelt in Gold beim Popai D-A-CH Award 2020 gewonnen. Mit der Auszeichnung, die der Point of Purchase Advertising International (Popai) Verband in verschiedenen Kategorien vergibt, werden die überzeugendsten Marketing-Aktivitäten am Point of Sale prämiert. Exact-Partner bei der Entwicklung und Umsetzung des nachhaltigen Verpackungskonzeptes ist ein junges Start-Up-Unternehmen, das das Konzept auch bei der Jury eingereicht hat.

Das Verpackungskonzept wurde speziell für die Werkzeugindustrie entwickelt und basiert auf sekundären und schnell nachwachsenden Rohstoffen. Ziel ist es, die aktuell gängigen Produkt- und Logistikverpackungen aus Plastik, Polystyrol oder Schaumstoffmaterial zu 100 Prozent durch Faserstoff zu ersetzen. Da dessen Basis zu 100 Prozent aus Altpapier und natürlichen Stoffen wie Nutzhanf oder ähnlichen Naturfasern besteht, kann dieser auf natürliche Weise vollständig wiederverwertet, kompostiert oder recycelt werden. Natureline by Exact sollte bei der diesjährigen Eisenwarenmesse der Öffentlichkeit vorgestellt und mit Kunden diskutiert werden. Aufgrund der Verschiebung der Messe erfolgt die Präsentation des Verpackungskonzeptes aktuell im direkten Kontakt mit den Kunden. Die weithin positive Resonanz und der Gewinn des Umweltpreises belegt für Exact-Geschäftsführer Andreas Oemkes die Richtigkeit des eingeschlagenen Weges.

## Männerwirtschaft

oder **alles bleibt anders ...**

Honisch & Partner · [www.honiTrade.de](http://www.honiTrade.de)  
--- Die Software mit der Biene ---  
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95



# KEIL

Neu entwickelte RS Spirale

Eingebetteter Vollhartmetallkopf

Verbesserte Kopfgeometrie

## Absolute Power

Der beste Keil SDS-plus Hammerbohrer

- ▶ Maximale Bohrgeschwindigkeit
- ▶ Lange Lebensdauer
- ▶ Weniger Verschleiß

## TURBOHEAD XPRO RS

Kraftvoller Mehrschneider mit innovativem X-Kopfdesign



▶ Produktvideo

DISCOVER POWER ON [WWW.KEIL.EU](http://WWW.KEIL.EU)



Die Mercateo Geschäftsführung  
(Foto: Mercateo)

Mercateo hat als Vorreiter einen großen Beitrag zur Digitalisierung des indirekten Einkaufs geleistet und den Siegeszug der B2B-Plattformen in Deutschland eingeleitet.“

Von Anfang an setzte Mercateo von München, später von Köthen und Leipzig aus auf eigene Software made in Germany und entwickelte Funktionen, die den digitalen Einkauf vereinfachen. Dazu gehören zum Beispiel einzigartige Such- und Filterfunktionen, die Warenkorboptimierung und die digitale Vernetzung mit Anbietern über das B2B-Netzwerk Unite. „Wir sind wirklich sehr stolz auf das, was wir in den letzten 20 Jahren erreicht haben und freuen uns auf die nächsten 20! Wir danken unseren Mitarbeitern, Kunden, Anbietern und Partnern für die großartige Zusammenarbeit“, so Ledermann.

Was hat das Plattformunternehmen in Zukunft vor? Im Mittelpunkt der Entwicklungen steht das B2B-Netzwerk Unite, welches Unternehmen die Infrastruktur bereitstellt, über Jahre gewachsene Geschäftsbeziehungen mit wenigen Schritten digital abzubilden. Dazu ist das Netzwerk auch mit den führenden Einkaufssystemen wie SAP Ariba verbunden, die Unite ihren Kunden seit dem Startschuss als Spot-Buy-Lösung in Europa zur Verfügung stellt. Unite stellt seine digitale Plattform aber auch Initiativen wie Leipzig vernetzt bereit, welche die digitale regionale Vernetzung in und um Leipzig unterstützt. „Unsere Kunden wünschen sich eine digitale Plattform für alles. Wir führen deshalb den Marktplatz für die Randbedarfe und die digitale Vernetzung für die wichtigen Geschäftsbeziehungen unter Unite zusammen“, erklärt Ledermann. Außerdem zieht Mercateo in den kommenden Jahren in eine neue Firmenzentrale in Leipzig, für die die Bauarbeiten kürzlich starteten. Bis 2023 wächst der Bau und das Unternehmen selbst – 500 Mitarbeiter sollen darin Platz finden. ■

## MERCATEO FEIERT JUBILÄUM

# Digitaler Vorreiter

Mercateo feiert 20-jähriges Firmenjubiläum. Im Jahr 2000 von Vorstand Dr. Sebastian Wieser in München gegründet, überlebte das einstige Startup die New-Economy-Blase zur Jahrtausendwende und ist zu Europas führendem B2B-Marktplatz geworden.

Mehr als 100.000 Unternehmen in 14 Ländern Europas haben ihren indirekten Einkauf mit Mercateo bereits digitalisiert. Die Mercateo Gruppe, zu der auch das B2B-Netzwerk Unite gehört, erzielt mittlerweile einen dreistelligen Millionenumsatz pro Jahr (2019: 316 Mio.) und beschäftigt mehr als 600 Mitarbeiter europaweit.

Vor 20 Jahren wurde Mercateo mit dem Ziel gegründet, den unübersichtlichen Beschaffungsmarkt für Geschäftskunden in Deutschland umzukrempeln und den Einkauf für Unternehmen effizienter zu machen. Vorstandskollege Peter Ledermann erklärt: „Moderne IT-Technologie im Internet wird Deutschland nicht zugebraut. Wir beweisen seit 20 Jahren das Gegenteil.“

## GWS SCHLIESST PARTNERVERTRAG MIT FORMPIPE LASERNET GMBH

# Output-Management im Fokus

Die GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH und die Formpipe Lasernet - mit Hauptsitz in Dänemark - haben am 10.09.2020 einen Partnervertrag geschlossen. Dieser sieht die Zusammenarbeit im Bereich des Output-Managements vor. Mit dem Partnerprodukt „Lasernet“ wird unter anderem die Gestaltung, Formatierung und Verteilung von Geschäftsdokumenten umgesetzt, was grundsätzlich in jedem ERP Projekt eine Aufgabenstellung ist.

Offiziell Teil des Enterprise Content Managements, häufig aber auch dem Dokumenten Management zugeordnet, bekommt die Abbildung eines professionellen Output Management in Produktions- und Handelsunternehmen heute eine immer größere Bedeutung. Im Kernziel geht es darum, sowohl für Kunden und Lieferanten aber auch für interne Prozesse passgenaue und prozessunterstützende Dokumente zu erstellen und zu verteilen. Ob es sich dabei um gedruckte oder elektronische Formate handelt, ist unerheblich. Gleiches gilt für die Dokumenten-Technologien: Die Dokumente müssen nur leicht lesbar, druckbar oder speicherbar sein. Anwendung findet das Output

Management gern in Unternehmen mit verteilten Standorten. Das Konzept sorgt hier zum Beispiel für die Zusammenführung aller Druckaufgaben an einem Standort.

### DOKUMENTE ZENTRAL IN DER CLOUD

Das Partnerprodukt Lasernet wird hierbei als vollintegrierte Lösung in gevis 365 | Enterprise bzw. Microsoft Dynamics 365 Supply Chain genutzt und ebenfalls zu 100 Prozent in der Cloud betrieben. Als reine SaaS-Lösung (Software as a Service) konzipiert, kann diese somit ohne eigene Server-Infrastruktur und mit minimalem Aufwand be-

## NISSEN &amp; VELTEN BAUT ENVENTA ANALYTICS AUS

# Nicht jeder Umsatz ist ein guter Umsatz

Mit der neuen Funktionalität „Kundenbewertung“ baut das Softwarehaus Nissen & Velten das Modul eNventa Analytics seines ERP-Systems aus. Sie erlaubt es, die Kundenprofitabilität differenziert zu bewerten und bei Bedarf Maßnahmen abzuleiten. eNventa Analytics unterstützt die Tätigkeit des Vertriebs mit einer ganzen Reihe von digitalen, analytischen Methoden.

Der Handel muss seine knappen Ressourcen möglichst effektiv einsetzen. Dies gilt insbesondere auch für die kostenintensiven Bereiche Logistik und Vertrieb beziehungsweise Verkauf. Gute Kunden sind rentabel, wenig preissensibel und langfristige Geschäftspartner. Die Kundenerfolgsrechnung ist ein Instrument, diese

„wertvollen“ Kunden zu identifizieren. Gleichzeitig dient sie dazu, jene Kunden zu erkennen, die einen geringen oder sogar einen negativen Beitrag zum Unternehmenserfolg beisteuern.

Bei der Kundenerfolgsrechnung werden die einem Kunden zurechenbaren Kosten und Erlöse einander gegenübergestellt und ein Kundendeckungsbeitrag ermittelt. Da es sich dabei allerdings um eine Momentaufnahme handelt, müssen bei der Ableitung von Maßnahmen weitere Faktoren berücksichtigt werden. Ein solcher Faktor ist die Risikoeinschätzung. Im Handel sind dies beispiels-



„Kundenbewertung“ in eNventa Analytics: Die Y-Achse steht für das Risiko, die X-Achse für die Rentabilität und die Größe der Punkte für den jeweiligen Umsatz eines Kunden. (Screenshot: N&V)

weise das Retouren-Risiko, das Bonitätsrisiko beziehungsweise das Zahlungsverhalten und die Kundenzufriedenheit.

## ERFOLGSRECHNUNG MIT RISIKOEINSCHÄTZUNG KOMBINIERT

Die neue Funktionalität „Kundenbewertung“ von eNventa Analytics führt deshalb die Kundenerfolgsrechnung und die Risikoeinschätzung zu einer gemeinsamen Betrachtung zusammen. Von besonderer Bedeutung ist dabei, dass die Kunden unterschiedlicher Segmente, Branchen oder Bedarfsprofile nicht gemischt, sondern in Relation zur jeweiligen Vergleichsgruppe betrachtet werden. So wird etwa der Privatkunde nicht mit dem Geschäftskunden und der Industriekunde nicht mit dem Handwerksbetrieb gleichgesetzt.

Auf diese Weise lassen sich relevante Fragen beantworten: Hat ein Kunde einen schlechten Deckungsbeitrag aufgrund vieler Lieferungen mit geringem Wert, einer hohen Retouren-Quote oder einer zu hohen Rabatteinstufung? Verursacht er hohe Vertriebskosten aufgrund vieler Angebote, aber nur weniger kleiner Aufträge? Mit eNventa Analytics lässt sich die Analyse einer Kundengruppe, aller Kunden eines Außendienstmitarbeiters oder auch eines Kunden in einer Gruppe sowie von umsatzstarken oder umsatzschwachen Kunden vornehmen. Aus der Übersicht heraus können nun interaktiv einzelne Fälle betrachtet und im Detail analysiert werden. Ausreißer und Problemfälle können schnell identifiziert und hinsichtlich der Ursachen beurteilt werden.

Das Modul eNventa Analytics bietet damit nun insgesamt sechs Funktionsbereiche, die zum Teil auf Künstliche Intelligenz beziehungsweise maschinellem Lernen basieren: Neben der Kundenbewertung sind das die Kundenbeobachtung, die Vorhersage Kundenverlust, die Produktempfehlungen, die Preisoptimierung und die kundenspezifische Preisvorhersage. Die neue Funktionalität ist mit Version eNventa ERP 4.3 zum Jahresende 2020 verfügbar. ■

Vereinbarung des Partnervertrages mit Abstand (v.l.n.r.): Norbert Pinkerneil (GWS), Markus Weinmann (Formpipe), Matthias Weide (GWS) Dirk Brox (Formpipe), Allen Jones (Formpipe), Thomas Junglas (GWS). (Foto: GWS)

trieben werden. Die hohe Verfügbarkeit in der Cloud aber auch die Architektur zur Absicherung von Belastungsspitzen stellen dabei Geschwindigkeit und Datensicherheit sicher. Auch die Gestaltung der Beleglayouts und die Druck- und Ausgabesteuerung der Belege bzw. Etiketten wird in Lasernet integrativ umgesetzt. Der Kunde wird in den Projekten in die Lage versetzt, Layoutveränderungen selbst umzusetzen, womit diese Lösung als Partnerprodukt seinen besonderen Nutzen entfaltet.

### SYNERGIEN FÜR BEIDE PARTNER

„Die Synergie zwischen GWS, einem der erfolgreichsten Microsoft Dynamics-Partner Deutschlands und Segmentführer für Großhandel und Vertrieb, und Formpipe, dem führenden Anbieter von Content-Management-Lösungen für Microsoft Dynamics 365, soll sicherstellen, dass Groß- und Einzelhändler die absolut branchenführende Plattform erhalten“, erläutert Allen Jones, Managing Director, Formpipe Lernet GmbH. Und Norbert Pinkerneil, Senior Director Dynamics 365 bei der GWS, ergänzt: „Mit Lernet als integriertes Partnerprodukt sind wir in der Lage, in unseren ERP Projekten die klassischen Aufgabenstellungen des Beleg- und Etikettenlayouts und der Drucksteuerung unkompliziert und professionell abzubilden. Darüber hinaus stehen vielfältige Funktionen in der Digitalisierung von Belegausgaben zur Verfügung, die sowohl durch uns aber auch durch den Kunden aufgegriffen werden können.“



### MICROSOFT-NÄHE

Die Zusammenarbeit der beiden Unternehmen steht im direkten Zusammenhang mit ihrer Nähe zu Microsoft. Sowohl die GWS als auch die dänische Formpipe Lernet sind seit vielen Jahren Gold-Partner und haben damit großen Einfluss auf die Ausgestaltung und Weiterentwicklungen der Softwarelösungen. Lernet, im Besitz und entwickelt von Formpipe, hat dabei eine nach eigenen Worten „konkurrenzlose Integration in Microsoft Dynamics 365“.

## RECYCLING VON LITHIUM-IONEN-BATTERIEN

# Jeder Rohstoff in der Batterie ist wichtig

Die steigende Nachfrage nach großen Lithium-Ionen-Batterien für den Verkehrs- und Energiesektor führt zu einem sehr schnell ansteigenden Bedarf an Rohstoffen für die Batterien. Das Recycling ist aber noch unzureichend bzw. steckt noch in den Kinderschuhen. Über ein Projekt, das neue Perspektiven aufzeigen soll, sprachen wir mit Prof. Dr. Markus Hölzle, Geschäftsbereichsleiter Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung Baden-Württemberg (ZSW).

Manche der notwendigen Rohstoffe werden von der Europäischen Union als kritisch eingestuft, etwa Kobalt, Lithium und Naturgraphit. Die heute verfügbaren Recyclingverfahren gewinnen allerdings bislang nur einige Metalle zurück. Lithium wird überhaupt nicht recycelt. Damit künftig bei der Rohstoffversorgung keine Engpässe und Preisrisiken entstehen, prüft das Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung Baden-Württemberg (ZSW) in dem neuen Projekt *RecycleMat*, wie sich Batterieelektroden wieder aufarbeiten lassen, so dass Materialien möglichst vollständig rückgewonnen und direkt als Rohstoff für die Herstellung neuer Elektrodenmassen eingesetzt werden können.

Die geplante Machbarkeitsstudie „Kathoden- und Anodenmaterialien aus recycelten Lithium-Ionen-Batterien (*RecycleMat*)“ soll einen effizienteren Recyclingprozess beschreiben, der unter anderem auch Lithium, Nickel, Kobalt und Naturgraphit aus ausgemusterten Batterieelektroden wiederaufbereitet. Mit den gewonnenen Material- und Prozessdaten soll eine belastbare Grundlage für Re-Synthesen der Materialien geschaffen werden.

**Profibörse:** Herr Prof. Dr. Markus Hölzle, die Erforschung des Recyclings von Akkupacks bezieht sich sicherlich vornehmlich auf Akkus für die E-Mobilität. Welche Rolle spielen dabei die kleinen Packs für Werkzeuge etc. - sind sie das berühmte Kleinvieh oder eher nicht relevant?

Prof. Dr. Hölzle: Alte Akkus aus Handys, Power tools etc. werden bereits heute recycelt. Der Maßstab liegt bei wenigen tausend Tonnen pro Jahr. Recycelt wird, um das Kobalt zurückzugewinnen. Bei Elektrofahrzeugen ist das im Moment noch nicht der Fall, obwohl die Gehalte an Nickel, Kobalt, Mangan, Kupfer und Aluminium auf Grund der Größe von Autobatterien natürlich hochinteressant sind.

Große Mengen an gebrauchten Autobatterien wird es erst in einigen Jahren geben, wenn die Elektrofahrzeuge, die jetzt in größer werdender Stückzahl in den Markt gehen und als Altfahrzeuge verschrottet werden. Mit einer typischen PKW-Lebensdauer von 15 Jahren kann man abschätzen, dass in den nächsten wenigen Jahren nur sehr geringe Mengen dieser Lithium-Ionen-Batterien aus Elektro-Pkws dem Recycling zur Verfügung stehen werden.

Die Recycling-Forschung hingegen ist von den PKW-Akkus getrieben. Automobilhersteller sind gesetzlich verpflichtet, nachzuweisen das über 80 Prozent des Fahrzeugs recycelt werden kann. Der Nachweis bedeutet, Verfahren und Wege zu zeigen, wie das gehen kann – sie müssen nicht selbst recyceln. Aus diesem Grund werden gerade viele Studien, Konzepte und Pilotierungen gemacht, um zu zeigen, wie man die Akkupacks der Fahrzeuge recyceln kann.



Prof. Dr. Markus Hölzle, Geschäftsbereichsleiter Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung Baden-Württemberg (ZSW). (Foto: ZSW)

Akkus für Fahrzeuge wiegen mehrere hundert Kilogramm und bestehen fast ausschließlich aus Metallen. Somit liegt der Wert der Metalle pro Fahrzeugbatterie bei 2.000 bis 3.000 Euro. Allein dieser Wert macht das Recycling sehr interessant. Bei Handy-Akkus, die nur zwanzig oder dreißig Gramm wiegen, ist es für den Besitzer uninteressant, den Kobaltanteil von höchstens 5 Euro zurückzugewinnen. So wird in der Zukunft das Batterierecycling vom Automobil getrieben werden.

In welchem Zeitraum kann aus der Machbarkeitsstudie ein funktionierendes System werden?

Prof. Dr. Hölzle: Heute wird in kleinen Mengen die Abtrennung von Metall - überwiegend Kobalt und Nickel - recycelt. Anlagen für große Fahrzeugbatterien, mit denen sortenrein die wesentlichen sechs verwendeten Metalle (Kobalt, Nickel, Mangan, Lithium, Kupfer, oder Aluminium) herausgelöst werden können, gibt es aber noch nicht.

Aktuell werden solche Anlagen pilotiert bzw. geplant. Erste Pilotanlagen soll es bis in zwei Jahren geben. Sie sollen nach unterschiedlichen Konzepten arbeiten, mit dem Ziel, so viel wie möglich Komponenten aus den Automobilbatterien zurückzugewinnen. Ein Metall das – im Gegensatz zu heute – in der Zukunft zwingend recycelt werden muss, ist Lithium. Lithiumvorkommen sind welt-

weit begrenzt und Lithium ist als Metall zu wertvoll, um es als Nebenprodukt eines Recyclingprozesses einfach wegzuerwerfen.

Großanlagen zum sortenreinen Recycling von Batteriekomponenten wird es erst in fünf bis zehn Jahren geben, da sie wirtschaftlich nur in Größenordnungen > 20.000 Tonnen betrieben werden können. Die Investitionssumme solcher Anlagen wird bei > 100 Mio. Euro liegen und der Bau wird nur dann beginnen, wenn ausreichend Altbatterien im Markt verfügbar sein werden.

Auf welcher Ebene ist das Recycling sinnvoll angesiedelt, sollte dies eine Aufgabenstellung für die Hersteller bzw. in deren Verantwortung liegen oder ist dies nur im übergeordneten Maßstab umsetzbar?

Wer soll sich darum kümmern? Das ist derzeit unentschieden – aber alle Akteure betrachten das Thema: die Deutschen Automobilhersteller (VW, BMW oder Daimler) haben alle Recyclingprojekte laufen, ebenso die Metallhersteller (Umicore in Belgien, Eramet in Frankreich, Fortum/NorNickel in Finnland). Daneben sind auch chemische Unternehmen wie die BASF oder Umicore aktiv, weil für ein sortenreines Recycling chemische Prozesse erforderlich sind. Da die Investments sehr hoch sind, wie bereits erwähnt bei oftmals mehreren Millionen Euro liegen werden, wird das Thema von Firmen aufgenommen werden, die solche Investments tätigen können.

Weitere Akteure sind - nicht zu vergessen – Firmen aus dem heutigen Müllsektor, die heute den Müll einsammeln und ihn im großen Umfang sortenrein trennen (Bsp. Grüner Punkt). Warum: Eine Batterie besteht letztlich aus 20 bis 30 Komponenten, man kann es sich vorstellen wie einen gelben Sack, die man erstmal präzise trennen muss. Hierzu wird deren Know-How sicherlich eine große Rolle spielen.

In welchen Zeiträumen muss man bei den Rohstoffen für Akkus denken, wann sollte also ein Recycling erfolgreich funktionieren?

Je früher desto besser. Jeder Rohstoff in der Batterie ist wichtig und auch Geld wert. Im Moment ist limitierend, dass es noch keine dezidierten Prozesse gibt. Diese sind jedoch im Labor- und Pilotmaßstab in der Erforschung. Bis in ca. zehn Jahren, wenn große Mengen an Metallen aus Altbatterien von Automobilen verfügbar sind, werden solche Prozesse jedoch etabliert sein.

Zwischenzeitlich werden aber Batteriezellen aus Handys, elektrischen Kleingeräten oder aus Elektrofahrzeugen auch recycelt werden. Jedoch ist der Recyclingprozess unselektiv und es werden oft nur die Metalle Nickel, Kupfer und Kobalt zurückgewonnen. Weitere Wertstoffe in der Batterie gehen verloren. ■

**Warenwirtschaft**  
und keine Männerwirtschaft.

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



## Die Highlightprodukte für den Dachdecker



**VC750**

Rip-Cut-Scheibe

**RD850 AkkuMAX**

Dachpfannen-Bohrer

**RC850 AkkuMAX**

Dachdecker-Scheibe

## BRANCHENPLATTFORM MIT GROSSER REICHWEITE

# Eisenwarenmesse hybrid

Unter dem Motto "Wir werfen den Motor an" findet, nach aktueller Planung, vom 21. bis 24. Februar 2021 die Internationale Eisenwarenmesse Köln statt. Als eine der ersten hybriden Messen verbindet sie ein Live-Event mit einer Online-Plattform.

Die Themenvielfalt sowie das umfangreiche Event- und Workshop-Programm stoßen bei den Ausstellern auf gute Resonanz. Bislang haben sich 2.762 Unternehmen angemeldet, darunter internationale Branchen Größen. Auf die Besucher warten innovative Lösungen für E-Commerce, 5G und 3D-Druck sowie zahlreiche Produkt- und Technologie-Neuheiten. Die für Messen so elementaren physischen Produktpräsentationen und Networking-Formate werden durch digitale Angebote ergänzt. So generiert die Internationale Eisenwarenmesse mehr Reichweite und bietet den Ausstellern zusätzlich ein breiteres Spektrum an Besuchern national und international.

Das Segment Werkzeuge bildet auch 2021 wieder die Kernkompetenz der Messe ab. Zahlreiche namhafte Aussteller präsentieren ihre neuesten Entwicklungen – von Handwerkzeugen über Werkzeugzubehör bis hin zu Werkzeugmaschinen. Neben aktuellen Lösungen für Befestigungstechnik und das Trennen von Werkstoffen stehen auch Ideen für Arbeitserleichterung und -beschleunigung im Fokus. Auch der Bereich Industriebedarf ist mit rund 450 Ausstellern vertreten. Das Angebot an Kompressoren, Hochdruckreinigern, Schweiß- und Lötgeräten, Werkstatt-, Laden- und Lagereinrichtungen, Leitern und Baugerüsten sowie Produkten für den Arbeitsschutz deckt das gesamte Spektrum ab.

## NEUE PLATTFORMEN UND EVENTS

Neue Themenplattformen und Sonderschauen bieten auf der Veranstaltung Mehrwert für Aussteller und Besucher. In der hochkarätig besetzten „eCommerce area“ dreht sich alles um die Digitalisierung des Handels. Auf der Expo am 23. und 24. Februar präsentieren sich auch Online-Riesen wie Facebook, eBay sowie Business-Anbieter wie shopware. Begleitet werden die Präsentationen von einem Bühnen- und Vortragsprogramm mit Expertentalks und hochkarätigen Keynotes.

Infolge des regen Teilnehmerzuspruchs und der inhaltlichen Weiterentwicklung der Kooperation mit der Koelnmesse richtet der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) am 23.02.2021 wieder einen Einkäufertag aus. 5G und 3D-Druck sind weitere Trendthemen in der Hartwarenbranche. Schließlich ermöglichen sie die Optimierung von Bestell-, Logistik- und Verkaufsprozessen. Mit „Nokia's Factory in a Box“ stellt Nokia ein Praxisbeispiel vor und gibt einen Überblick über das Po-



Auf der Digital European Press Conference zur Eisenwarenmesse gab „digital Rockstar“ Michael Atug seine Brancheneinschätzung ab.

lichkeiten von Planungen und das neue Format der Internationalen Eisenwarenmesse:

ProfiBörse: Bis wann wird final in Abstimmung mit Verbänden, Ausstellern und Behörden entschieden, ob die Präsenzveranstaltung stattfindet?

Becker: Wir sind im ständigen Dialog mit Industrie und

Handel, den Verbänden im Fachbeirat, den Behörden sowie unseren Vertriebspartnern weltweit und bieten ihnen die maximale Sicherheit für eine Durchführung der Messe. Sicherlich gibt es aber ein relevantes Zeitfenster für die Entscheidung der Aussteller Messestände zu bestellen und Ware auf den Weg zu bringen. Aber es gibt keinen fixen Termin.

## EISENWARENMESSE@HOME – DAS DIGITALE MESSEERLEBNIS

Dank des hybriden Konzepts wird die Internationale Eisenwarenmesse auch digital erlebbar sein. Hier wird das gesamte Eventprogramm gestreamt – und ist damit live on demand verfügbar. Für Interaktion und Austausch stehen Brand Showrooms und Stages bereit, auf denen Aussteller sich und ihre Produkte präsentieren können. Im Virtual Café können sie sich direkt mit Kunden und Partnern austauschen. Auch Matchmaking wird mit digitalen Tools noch individueller: Denn mit der Discovery Graph bietet sich eine besonders einfache und effiziente Möglichkeit, über eine intelligente visuelle Filtersuche neue Kontakte zu knüpfen.

Mit der Durchführung als hybride Veranstaltung wird die Koelnmesse sowohl dem Wunsch nach persönlichem Networking als auch den Sicherheitsbedürfnissen von Ausstellern und Besuchern gerecht. Bestmögliche Sicherheit gewährleistet dabei das umfassende Hygienekonzept #B-SAFE4business mit hochmodernen Belüftungsanlagen sowie auf fünf Meter verbreiterten Gängen und zwei zusätzlichen Messehallen, die persönliche Begegnungen mit Abstand ermöglichen. All diese Maßnahmen sind aktuell im #BSAFE4BUSINESSVillage zu sehen: Hier präsentiert die Koelnmesse auf circa 5.000 Quadratmetern in Halle 9, wie die gesetzlichen Schutzvorgaben in die Veranstaltungspraxis internationaler Messen umgesetzt werden.

## MATTHIAS BECKER IM INTERVIEW

Matthias Becker ist Director der Internationalen Eisenwarenmesse. Wir sprachen mit ihm über die Mög-



**Warenwirtschaft**  
Zum Abheben, nicht zum Abstürzen.

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

Gibt es besondere Konditionen für die Standgebühren? Können Aussteller, die zugesagt haben, noch kurzfristig „aussteigen“?

Aufgrund der aktuellen Situation bieten wir unseren Ausstellern höchste Flexibilität und sie haben die Möglichkeit, drei Monate vorher kostenfrei zu stornieren.



Matthias Becker,  
Director der Internationalen Eisenwarenmesse. (Fotos: Koelnmesse)

ProfiBörse: Sie kündigen an, dass die Messe vornehmlich eine europäische Veranstaltung wird, da Oversea-Reisen sicher zum Zeitpunkt der Veranstaltung noch schwierig bzw. nicht möglich sind. In einigen wichtigen europäischen Besucherländern sieht die Situation aber auch nicht gut aus. Wie soll verhindert werden, dass es zu einer nationalen oder vielleicht regionalen Veranstaltung kommt?

Wir bieten unseren Ausstellern und Besuchern auch in schwierigen Zeiten mit den existierenden Reiserestriktionen eine ideale Plattform, die sowohl sicheres Networking als auch gleichzeitig internationale Reichweite bietet.

Unser umfangreiches Sicherheits- und Hygienekonzept "BSafe4Business" wird durch unser neues, digitales Angebot perfekt abgerundet. Mit der Eisenwarenmesse@home haben wir im Rahmen der Internationalen Eisenwarenmesse 2021 eine neue digitale Plattform mit neuen, ergänzenden Angeboten geschaffen, die für noch mehr internationale Reichweite und spannende Mehrwerte sorgt. Formate wie Showrooms, Productstages, Networking-Events und virtuelle Cafés bieten unseren Kunden einen hochkarätigen Rahmen, ihre Themen und Produkte digital zu positionieren. Somit wird Netzwerken mit unseren neu gestalteten digitalen

Als eine der ersten hybriden Messen verbindet die Internationale Eisenwarenmesse ein Live-Event mit einer Online-Plattform.



## DIAMOND BLADES HOCHLEISTUNGS DIAMANT-TRENNSCHEIBEN

- Herausragende Leistung in drei Qualitätsstufen
- Höchste Effizienz und Lebensdauer
- Spezial-Trennscheiben für jede Herausforderung
- Für Winkelschleifer, Motortrenner oder Tischsägen



Das gesamte Trennscheiben-Sortiment zum Download



Diamond Blades  
Produktvideo

Matchmaking-Angeboten noch effizienter und individueller und sowohl die nationale als auch internationale Reichweite ausgebaut.

Gerade für kleinere/mittelständische Aussteller ist die globale Internationalität der Eisenwarenmesse von größter Bedeutung, da sie nur hier ihre weltweiten Kontakte halten und ausbauen können. Gibt es ggf. Rabatte auf die Standkosten bei einer mangelnden Internationalität?

Die Stärke der Messe liegt in ihrer Internationalität und innovativen Themenvielfalt. Mit unseren neuen hybriden, reichweitenstarken Formaten bieten wir auch unseren kleineren und mittelständischen Ausstellern neue Möglichkeiten, ihre Innovationen sichtbar zu machen und gleichzeitig qualifizierte Leads zu generieren. Rabatte auf die Beteiligungskosten gibt es nicht.

Wie fallen die Vergleichszahlen der deutschen Aussteller gegenüber der Vorveranstaltung aus, wie ist die Relation in der zentralen Halle 10?

Insgesamt ist die Zusammenstellung der Aussteller sehr positiv zu bewerten. Gerade vor dem Hintergrund der derzeitigen Marktsituation und dem Wandel der Branche ist es wichtig das Messeangebot insgesamt zu betrachten und nicht nur auf die Halle 10 zu reduzieren.

So haben wir auch im Zwischenjahr wieder namhafte Marken an Bord, die an die Messe glauben. Bisher haben sich 2.762 Aussteller angemeldet, davon 2.474 aus dem Ausland und 288 aus Deutschland. 369 wären es in 2020 gewesen. Zu den angemeldeten Ausstellern gehören aktuell auch die aufgelisteten Big Player der Branche wie Altrad, CAS, Günzburger Steigtechnik, Hazet, Hettich, Metabo, Prebena, Proxxon, Reyher, Scheppach, Stanley Black&Decker und Wiha. Gesipa gehört beispielsweise zu unseren namhaften Neuanmeldungen.

Die Ansprache von Handwerkern und Architekten sowie Einkäufern aus der Industrie war bereits einmal Thema der Eisenwarenmesse und kam bei den Ausstellern nicht generell gut an. Warum wird dieser Versuch, die Besucherzahl zu erhöhen, für die kommende Veranstaltung wieder unternommen?

Becker: Die Internationale Eisenwarenmesse ist eines der erfolgreichsten Business to Business Messeformate der Koelnmesse mit einer enormen Sichtbarkeit und Strahlkraft. Schon allein der Erfolg beweist, dass auch in der Vergangenheit nie der Versuch unternommen worden ist, Besucherzahlen künstlich in die Höhe zu treiben oder das Konzept zu verwässern. Zielgruppen wie Handwerker und Einkäufer aus der Industrie sind für die Branche wichtige Zielgruppen, deren Erreichung von vielen Ausstellern als Auftrag bei uns adressiert werden. Architekten sind als Besucherzielgruppe nicht in Planung.

Wie offen ist die digitale Version der Messe für (temporäre) Nicht-Aussteller?

Die Internationale Eisenwarenmesse Koeln wird, wie auf der internationalen Europäischen Pressekonferenz vorgestellt, hybrid stattfinden. Wir glauben fest an den Erfolg dieses Formats. Der Fokus liegt dabei auf einer physischen Präsenz der Aussteller, die die Angebote und Möglichkeiten der digitalen Plattform Eisenwarenmesse@home entsprechend nutzen können. ■



Die BAU konzentriert sich 2021 auf das digitale Format. (Fotos: Messe München)

NEUES FORMAT IN MÜNCHEN

# Innovationen auf der BAU Online

Am 30. September 2020 sagte die Messe München die klassische Präsenz-Messe im Januar 2021 ab und kündigte gleichwohl an, die BAU nicht ersatzlos zu streichen. Vor einigen Wochen wurde entschieden, die Veranstaltung Anfang 2021 als hybride Messe durchzuführen.

Obwohl die Messe München ein bewährtes Hygienekonzept vorweisen kann, wurde entschieden, die BAU vom 11. bis 16. Januar 2021 nicht als klassische Präsenzmesse stattfinden zu lassen. Vielmehr wird vom 13. bis 15. Januar 2021 ein hybrides Format realisiert, das den Ausstellern die Möglichkeit bietet, ihre Innovationen einem breiten Publikum vorzustellen. Der digitale Teil dieser Veranstaltung wird auch ein wichtiger Bestandteil der klassischen Präsenzmesse BAU 2023 sein.

Noch im Juni hatte die Messe München in Übereinstimmung mit Fachbeirat und Kuratorium der BAU verkündet, die Veranstaltung planmäßig im Januar 2021 umzusetzen – allerdings mit dem Vorbehalt, die Entwicklung abzuwarten und die Lage Ende September noch einmal zu überprüfen, bevor die Aussteller das Gros ihrer Messeinvestitionen getätigt haben. Dazu Dr. Reinhard Pfeiffer, stv. Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe München: „Nach unserer Ausstellermfrage, die wir in den letzten Tagen gerade auch vor dem Hintergrund der sich verschärfenden Covid-19-Situation durchgeführt haben, hält nunmehr der weitaus überwiegende Teil unserer Aussteller seine Teilnahme an der Präsenzmesse für unrealistisch, da in der jetzigen Situation davon auszugehen ist, dass nur wenige der ursprünglich erwarteten Besucher vor Ort sein werden.“

Eine Verschiebung der BAU wurde mit Fachbeirat und Kuratorium diskutiert. Hierzu erklärt Martin Hörmann, der stellv. Vorsitzende dieser beiden Gremien: „Eine Verschiebung der Messe war für uns nie eine ernsthafte Option, weil sie den zweijährigen Innovationszyklus, an dem sich die BAU seit jeher orientiert, unterbrochen hätte. Internationale Aussteller und Besucher sind ein Markenkern der klassischen BAU. Unter den aktuellen Covid-19-Rahmenbedingungen hätten wir diese Erwartung nicht erfüllen können.“

## AUSSTELLER ENTSCHEIDEN SICH FÜR DIGITALES FORMAT

Mitte Oktober 2020 endete eine Umfrage unter den Ausstellern, wie sie ihre Produkte und Innovationen vom 13. bis 15. Januar in einem stark veränderten und verkleinerten Format präsentieren möchten. Eine klare Mehrheit der Aussteller gab an, sich auf das reine Digitalkonzept zu konzentrieren.

Die BAU zieht aus dieser Umfrage die Konsequenz, sich bei der Angebotsstruktur auf ein digitales Format zu fokussieren beziehungsweise zu beschränken. Dies hat jetzt den Vorteil, dass alle Ressourcen auf digitale Präsentationsmöglichkeiten und ein digitales Rahmenprogramm gebündelt werden können. Das konkrete Angebot für die „BAU Online“ wird in den nächsten Tagen an die Kunden der BAU übermittelt.

Die BAU Online wird Vorträge und Diskussionen aus den Foren als Live-Stream sowie als aufgezeichnete Videos für ein globales Publikum anbieten. Darüber hinaus werden Unternehmen die Möglichkeit haben, ihre Produkte virtuell in eigenen Online-Sessions zu präsentieren. Um sich mit anderen Teilnehmern auszutauschen, wird es im digitalen Format virtuelle Networking Module geben. Angedacht ist auch, die traditionellen BAU Info Talks, Gespräche zwischen Fachjournalisten und Ausstellern, in die BAU Online zu integrieren.

## BAU 2023 BEREITS IN VORBEREITUNG

2023 wird die BAU dann wieder wie gewohnt stattfinden, inklusive der digitalen Angebote, die im kommenden Januar erstmals umgesetzt werden. Die Zuversicht bei der Messe München ist groß, denn: Nahezu alle namhaften Aussteller, die aufgrund der Coronapandemie 2021 fernbleiben, haben ihre Teilnahme für die nächste Veranstaltung im Januar 2023 bereits angekündigt. ■

IMMER DIE RICHTIGE BEFESTIGUNGSLÖSUNG AUF DEM SCHIRM

# Produktberater jetzt auch als iFrame-Lösung

Der Fischer Produktberater – eine der meistgenutzten Funktionen der Fischer Professional App – ist jetzt als Webversion verfügbar. Dadurch können Anwender nun auch am PC einfach und schnell die jeweils geeignete Befestigungslösung für ihren Anwendungsfall finden und ihren Einkauf bei den angebundenen Händlern online oder stationär abschließen. Seinen Handelspartnern stellt Fischer den Produktberater als iFrame-Lösung zur Integration in ihren Online-Shop oder auf ihrer Website zur Verfügung.

Dübelwahl leicht gemacht: Der Fischer Produktberater führt professionelle Anwender einfach und schnell zur jeweils geeigneten Befestigungslösung für ihren Anwendungsfall. Dazu werden die gängigen Angaben zur Umgebung, zum Verankerungsgrund, zur Montageart, zu den vorliegenden Lasten und zu den Bauteilabmessungen abgefragt – und schon wird das passende Einzelprodukt oder die Systemlösung angezeigt. Bei Bedarf lassen sich weitere Informationen zu den Produkten, wie Zulassungsdokumente, und vieles mehr aufzeigen. Seine Ergebnisse untergliedert der digitale Berater in die treffendsten Fischer Empfehlungen für den jeweiligen Befestigungsfall und in Alternativlösungen. Die Bereiche Kunststoff, Stahl und Chemie sind, sofern mehrere davon für die Anwendung infrage kommen, optisch unterscheidbar.

Bereits seit die Fischer Professional App für die Betriebssysteme Android und iOS im Sommer 2018 auf den Markt kam, nutzen professionelle Anwender sehr häufig den mobilen Produktberater, um auf der Baustelle vor Ort unkompliziert per Touch auf ihr Smartphone oder Tablet die jeweils geeignete Befestigungslösung zu ermitteln. Mit der Webversion steht der di-

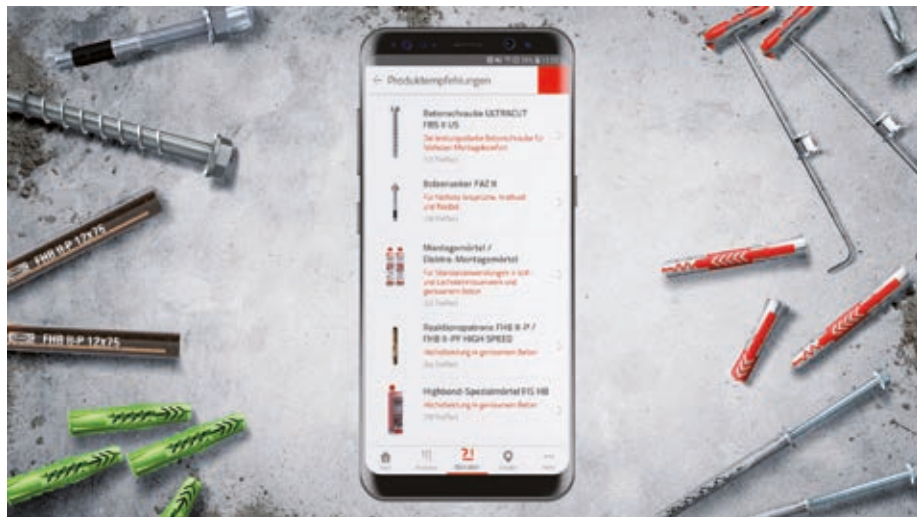
gitale Berater den Profis nun auch für die Arbeit im Büro bereit. So lassen sich die zum Auftrag passenden Befestigungsmittel einfach und schnell auf dem PC herbeiklicken. Um das betreffende Produkt dann bei einem Fischer Handelspartner zu erwerben, können Anwender ihre Bestellung über den Online-Shop abschließen.

## HTML-CODE ANFORDERN

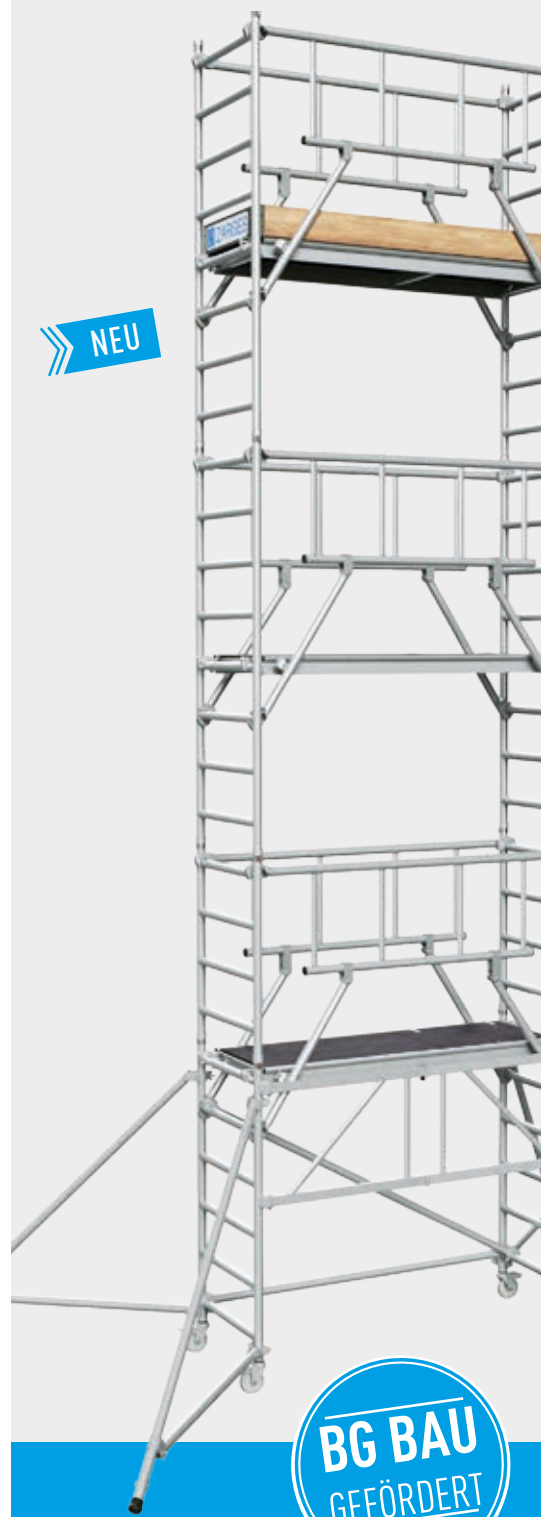
Auch angebundene Händler profitieren von dem Produktberater. Letztlich gelangen durch das Tool mehr Kunden in ihren Online-Shop. Zudem weiß der digitale Berater stets Antwort auf alle Befestigungsfragen. So kann das Tool Fischer Handelspartner bei der Kundenberatung unterstützen. Durch die neue iFrame-Lösung können Händler diese Beratungsleistung nun auch in ihren Online-Shop oder auf ihre Website integrieren. So unterstützen sie ihre Online-Kunden aktiv bei ihrer Kaufentscheidung.

Um die iFrame Lösung des Produktberaters in den Online-Shop einzubinden, erhalten Handelspartner von Fischer auf Anfrage einen HTML-Code und eine detaillierte Beschreibung. Einzige Voraussetzung zur

Ob per Touch auf das Smartphone oder per Klick auf die Maus: Mit dem Fischer Professional Produktberater gelangen professionelle Anwender in wenigen Schritten zur jeweils richtigen Befestigungslösung. Das Tool gibt es sowohl als Funktion der Fischer Professional App als auch als neue Web-Version für den PC. (Fotos: Fischer)



NEU



BG BAU  
GEFÖRDERT

Das 1-Klick-Klappgerüst

ZARGES PaxTower

- Schnell aufbauen.
- Robust stehen.
- Sicher arbeiten.

[www.zarges.de/paxtower](http://www.zarges.de/paxtower)

Nutzung ist, dass alle Produktempfehlungen des Produktberaters im Online-Shop der Händler gelistet sind. Denn die optimale Kundenführung erfordert eine Verlinkung zum vorgeschlagenen Produkt.

Zur neuen Web-Version des Produktberaters sprachen wir mit Matthias Schneider, Geschäftsführer Digital Services bei der Unternehmensgruppe Fischer:

**Profibörse:** Ist die iFrame-Lösung ein logischer Schritt in der Digitalisierung oder ist das die Umsetzung eines breit vorgetragenen Wunsches der Handelspartner?

**Schneider:** Sowohl als auch. Im Zuge der Digitalisierung und der wachsenden Bedeutung des Online-Handels ist für unsere Handelspartner und für uns ein starker Online-Auftritt wichtig. Die Kunden wünschen online genau wie offline eine hochwertige Beratung. Um diese Beratung auch in den Online-Shops unserer Handelspartner zu erreichen, entwickeln wir digitale Berater, die unsere Handelspartner in ihre Kanäle integrieren können, um die Endkunden bestmöglich online zu beraten.

Durch den ständigen Austausch mit unseren Kunden wissen wir, dass dabei Bedarf nach überzeugendem Content für deren Website und Online-Shop besteht. Bereits seit Jahren stellen wir unseren Handelspartnern daher Inhalte zur Produktdarstellung im Rahmen unserer E-Commerce Partnerschaft bereit, wie Produkt- und Anwendungsbilder, Videos, Slider, Banner, Texte, Montageleisten, Prospekte, Lastentabellen und unseren Fischer Dübelfinder für Do-it-Yourselfer. Folgerichtig ergänzen wir nun unser Serviceangebot mit dem Produktberater für professionelle Anwender als Web-Version. So können unsere Handelspartner diese Online-Beratungsleistung ganz einfach auf ihre Website und in ihren Online-Shop einbauen.



Matthias Schneider, Geschäftsführer Digital Services bei der Unternehmensgruppe Fischer.

Gibt es bereits Hinweise auf die Nutzungsgewohnheiten der Anwender und Händler, wie ist die Verteilung auf die unterschiedlichen Endgeräte?

Wir analysieren und optimieren unsere digitalen Serviceleistungen auf Grundlage der Resonanz und Anregungen unserer Handelspartner sowie des Nutzerverhaltens kontinuierlich weiter. Daher wissen wir, dass unser mobiler Produktberater sowohl von professionellen Anwendern auf der Baustelle als auch bei der Kundenberatung von Fachhändlern sehr häufig genutzt wird.

Seit Jahren nimmt der Anteil der mobilen Endgeräte zu. Aktuell sind die Mobil- und Desktop-Geräte in der Anzahl gleich auf, sodass wir beide Kanäle 100-prozentig unterstützen.

Wie stark ist der Online-Produktberater Unterstützung und wie stark Substitution des Beraters im Handel?

Digitale Berater stellen online eine gute Ergänzung dafür dar, dem Kunden die Möglichkeit zu geben, sich selbst zu helfen das richtige Produkt zu finden. Hier

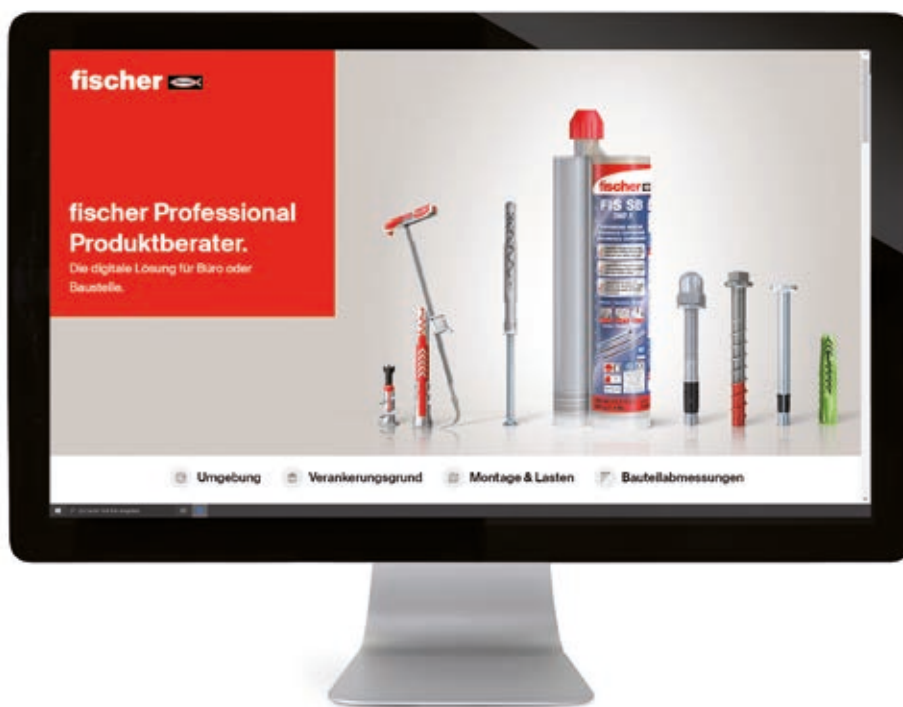
Mitarbeiter, die nicht die Befestigungskompetenz haben, können diese Services nutzen, um auch Kunden im Ladengeschäft zu beraten und somit den Umsatz sowohl online als auch offline zu steigern sowie die Kundenzufriedenheit zu erhöhen, da die Kunden die richtige Befestigungslösung erhalten.

Als Funktion unserer Fischer Professional App ist der Produktberater eine wichtige Säule der mobilen Beratung beim Fachhändler. Er nützt unseren Handelspartnern per Retail Connect zudem auch zur Lead-Generierung. Da professionelle Anwender die mobile Beratungsleistung stark nutzen, werden mehr Online-Kunden mit konkreter Kaufbereitschaft zu unseren Handelspartnern geführt. Durch die Option der direkten Einbindung in den Online-Shop und auf die Website der Händler trägt der Produktberater nun weiter zur professionellen Beratung sowie Kundengewinnung und -bindung bei. Dabei ersetzt der Online-Produktberater nicht das persönliche Gespräch und die Beratungsleistung unserer Handelspartner, sondern ist als sinnvolle Unterstützung zu sehen.

Fachhändler können damit immer die richtige Befestigungslösung für jeden Anwendungsfall wahlweise auf dem PC „herbeiklicken“ oder auf dem Smartphone beziehungsweise Tablet „herbeitippen“, sollten sie diese nicht ad hoc parat haben, als auch die Anzahl ihrer Online-Kunden steigern.

Der Händler soll bei Einbindung des Beraters in den Onlineshop alle Produkte, zu denen Beratung angeboten wird, im Shop führen. Muss er diese auch auf Lager haben?

Ein gewisses Kernsortiment muss der Händler auf Lager haben, um unseren Produktberater zielführend einzusetzen. Sollte der Händler ein Produkt nicht auf Lager haben, hat er die Möglichkeit, es über „fischer24“ in seinem Namen direkt aus dem Fischer Global Distribution Center liefern zu lassen – und das 24 Stunden an sieben Tagen in der Woche. Somit können unsere Handelspartner all unsere Befestigungslösungen in ihrem Online-Shop anbieten, ohne sie alle notwendigerweise bei sich zu lagern. Alle Aufträge lassen sich durch die Partnerschaft mit Fischer vollautomatisiert und elektronisch abwickeln. Mit unserem neuen myfischer Portal eröffnen wir unseren Kunden dabei rund um die Uhr digitale zusätzliche Kontakt- und Bestellmöglichkeiten sowie weitere Services. In dem passwortgeschützten Bereich auf unserer Website bündeln wir alle wichtigen Informationen zu unseren Produkten, Lieferungen, Preisen und vielem mehr. ■



Cleverer Begleiter auf der Baustelle und im Büro: Der Produktberater der Fischer Professional App ist der nützliche Helfer für Unterwegs. Jetzt können Handwerker das Tool auch auf ihrem PC nutzen, um im Büro einfach und schnell den passenden Dübel für ihren Auftrag zu finden. Fischer Handelspartner können den digitalen Berater nun zudem in ihren Online-Shop und auf ihre Website einbauen.

STABILA NIMMT NEUE PRODUKTIONSHALLE IN BETRIEB

# Mehr Wasserwaagen

Eine neue Produktionshalle mit einer Fläche von 1.400 qm zur Fertigung von Wasserwaagen hat Stabila am Standort Annweiler/Pfalz kürzlich in Betrieb genommen. In den Neubau und die darin untergebrachten neuen Maschinen hat das Unternehmen mehr als fünf Millionen Euro investiert. Damit reagiert Stabila auf die gestiegene Nachfrage nach hochqualitativen Wasserwaagen „Made in Germany“.

Seit jeher fertigt Stabila alle Wasserwaagen, die in über 80 Ländern weltweit vertrieben werden, in Annweiler – bis zu 10.000 pro Tag. Durch den Neubau wurde nun zusätzlicher Platz geschaffen, um die Abläufe in verschiedenen Bereichen – Vorfertigung, Kunststofffertigung und Montage – weiter zu optimieren, neue Maschinen in den bisherigen Fertigungsprozess zu integrieren und damit noch höhere Stückzahlen zu realisieren.

Kennzeichnend für die Wasserwaagen-Produktion bei Stabila ist die hohe Fertigungstiefe. Eingekauft werden nur die Rohmaterialien wie Metalle oder Granulate. Alle Teile, aus denen eine Wasserwaage besteht, werden

Am Standort Annweiler hat Stabila kürzlich eine neue Halle für die Produktion von Wasserwaagen mit zusätzlichen 1.400 qm Fläche in Betrieb genommen. Im Vordergrund: die Libellenfertigung. (Foto: Stabila)



dann in Annweiler produziert und montiert. „Nur so können wir die hohe Stabila Qualität jederzeit garantieren“, erläutert Geschäftsführer Dr. Ulrich Dähne.

Bei allen Maschinen, die nun für den Neubau, aber auch schon in den letzten Jahren angeschafft wurden, legte das Unternehmen besonderen Wert auf eine gute ergonomische Bedienung mit bequemer Materialein- und -ausgabe. Die schnelle, kontinuierliche Bearbeitung resultiert zudem in einer hohen Wirtschaftlichkeit. „Unsere kontinuierlichen Investitionen sind ein starkes Zeichen für die gesicherte Zukunft von Stabila und der Arbeitsplätze unserer Mitarbeiter“, stellt Dähne abschließend fest. ■

## Maximaler Abtrag

### Hartmetallfrässtifte für Hochleistungsanwendungen

- Optimale Zerspanungsleistung, hohe Aggressivität, gute Führbarkeit
- Merklliche 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.

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



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

[www.pferd.com](http://www.pferd.com)

VERTRAU BLAU

## MARCRIST DIAMANTWERKZEUGE

## »Immer einen Geniestreich voraus«

Das Markenzeichen von Marcrist lässt sich schnittig auf den Punkt bringen: Englische Tradition vereint sich mit Schweizer Präzision und mit europäischem Design, Innovation und Qualität. Das macht sich an den Werkzeugen im alltäglichen Gebrauch bemerkbar.

Diamantwerkzeuge gehören heutzutage zu jeder gut ausgestatteten Baustelle oder Werkstatt. Täglich müssen hier die verschiedensten Baumaterialien wie Stahlbeton, Granit, Fliesen, Ziegel, Rohre, Dämm- und Verbundstoffe, sowie verschiedene Metalle oder Dachpappen bearbeitet werden. Neben Präzision, Schnelligkeit und einfacher Handhabung müssen sich die Profis auf dem Bau und im Handwerk zu jeder Zeit auf die Zuverlässigkeit und Sicherheit ihres Werkzeugs verlassen können. „Was hinter der stets schönen Verpackung von Werkzeug steckt, erfährt der Profi aller-

dings erst im Einsatz – die Qualitäts- und Leistungsunterschiede unter den Herstellern sind riesig“, beschreibt Hannes Vötter, Europe Sales bei Marcrist am Standort Tiengen, die Situation am Markt. Mit Marcrist erlebe man den Unterschied.

Überzeugt von der Qualität der Produkte: Marcrist macht keine Versprechen, sondern gibt Garantien. (Fotos: Marcrist)



Seit dem Gründungsjahr 1979 hat sich das familiengeführte Unternehmen Marcrist unter seiner Schweizer Führung zum Ziel gesetzt, Diamantwerkzeuge herzustellen, die Geschwindigkeit und geringe

Geräuschentwicklung mit mehr Leistung und Präzision verbinden.

Mit dieser Philosophie ist Marcrist seit Jahrzehnten einer der weltweit erfolgreichsten Innovations- und Technologieführer im Bereich Diamant für die Bauindustrie. Global werden Mitarbeiter in der Forschung, der Entwicklung, der Produktion, im Vertrieb und

Marketing beschäftigt. Mehr als sechs Millionen Diamanttrennscheiben werden jährlich produziert. Die vollautomatische Produktion erlaubt es dem Unternehmen, Preisführer zu bleiben, dies aber nie zu Lasten von Qualität, Sicherheit oder Reputation. Bohrkronen und Dosensenker werden am Produktionsstandort Doncaster, England, hergestellt. Damit können kurze Lieferzeiten sowie individuelle Kundenwünsche verwirklicht werden. Ergänzt wird das Sortiment durch Bohrmaschinen, Fliesen- und Steintrennscheiben sowie Bohrstände.

## PERFEKTE SYSTEMLÖSUNG

Eine neue Ära beginnt beim Diamant-Spezialisten 2018 mit dem Herstellerwechsel von „Zuber“. Weltweit bekannt ist der hydraulische Steinspalter der Marke. Altersbedingt übergibt der letzte Zuber-Bruder, Horst Zuber, in diesem Jahr Teile des Unternehmens an Marcrist. Nicht nur die im Unternehmen verankerten Werte und der deutsche Vertriebsstandort verbindet beide Unternehmen, auch den hohen Qualitätsanspruch wollte der Inhaber gewahrt wissen. Das kann-

Bei den Trennscheiben machen die Diamantsegmente den Unterschied.



## INSERENTEN-VERZEICHNIS ► PROFIBÖRSE 6/2020

Bosch, 70567 Stuttgart ..... US 4	Honisch, 47506 Neukirchen-Vluyn ..... S. 4, 5, 8, 10	Lukas-Erzett, 51766 Engelskirchen ..... S. 33	Pferd/Rüggeberg, 51709 Marienheide ..... S. 15
Günzburger, 89312 Günzburg ..... TS	Hymer, 88239 Wangen/Allgäu-Käferhofen ..... S. 19	Marcrist, 79761 Waldshut-Tiengen ..... S. 9	Tyrolit, 82216 Maisach ..... S. 29
GWS, 48155 Münster ..... S. 17	Keil, 51766 Engelskirchen ..... S. 5	Media & Service Büro, 33615 Bielefeld ..... US 3	Trumpf, 71243 Ditzingen ..... S. 31
Heller Tools, 49423 Dinklage ..... S. 11	Kölnmesse, 50679 Köln ..... US 2	Osborn International, 35099 Burgwald ..... S. 3	Zarges, 82362 Weilheim ..... S. 13



Die Diamanttrennscheibe, die für den Einsatz mit Akkuwerkzeugen nicht nur auf dem Dach optimiert ist.

te das traditionsreiche Maschinenbau-Unternehmen mit der Zusammenarbeit mit dem innovativen Diamantwerkzeughersteller kompromisslos vereinen. Für die Anwender gibt es damit die perfekte Systemlösung aus einer Hand. Und das ist erst der Anfang.

#### ABGESTUFTES SORTIMENT

Mit drei Qualitätsstufen liefert Marcris dem Profianwender für jeden Bedarf das richtige Werkzeug. „Die „Premium-Professionell 750-850 Klasse“ bietet die

besten Werkzeuge, die Marcris mit heutiger Technologie herstellen kann. Man spart Zeit und Geld, weil das Werkzeug länger hält, schneller und präziser, zuverlässiger und leiser ist“, beschreibt Hannes Vötter die Premium-Produktlinie. Die „Professionell 450-650 Klasse“ garantiert Qualität und Leistung der Spitzenklasse für professionelle Anwender mit hervorragender Preis-Leistungs-Relation. Marcris ist von der Qualität seiner Produkte total überzeugt, so dass diese beiden Qualitätsstufen eine besondere Serviceleistung enthal-



ten: 30-Tage Geld-zurück-Garantie, wenn der Anwender nicht vollkommen zufrieden ist. Auch mit der „Standard 150-350 Klasse“ erhält der Anwender eine hervorragende Qualität und Leistung ohne Kompromisse bei der Sicherheit.

Die Devise ist einfach: Für jeden Profi das richtige Werkzeug. Kunden von Marcris profitieren von fachmännischer Beratung und umfassender Transparenz. „Wir machen keine Versprechen, wir geben Garantien“, bestätigt Hannes Vötter. Denn wer mit den



Marcris zeichnet sich durch Innovationen aus: Auch bei den Diamanttrennscheiben, die speziell für Akkuwerkzeuge entwickelt wurden.

Marcris-Produkten nicht zufrieden ist, erhält durch die Marcris Geld-zurück-Garantie den Kaufpreis zurück. Die Rücklaufquote von unter einem Prozent zeugt von der großen Kundenzufriedenheit und damit auch von der konstant hohen Qualität der Marcris-Werkzeuge. „Ob es die Systemlösungen, das Akku-Sortiment oder das Garantieverprechen sind, wir sind der Branche immer einen Geniestreich voraus“, fasst Hannes Vötter zusammen.

In Tiengen unterhält Marcris seit 2007 sein Europa-Vertriebszentrum und beliefert weltbekannte Markenhersteller von Elektrowerkzeugen und Fachhändler im In- und Ausland. „Unsere Kunden sind Partner und Freunde, Integrität und Zuverlässigkeit haben für unser Unternehmen absolute Priorität, denn wir sind und bleiben ein Familienunternehmen“, fasst Gründer und Geschäftsführer Mario Halbeisen die Philosophie von Marcris pointiert zusammen. ■

## IT-Kosten senken und effizienter arbeiten – mit ERPcloud360

Mit ERPcloud360 steuern Sie alle Bereiche Ihres Unternehmens. Sie gewinnen volle Transparenz und Kontrolle über Ihre Geschäftsabläufe. Neben den ERP-Standard-Funktionen bietet die Lösung eine nahtlose Integration in die Prozesse des E/D/E. So arbeiten Sie effizienter und komfortabler.

Hier erfahren Sie mehr: [www.erpcloud360.de](http://www.erpcloud360.de)

ERPcloud360 bietet E/D/E Mitgliedsunternehmen jeder Größe alle Vorteile einer modernen cloudbasierten ERP-Lösung.

Ein Angebot von:



faveo®

GWS  
Unternehmensgruppe

## PARAT WIRD 75

# Aus Tradition zukunftsorientiert

Von der kleinen Garagen-Näherei zum renommierten Premiumhersteller für Werkzeugkoffer, Werkzeugtaschen und zertifizierte Lichtlösungen: Hinter dem Namen Parat steht eine Erfolgsgeschichte erster Güte. Längst als internationale Top-Marke am Markt etabliert, hat das Neureichenauer Unternehmen auch in Zeiten der Corona-Pandemie allen Grund zu feiern. Schließlich ist es 2020 genau 75 Jahre her, dass im nordrhein-westfälischen Remscheid das Fundament für eine beeindruckende Entwicklung gelegt wurde.

Man schreibt das Jahr 1945, kurz nach Ende des Zweite Weltkriegs. In Deutschland weicht die Schockstarre langsam einer vorsichtigen Aufbruchsstimmung. So auch im von der Katastrophe schwer gezeichneten Remscheid. Hier wagten die Gebrüder Schönenbach am 8. Oktober einen Neuanfang: In einer kleinen Garage begannen sie damit, robuste Ledertaschen für den Arbeitseinsatz zu fertigen, die das Werkzeug stets „parat“ hielten und somit dem jungen Unternehmen seinen Namen gaben. Es folgten bewegte Zeiten – geprägt von ständigem Tatendrang, ungebremstem Innovationsgeist, vielen Höhen, aber auch manchen Tiefen.

In einem dreiviertel Jahrhundert Unternehmensgeschichte hat sich das einstige „Start-up“ sukzessive zu einem modernen, international etablierten Partner verschiedenster Branchen entwickelt. „Mit seiner Menschlichkeit und seinem Unternehmerteil hat Heinz Schönenbach die Gruppe Jahrzehnte geführt und weiterentwickelt“, bringt es Frank Peters, CEO der Parat Gruppe, anlässlich des Jubiläums auf den Punkt.

## STÄNDIGE OPTIMIERUNG

An insgesamt vier Standorten rund um den Globus beschäftigt Parat inzwischen über 900 Mitarbeiter\*innen, die hochwertige Ordnungs- und Aufbewahrungslösungen für Handwerk und IT entwickeln und produzieren. Auf den rund 50.000 Quadratmetern Produktionsfläche werden auch multifunktionelle Kunststoffverkleidungsbauteile für namhafte Kunden aus den Marktsegmenten Caravan, Land- und Baumaschinen sowie New Mobility produziert. Neben der großen Kompetenz in der Kunststoffverarbeitung ist Parat natürlich auch seinen Ursprüngen treu geblieben.

Wie bei allen anderen Produkten ist es auch hier das feine Gespür für die Bedürfnisse der Kunden, welches die Lösungen von Parat einzigartig macht: Man weiß aus den über Generationen gewachsenen Erfahrungen, dass es bei Aufbewahrungssystemen um weit mehr als das bloße Verstauen geht. Werkzeugkoffer und –taschen sind ständige Begleiter ihrer Anwender und müssen die Profis in ihrer Arbeit jederzeit bestmöglich unterstützen – sei es durch intelligente und individuell konfigurierbare Ordnungssysteme, smarte Zusatzfeatures oder langlebige Materialien; bei Letzteren reicht die Bandbreite von Leder über leichtes, strapazierfähiges Nylon bis hin zu extrem robusten Kunststoffen.

Natürlich unterliegen sämtliche Produkte dieses Segments einem ständigen Weiterentwicklungs- und Optimierungsprozess, in dessen Rahmen unter ande-



Geschäftsführer der Parat Gruppe: Frank Peters, CEO (li.), und Martin Kremsreiter, COO. (Fotos: Parat)



Wegen des Arbeitskräftemangels in der Region Remscheid machten sich die Gebrüder Schönenbach deutschlandweit auf Standortsuche. 1959 entschied man sich schließlich für das niederbayerische Neureichenau. Als erste Produktionsstätte fungierte seinerzeit das damalige Jugendheim.

Der Anspruch des Unternehmens ist es dabei, die Arbeit für die Handwerker von der Werkstatt bis zur

Baustelle so einfach, sicher, ergonomisch und kosteneffektiv wie möglich zu gestalten. „Wir arbeiten an ganz neuen Ideen zur Lagerung, zum Transport sowie zur Nutzung von Werkzeugen“, sagt Martin Kremsreiter, COO der Parat Gruppe. „Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass wir hier mit der gleichen Innovationskraft und Leidenschaft ans Werk gehen, die unser Unternehmen bereits seit 75 Jahren auszeichnen. Wir werben mit ‚Parat – Der Werkzeugkoffer‘. Wenn unsere Kunden sagen: ‚Parat – mein Werkzeugkoffer‘, dann haben wir unseren Job definitiv gut gemacht.“

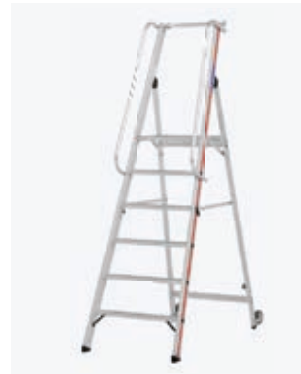
## GANZ NEUE IDEEN

Mit diesem umfassenden Anwendungs-Know-how sowie der weitreichenden Material- und Produktionskompetenz im Rücken plant Parat im Jubiläumsjahr bereits den nächsten Schritt Richtung Zukunft: Als eine der Top-Marken in der Handwerkerbranche arbeitet Parat verstärkt daran, neue Trends zu setzen, um mobile Aufbewahrung von Werkzeugen mit stationärer Werkzeugaufbewahrung perfekt miteinander zu verbinden.

Stichwort „gut gemacht“: Neben dieser erweiterten Produktstrategie setzt das Traditionsunternehmen im Zuge des digitalen Wandels auch auf neue, verbesserte Kommunikationswege – nach dem Prinzip: Wer am Puls der Zeit bleiben und Kunden nachhaltig überzeugen will, muss auch immer wieder seinen Blickwinkel weiten, im besten Fall auf 360 Grad. ■

**TRBS-KONFORM ARBEITEN**

**MIT TOP-PRODUKTEN VON HYMER**



**u.v.m.**

[www.hymer-steigtechnik.de](http://www.hymer-steigtechnik.de)

**Noch mehr Top-Produkte  
von HYMER und viele  
interessante Infos rund um  
Steigtechnik gibt's hier!**





Ihr neues Ein-Personen-Gerüst FlexxTower stellt die Günzburger Steigtechnik gerade im Rahmen einer Roadshow Fachhändlern und Anwendern in ganz Deutschland vor.

## ROADSHOW DER GÜNZBURGER STEIGTECHNIK

# Innovation vor Ort erleben

Innovative Steigtechnik auf Tour durch die gesamte Bundesrepublik: Im Rahmen einer Roadshow präsentiert die Günzburger Steigtechnik jetzt gemeinsam mit ihren Partnern aus dem Fachhandel das brandneue Ein-Personen-Gerüst FlexxTower. Bei der Tour können Händler sowie professionelle Anwender aus Bau, Handwerk und Industrie die Mehrwerte der Innovation live vor Ort erleben.

Das Gerüst lässt sich werkzeuglos und sicher von einer Person auf- und abbauen, wobei Arbeitshöhen bis zu rund 6,10 Meter möglich sind. Die Tourdaten und weitere Informationen zur Roadshow können per E-Mail unter [roadshow@steigtechnik.de](mailto:roadshow@steigtechnik.de) angefordert werden. Bei Interesse an einer Veranstaltung am eigenen Standort kann sich hier auch der Fachhandel melden, dem darüber hinaus attraktives Material für den Point of Sale zur Verfügung gestellt wird.

„Mit dem FlexxTower bieten wir den Anwendern in Sachen Handling und Sicherheit echte Mehrwerte. Und genau diese wollen wir den Profis bei unserer Roadshow direkt vor Ort präsentieren – nicht nur in der Theorie, sondern eben auch in der Praxis. Sie können sich dabei persönlich von unserem neuen Ein-Personen-Gerüst überzeugen, wobei natürlich die aktuellen Hygiene- und Sicherheitsregeln eingehalten werden. So unterstreicht die Roadshow einmal mehr unseren sehr hohen Anspruch an Service und Kundennähe“, sagt Ferdinand Munk, Geschäftsführer der Günzburger Steigtechnik GmbH.

Das Konzept kommt an. „Wir haben bereits viele positive Rückmeldungen zu unserem FlexxTower und vor allem auch zu unserer Roadshow bekommen. Deshalb werden wir unsere Live-Vorführungen künftig sogar noch ausweiten und weitere Produktinnovationen zum Anfassen wie zum Beispiel den neuen FlexxLift vor Ort bei unseren Kunden vorstellen – sofern das

Ob Installations-, Wartungs- oder auch Reparaturarbeiten: Beim FlexxLift der Günzburger Steigtechnik befindet sich der Anwender immer im rundum gesicherten Arbeitsbereich. (Fotos: Günzburger Steigtechnik GmbH)

die Entwicklung der Corona-Pandemie zulässt“, so der Firmenchef weiter.

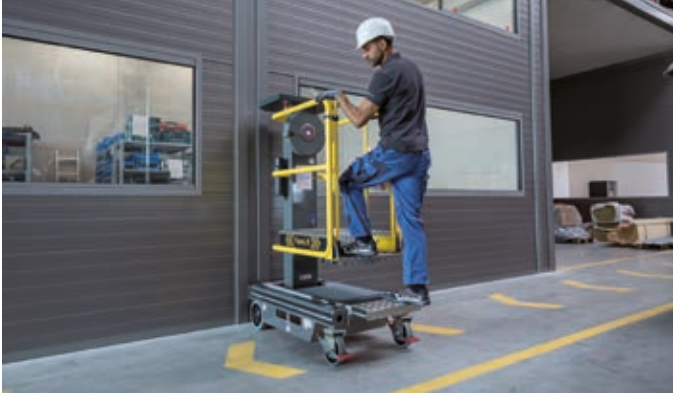
### FLEXXTOWER IST RUCKZUCK AUFGEBAUT

Die Top-Resonanz mit viel Lob von Interessenten, Kunden und Fachhändlern sowie einer hohen Nachfrage zeigt: Der FlexxTower hält in der Praxis, was Ferdinand Munk und sein Team versprochen haben. Mit der Innovation des Qualitätsherstellers aus Bayern können jetzt auch einzelne Personen flexibel und völlig unabhängig von Anderen an hochgelegenen Plätzen arbeiten – ohne dabei auf höchste Sicherheit verzichten zu müssen. Das neue Gerüst lässt sich einfach,

schnell und werkzeuglos von einer Person aufbauen, bietet aber auf seiner Plattform auch genug Platz für zwei Personen. Die Montage ist durch die 3-T-Methode (Through The Trapdoor bedeutet „in der Durchstiegluke sitzend“) vorgegeben, sodass sich der Anwender immer im absturzesicherten Bereich befindet.

Dank seines Plus an Sicherheit wurde das Ein-Personen Gerüst in das Arbeitsschutz-Prämienprogramm der BG BAU aufgenommen. Zusätzliche Pluspunkte in der Praxis: Der FlexxTower ist sehr leicht und zeichnet sich durch seine kompakten Maße aus. Aus wenigen Einzelteilen lässt sich darüber hinaus ein türengängiger Transportwagen bauen.



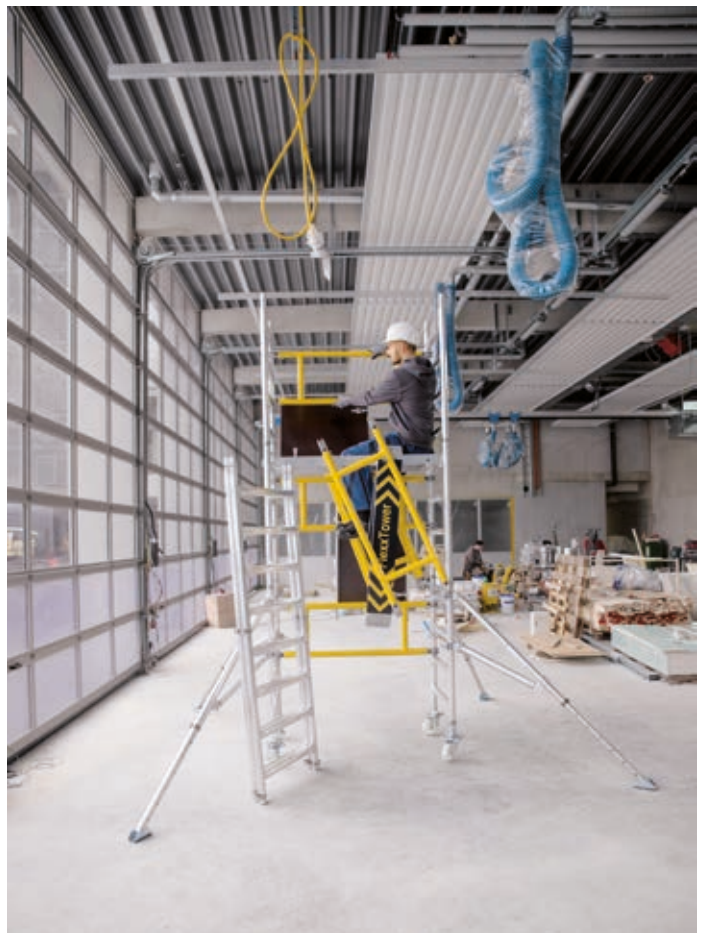


Die neue Kleinsthubarbeitsbühne FlexxLift der Günzburger Steigtechnik wird ohne Strom betrieben und lässt sich so mobil und völlig ortsunabhängig einsetzen.



Für den FlexxLift braucht es weder Akku noch Strom – denn er wird einfach und schnell über eine Handkurbel bedient.

Der neue FlexxTower kann von nur einer Person schnell, einfach und werkzeuglos auf- und abgebaut werden. Die Montage ist mittels 3-T-Methode vorgegeben, so dass sich der Anwender immer im absturzesicherten Bereich befindet.



## EFFIZIENZ TRIFFT ARBEITSSICHERHEIT

„Ob in der Industrie, im Handwerk oder auch im Dienstleistungssektor: Zeit ist Geld und wer hier die Abläufe beschleunigen kann, der steigert die Effizienz. Mit dem FlexxTower lassen sich diese Vorteile noch mit dem Plus an Arbeitssicherheit kombinieren. Das ist eine absolute Win-Win-Situation für alle Beteiligten“, betont Ferdinand Munk.

Wie bei allen Produkten geht die Günzburger Steigtechnik außerdem bei der Qualität des Ein-Personen-Gerüsts keine Kompromisse ein. „Wir werden mit dem FlexxTower wieder dem zertifizierten Herkunftsnachweis ‚Made in Germany‘ gerecht und bieten wie bei unseren anderen Lösungen aus dem Serienprogramm 15 Jahre Qualitätsgarantie“, so Munk. Weitere Informationen und ein Produktvideo zur Neuheit aus Günzburg gibt es im Internet unter [www.steigtechnik.de/flexxtower](http://www.steigtechnik.de/flexxtower).

## NEUER FLEXXLIFT: IM HANDUMDREHEN NACH OBEN UND UNTEN

Wer für längere Zeit in der Höhe arbeitet, benötigt Halt und einen besonders sicheren Stand. Genau das bietet die neue Kleinsthubarbeitsbühne FlexxLift im Programm der Günzburger Steigtechnik bei Einsätzen in Industrie und Handwerk, im Dienstleistungs- sowie im öffentlichen Sektor. Der FlexxLift ist in zwei Varianten erhältlich, wird ohne Strom betrieben und lässt sich so mobil und ortsunabhängig einsetzen. Der Anwender erreicht mit der Neuheit mühelos Arbeitshöhen bis zu 4,2 Meter und befindet sich dabei stets im rundum gesicherten Plattformbereich. Dank seines Plus an Si-

cherheit wurde der FlexxLift außerdem bereits in das Arbeitsschutz-Prämienprogramm der BG BAU aufgenommen.

„Gerade Installations-, Wartungs- und Reparaturarbeiten können auch mal länger dauern. Um sich dabei auf einen sicheren Arbeitsplatz verlassen zu können, sollten Anwender auf Vertikalmastlifte wie den neuen FlexxLift vertrauen. Hier befindet man sich immer im rundum gesicherten Arbeitsbereich und hat auch noch Platz für Werkzeug und andere Materialien. Und auch in Bezug auf das Handling bietet unsere Neuheit echte Mehrwerte“, sagt Ferdinand Munk.

## UNABHÄNGIG VON DER NÄCHSTEN STECKDOSE

Für die Kleinsthubarbeitsbühne des Qualitätsherstellers aus Bayern braucht es weder Akku noch Strom – sie wird einfach und schnell über eine Handkurbel bedient. Der Clou des stufenlosen Hubmechanismus mit Gasdruckfeder: Der FlexxLift verwandelt zehn Prozent menschliche Energie in 100 Prozent Kraft um, die benötigt wird, um auf die volle Höhe zu gelangen. „Einfacher geht es nicht! Im Handumdrehen bewegt der Anwender den neuen FlexxLift stufenlos nach oben und wieder nach unten. Und das ganz ohne Kraftanstrengung, autark und unabhängig von Ort und Stromanschluss“, so Munk weiter.

Erleichtert wird das Handling zusätzlich durch die schlanke und leichte Bauweise des FlexxLift. „Seine Mehrwerte spielt die Neuheit besonders in Zeiten des Fachkräftemangels und von Corona aus, wenn ganze Schichten geteilt werden müssen und viel weniger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gleichzeitig vor Ort

sind. Denn unser FlexxLift kann mühelos von einzelnen Personen von einem Einsatzort zum anderen bewegt und intuitiv bedient werden“, betont der Firmenchef.

## FLEXXLIFT: PLUS AN ARBEITSSICHERHEIT

Mit dem Vertikalmastlift aus Günzburg ist der Anwender außerdem stets auf der sicheren Seite und arbeitet absolut TRBS-konform. Die verschärften Technischen Regeln für die Betriebssicherheit (gültig seit Anfang 2019) empfehlen bei längeren Arbeiten bereits ab einer Höhe von zwei Metern auf Arbeitsbühnen oder Gerüste zurückzugreifen. Für ein Plus an Arbeitssicherheit sorgen beim FlexxLift ein rundum gesicherter Arbeitsbereich, eine doppelte Schwingtür sowie eine automatische Bremsenrichtung. Deshalb wurde er außerdem bereits in das Arbeitsschutz-Prämienprogramm der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG BAU) aufgenommen. Anwender können so beim Kauf der Kleinsthubarbeitsbühne Zuschüsse erhalten. Die BG Bau übernimmt bis zu 50 Prozent der Anschaffungskosten – und das sogar beitragsunabhängig.

Der FlexxLift der Günzburger Steigtechnik ist in zwei Varianten erhältlich, die sich beide durch ihr robustes Design auszeichnen und quasi wartungsfrei sind. Sie punkten zudem mit geringen Betriebskosten und lassen sich dank Ausparungen einfach und schnell mit einem Gabelstapler transportieren. Der Unterschied zwischen den Modellen liegt unter anderem in der Plattformhöhe: Mit dem FlexxLift 1.5 erreicht der Anwender Arbeitshöhen bis zu 3,5 Meter, mit dem FlexxLift 2.2. sind sogar 4,2 Meter möglich. Diese Variante bietet zudem etwas mehr Platz im Arbeitsbereich und zusätzlich feststellbare Rollen. ■



Für den Aufstieg auf eine höhergelegene Ebene bis zu einer Höhe von fünf Metern darf gemäß TRBS 2121-2 eine stabile Sprossenleiter eingesetzt werden, wie die Mehrzweckleiter 6047 des Steigtechnikspezialisten Hymer-Leichtmetallbau.



Perfekt geeignet für ein TRBS-konformes Arbeiten im Treppenhaus: die Treppenstehleiter 4123 von Hymer-Leichtmetallbau in Kombination mit dem als Zubehör erhältlichen Hymer-Aufsetzstufenset. (Fotos: Hymer-Leichtmetallbau)



Perfekt für Arbeiten in Innenräumen: Die robuste Hymer-Stufenstehleiter 8026 sorgt für einen komfortablen Aufstieg auf 80 Millimeter tiefen Stufen und einen bequemen Stand auf der Plattform.

#### EINSATZBEISPIELE VON HYMER-LEICHTMETALLBAU

# TRBS-Konformität erhöht Arbeitssicherheit

Um den Anwendern von Steigtechnikprodukten eine größtmögliche Sicherheit und ein ergonomisches Arbeiten zu gewährleisten, ist die Auswahl eines für die jeweilige Arbeitssituation bestmöglich geeigneten Arbeitsmittels Voraussetzung. Kenntnisse zu aktuellen Herstellernormen und Anwendervorgaben wie den Technischen Regeln für Betriebssicherheit (TRBS) 2121-2 unterstützen den Fachhandel bei der Kundenberatung. Anhand unterschiedlicher Einsatzbeispiele erläutert Hymer-Leichtmetallbau, welche Produkte für welche Anwendungszwecke am besten geeignet sind.

„Um Absturzunfälle von vornherein zu vermeiden, ist schon die Auswahl der passenden und sicheren Arbeitsmittel für die jeweilige Anwendungssituation wesentlich“, weiß Volker Jarosch, Geschäftsbereichsleiter Steigtechnik Serie bei Hymer-Leichtmetallbau.

„Hier ist auch der Fachhandel gefragt. Denn um die Kundenzufriedenheit und -bindung langfristig aufrechtzuerhalten, sollte der Händler seinen Kunden nicht einfach das nächstbeste Produkt verkaufen, sondern vor allem auch kompetent beraten können, welche Leiter oder welches Fahrgerüst für den jeweiligen Einsatzzweck die größte Sicherheit bietet.“ Beispielsweise bieten die Technischen Regeln für Betriebssicherheit (TRBS) 2121-2 hierfür eine sinnvolle Hilfestellung. Für ausgewählte Einsatzsituationen stellt der Steig-

technikspezialist geeignete Lösungen aus dem Hymer-Sortiment vor.

#### ÜBERWINDUNG VON HÖHENUNTERSCHIEDEN AUF BAUSTELLEN

Um auf eine höher gelegene Ebene zu gelangen, zu der es noch keine fest installierte Treppe gibt, ist eine Leiter nötig. Ausschließlich als Verkehrsweg genutzt – also wenn der Anwender nicht auf der Leiter verweilt und der zu überwindende Höhenunterschied kleiner als fünf Meter ist – darf gemäß TRBS 2121-2 sowohl eine Stufen- als auch eine Sprossenleiter verwendet werden. Wird die Leiter zum Überstieg auf die nächste Ebene genutzt, muss sie mindestens einen Meter überstehen, damit der Nutzer die letzten Schritte nicht freihändig

steigt. „Es sollte jedoch auch bei einem so einfachen Produkt wie einer Anlegeleiter nicht irgendeine Leiter sein“, erläutert Volker Jarosch. „Auf der sicheren Seite sind Anwender bei der Wahl eines Produkts, das den Vorgaben der europäischen Leiternorm EN 131 entspricht. Diese besagt, dass eine Anlegeleiter ab drei Metern Länge mit einer Standverbreiterung, wie zum Beispiel einer Quertraverse, ausgestattet sein muss.“

#### ARBEITEN IN INNENRÄUMEN MIT NORMALER DECKENHÖHE

Verweilt der Anwender bei Arbeiten auf der Steighilfe, setzt er die Leiter gemäß TRBS 2121-2 nicht als Verkehrsweg, sondern als Arbeitsplatz ein, und muss so zwingend eine für einen ergonomischen Stand geeignete Leiter mit mindestens 80 Millimeter tiefen Stufen verwenden. Bei Arbeiten in Innenräumen mit einer normalen Deckenhöhe liegt die Standhöhe konstant unter zwei Metern, die Leiternutzung ist daher ohne zeitliche Einschränkung möglich. Somit eignet sich eine einseitig oder beidseitig begehbare Stufenstehleiter. Komponenten wie eine Ablageschale und ein Eimerhaken erhöhen die Sicherheit zusätzlich, da so mindestens eine Hand zum Festhalten frei bleibt. Volker Jarosch rät: „Wenn freihändig gearbeitet werden muss, empfehlen wir grundsätzlich ein Produkt mit größerer Standfläche oder auch einem Geländer. In geschlossenen Räumen bietet sich ein niedriges Fahrgerüst mit klappbarem Rahmenteil an, das sich einfach versetzen und durch Türen schieben lässt.“

#### ARBEITEN IN GROSSEN HÖHEN

Für Arbeiten in Räumen mit großer Deckenhöhe sind Stufenleitern gemäß TRBS 2121-2 bei einer Standhöhe zwischen zwei und fünf Metern nur für maximal zwei Stunden erlaubt. Liegt die Standhöhe darüber, ist ein alternatives Arbeitsmittel wie beispielsweise ein Fahrge-



Beim Einsatz von Fahrgerüsten sollte für den bestmöglichen Anwenderschutz ein Modell mit einer sicheren Aufbauabfolge gewählt werden. Fahrgerüste mit dem Hymer-Comfortaufbau und die Produkte der Advanced Safe-T-Serie von Hymer-Leichtmetallbau verfügen bereits jetzt über die nötigen Techniken.

rüst einzusetzen. Dabei sollte ein Modell mit sicherer Aufbaureihenfolge gewählt werden. „Mit der in Kürze erwarteten Änderung der europäischen Norm EN 1004 für Fahrgerüste wird eine sichere Aufbaumöglichkeit künftig Pflicht“, ergänzt Volker Jarosch. „Unsere Fahrgerüste mit dem Hymer-Comfortaufbau und der Advanced Safe-T-Serie verfügen bereits jetzt über die nötigen Techniken, so dass ein kontinuierlicher Seitenschutz für den Anwender in jeder Phase des Aufbaus vorhanden ist.“ Für die erforderliche Stabilität in größeren Höhen sorgen Ausleger oder Traversen. Volker Jarosch erklärt die jeweiligen Vorteile: „Traversen, die üblicherweise über spindelbare Rollen verfügen, mit deren Hilfe Bodenunebenheiten ausgeglichen werden können, eignen sich vor allem im Außenbereich. Im Innenraum sind – abhängig vom Platz – Ausleger sinnvoller. Bei Arbeiten

an der Wand können diese nach vorne geschwenkt und das Gerüst so direkt an die Wand gefahren werden, ohne dass ein gefährlicher Spalt entsteht.“

#### EINSATZ IM TREPPENHAUS

Größte Sicherheit bei Tätigkeiten auf Treppen bieten Leitern mit unabhängig voneinander teleskopierbaren Fußverlängerungen wie die speziell entwickelte Treppenstehleiter 4123 von Hymer. Um den Anwendern ein TRBS-konformes Arbeiten auf der Sprossenleiter als Arbeitsplatz zu ermöglichen, haben die Wangener Steigtechnikprofis praktisches Zubehör im Sortiment: einzeln oder im Dreierset erhältliche 80-Millimeter breite Aufsetzstufen, die fest auf der Sprosse verschraubt werden, oder alternativ flexibel einsetzbare Einhängetritte. Wer bei länger währenden Tätigkeiten eine größere Standfläche bevorzugt, hat mit der Vielzweckleiter 4143 von Hymer-Leichtmetallbau ein Produkt zur Verfügung, das sich auch als Treppenarbeitsbühne verwenden lässt. Schon jetzt ist – wie es die EN 131-4 künftig verlangt – die Plattform für den Aufbau als Treppenarbeitsbühne inklusive. ■

#### TRITT, ARBEITSBÜHNE ODER GERÜST VON KRAUSE

# Perfekte Helfer für den Innenausbau

Geht es um Arbeiten in geringer Höhe, gehören praktische Helfer dazu: Tritte sind durch kompakte Maße und einfache Handhabung schnell zur Hand, Gerüste bieten zusätzliche Arbeitsfläche. Die vielfältigen Einsatzbereiche im Innenausbau stellen die Steigtechnik-Hersteller immer vor neue Herausforderungen. Es gilt, das richtige Produkt für die jeweilige Situation zu finden. Der renommierte Hersteller Krause überzeugt mit einer Vielzahl an Steiglösungen ebenso wie mit innovativen Details.

Tritte sind fester Bestandteil im Handwerk. Für den professionellen Einsatz entwickelte Krause den „ProfiTritt“. Der Aluminium-Profitritt besticht durch seine extra große Standplattform. Diese garantiert den sicheren Stand – gerade, wenn mit beiden Händen gearbeitet wird. Dank seiner integrierten Transportrollen sowie dem geringen Eigengewicht ist der Tritt einfach, schnell und rüchenschonend verfahrbar. Das fast senkrecht verlaufende Stützteil ermöglicht äußerst nahes Arbeiten am Objekt. Zwei Tritte lassen sich mit einer zusätzlichen Belagbühne bequem zu einer Arbeitsfläche aufrüsten.

Teleskopbohlen-Systeme wie das „TeleBoard“ gehören ebenfalls zu den wichtigsten Hilfsmitteln. Zum Einsatz kommen sie bei Handwerksarbeiten, die großflächig angelegt sind und eine Arbeitshöhe bis zu drei Metern erfordern. Das Kastenprofil

aus stranggepresstem Aluminium vermittelt durch die rutschsichere Auftrittsfläche ein komfortables und sicheres Standgefühl. Durch die geschlossene Fläche verschmutzt die Bohle weniger und ist leicht zu reinigen. In Kombination mit zwei Leitern lässt sich die Teleskopbohle unkompliziert in eine standsichere Arbeitsbühne verwandeln. Alternativ kann auch Zubehör wie „BoardStand“ und „TeleSet“ verwendet werden. Durch die fest miteinander verbundenen Teile lässt sich die leichte Arbeitsbühne mit einem Griff versetzen.

#### MIT FALTGERÜSTEN ZU MEHR ARBEITSFLÄCHE

Im Gegensatz zu den Tritten bieten Gerüste wie das „ProTec XS“ und das „Stabilo faltGerüst“ eine große, stabile Arbeitsbühne. Sie sind mit bis zu 240 kg belastbar und Materialien können einfach in greifbarer Nähe auf dem Gerüst platziert werden. Unnötige Auf- und Abstiege und die damit verbundenen Gefahren werden vermieden. Die 2 m langen Belagbühnen sind wetterfest und rutschhemmend, die Grundeinheit ist faltbar und mit vier gebremsten Fahrrollen ausgestattet. Mit einer Höhe von 1,80 m passen beide faltGerüste aufgebaut durch Türrahmen und sind flexibel im Haus sowie im Außenbereich einsetzbar. Großdimensionierte Holme und Sprossen im bewährten Tunnelprofil sorgen für hohe Stabilität bei leichtem Eigengewicht. Die Grundeinheit des „ProTec XS“ kann bei Bedarf bis zu einer Arbeitshöhe von 11,80 m aufgestockt werden.

Auch im Bereich der Leitern, Treppen, Überstiege und Podeste bietet Krause ein breites Sortiment an, ergänzt durch individuelle Sonderlösungen und einen 360°-Service inklusive Dienstleistungen für Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit. ■



Bei Arbeiten in der Höhe gilt es, das richtige Produkt für die jeweilige Situation zu finden. (Foto: Krause)



Neuer Layher Firmensitz 1950 mit Sägewerk – Schaffung erster Arbeitsplätze im bis dahin landwirtschaftlich geprägten Zabergäu.



Der hochautomatisierte Layher Stammsitz in Eibensbach – heute das Zentrum der Produktion von Bauteilen aus Stahl inklusive 2 Feuerverzinkereien. Im benachbarten Güglingen wurde 2009 ein zweites Fertigungswerk für Bauteile aus Holz und Aluminium eingeweiht. Werk 3 – ebenfalls in unmittelbarer Nähe zum Stammsitz – ist bereits in Planung. (Fotos: Layher)

## LAYER GERÜSTE UND LEITERN

# Innovationsführer seit 75 Jahren

75 Jahre Zukunft – unter diesem Motto feierte Layher im August 2020 sein Firmenjubiläum. Seit 75 Jahren steht die Marke Layher für Innovation, Sicherheit sowie Qualität „made in Germany“ – und vor allem eine starke Partnerschaft mit seinen Kunden. Auf diese Weise hat sich das Familienunternehmen zum führenden Hersteller von Systemgerüsten entwickelt.

Bewährt und kontinuierlich weiterentwickelt sind die Layher Lösungen heute weltweit der Standard im Gerüstbau: schnell im Auf- und Abbau, sicher im Einsatz und flexibel in der Anwendung. Dafür sorgen auch die umfangreichen Layher Service-Leistungen – von einer kompetenten Beratung über Schulungen und Seminare bis hin zur hohen Lieferbereitschaft.

### MUT UND IDEENREICHTUM

Alles beginnt, als die Familie Wilhelm Layher aus dem zerbombten Stuttgart ins heimatische Eibensbach zurückkehrt. Als Besitzer eines kleinen Waldstücks – gepaart mit einer fundierten kaufmännischen Ausbildung, Mut und Ideenreichtum sowie einer überaus praktischen Ader – entschließt sich Vater Wilhelm Layher 1945, gemeinsam mit seiner Ehefrau Amalie ein Unternehmen zur Herstellung landwirtschaftlicher Geräte und Leitern aus Holz zu gründen. Damals der Werkstoff Nummer 1. Im Zuge des wirtschaftlichen Aufschwungs erkennt der Holzkaufmann jedoch schnell den Bedarf an Baugerüsten und spezialisiert sich 1948 auf die Produktion von Leiterngerüsten. Die Nähe zu Kunden im Fokus, folgt mit den ersten Niederlassungen bereits im Jahr 1951 der Aufbau des Vertriebsnetzes mit inzwischen 30 Service-Stützpunkten in ganz Deutschland.

### WEITBLICK MIT SYSTEM

Ebenfalls von Anfang an im neu gegründeten Unternehmen tätig sind – damals schon erwachsen – die Tochter Ruth Langer sowie die zwei Söhne Eberhard und Ulrich Layher, die die Geschäfte nach dem Tod des Firmengründers im Jahr 1962 erfolgreich weiterführen. Unter ihrer Leitung entwickelt sich Layher zum weltweit

führenden Hersteller von Systemgerüsten, Schutz- und Event-Systemen, Fahrgerüsten und Leitern. Mit dem Blitz Gerüst 1965 und dem AllroundGerüst 1974 werden in dieser Zeit die bis heute maßgebenden und kontinuierlich weiterentwickelten Systeme auf den Markt gebracht. Bereits im Jahr 1987 verkauft der Familienstamm Eberhard Layher seine Anteile an die Familien Ruth Langer und Ulrich Layher. Nach ersten Schritten in Richtung Internationalisierung in den 1970er-Jahren hat Layher mittlerweile weltweit über 140 Service-Stützpunkte mit Beratung sowie Material vor Ort – und insgesamt über 1.900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

### GERÜSTET FÜR DIE ZUKUNFT

Alle bei Layher leben Gerüste – bis hin zu den Gesellschafterfamilien Langer und Layher, die zukunftsorientiert denken und handeln. Weiterhin zu 100 Prozent in Familienbesitz, geben die geschäftsführenden Gesellschafter Carolin Langer und Georg Layher die Entwicklung des Unternehmens vor. Wichtige Schwerpunkte sind dabei die langfristig angelegte und kontinuierliche Investitionspolitik sowie die Verbundenheit mit dem Standort im Zabergäu. Um die hohe

Lieferbereitschaft für Kunden nachhaltig sicherzustellen, werden die Fertigungskapazitäten regelmäßig erweitert. So kann 2009 ein zweites Fertigungswerk eingeweiht werden. Und Werk 3 ist infolge der signifikant gestiegenen Nachfrage ebenfalls bereits in Planung. „Made by Layher“ bedeutet damit auch in Zukunft „Made in Germany“.

### DER KUNDE IM MITTELPUNKT

Die uneingeschränkte Kundenorientierung war und ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für das Familienunternehmen. „Unser Ziel ist der Erfolg unserer Kunden – heute und auch in Zukunft“, erklärt Carolin Langer. Und Georg Layher ergänzt: „Als führender Hersteller von Systemgerüsten ist es unser Anspruch, das Arbeiten in der Höhe immer leichter, sicherer und profitabler zu machen. Das erfordert ganzheitliches Denken – in den Produkten wie auch im Service.“ „Mehr möglich“ ist das Versprechen, das Layher seinen Kunden gibt. „Nur wenn dieses von uns und unserem Team jederzeit gelebt wird, können unsere Kunden und damit auch wir im nationalen wie internationalen Wettbewerbsumfeld bestehen. Dies bedeutet für uns, eine hohe

Flexibilität gegenüber den Markterfordernissen zu zeigen. Denn unsere führende Position im Markt haben wir uns dadurch erarbeitet, dass wir schneller, besser und flexibler waren und sind als unsere Wettbewerber weltweit. Das soll auch so bleiben“, so Langer und Layher. ■



Gründung der Firma Layher im Jahre 1945 im schwäbischen Eibensbach.



## NEUE ARBEITSBÜHNE VON ZARGES

# Sicher, flexibel, höhenverstellbar

Zarges hat eine neue höhenverstellbare Arbeitsbühne entwickelt, die sich durch eine mobile und flexible Anwendung, eine optional erhältliche Zustellplattform sowie hohe Arbeitssicherheit auszeichnet. Mit einer Tragfähigkeit von bis zu 300 Kilogramm und einer lichten Höhe von bis zu vier Metern, ist selbst das Überfahren von Maschinen und Nutzfahrzeugen möglich.

Mit der neuen höhenverstellbaren Arbeitsbühne von Zarges erhalten Unternehmen eine Arbeitsplattform, die alle erforderlichen Standards erfüllt, in Anlehnung an die DIN EN ISO 14122 sowie die Maschinenrichtlinie konstruiert und speziell für Wartungsarbeiten von Nutzfahrzeugen und Maschinen entwickelt wurde. Sie ist in zwei Standardgrößen oder freikonfigurierbaren Varianten erhältlich und lässt sich bis zu einer Arbeitshöhe von 6,25 Metern nutzen. Die Bedienung der Arbeitsbühne erfolgt ohne Strom. Ihre Bauweise sorgt für eine leichte Verfahrbarkeit durch große Lenkrollen. Ein sicherer Stand wird durch zusätzliche Auszüge und Spindeln auch bei der Variante mit Zusatzplattform gewährleistet. Dabei ist sie für Arbeiten im Innen- und Außenbereich geeignet.

Dank eines umlaufenden Geländers ist auf der Plattform sicheres Arbeiten in der Höhe mit zwei Personen und einer Gesamtbelastung von bis zu 300 Kilogramm möglich. Im Bedarfsfall kann zudem das Geländer arbeitsseitig entnommen werden. Drei höhenverstellbare Zustiegs Optionen sorgen für weitere Flexibilität und Anpassbarkeit. Hierbei besteht die Auswahlmöglichkeit zwischen einer platzsparenden Steigleiter, einer abnehmbaren Schiebeleiter oder einer komfortablen

höhenverstellbaren Treppe. Der optimierte Wartungszugang zeichnet sich zudem durch eine Überkragung der optional erhältlichen Zusatzplattform, die entweder festmontiert oder klappbar ist, aus. Anwender können die Arbeitsbühne sowohl als Front- als auch als Seitenarbeitsbühne, inklusive eines optionalen Zugangs von der hinteren Seite, einsetzen.

„Unsere neue höhenverstellbare Arbeitsbühne ist auf die spezifischen Anforderungen bei der Wartung von Nutzfahrzeugen und Maschinen ausgerichtet“, sagt Martina Moritz, Produktmanagerin Arbeits- und Wartungsbühnen bei Zarges. „Ihre Flexibilität und Mobilität, in Kombination mit einem größtmöglichen Maß an Arbeitssicherheit, machen die Arbeitsbühne zu dem idealen Werkzeug bei der regelmäßigen Wartung.“

Um den Aufbauvorgang zu vereinfachen, sind die einzelnen Baugruppen der höhenverstellbaren Arbeitsbühne vormontiert. Neben einer ausführlichen Aufbauanleitung stehen Kunden auch anschauliche Erklärvideos zur Verfügung. Zusätzlich bietet Zarges seinen Kunden eine umfassende Beratung namens „Working@Height“ an, für mehr Arbeitssicherheit im eigenen Unternehmen. ■



Mit der neuen höhenverstellbaren Arbeitsbühne von Zarges erhalten Unternehmen eine Arbeitsplattform, die alle erforderlichen Standards erfüllt. (Foto: Zarges)

## Teleskoptraverse ohne Aufpreis

Die Marke Ezstep wird ihre 3,8 m Anlegeleiter ab dem Frühjahr 2021 mit einer neuen teleskopierbaren Standverbreiterung (TÜV-zertifiziert) anbieten, die „Gratis“ und „Ohne Aufpreis“ im Lieferumfang enthalten ist.



Standverbreiterungen sind für Leitern über drei Metern Höhe ein wichtiges Sicherheitsmerkmal und sind entsprechend vorgeschrieben. Sie bereiten aber oft Probleme beim Umstellen, Transport und beim Einladen in das Kraftfahrzeug, weil sie weit ausladen und erheblich stören. Das neue 3,80 m Ezstep-Topmodell ist nun neu mit einer patentierten „Teleskoptraverse“ ausgestattet, die ohne Kraftaufwand mit einem Clicksystem ein- und ausgefahren werden kann.

„Normalerweise werden Extraleistungen im Handel gesondert angeboten“, sagt Axel Hölscheid, Geschäftsführer von AHW-Tools in Deutschland. „Wir verzeichnen eine sehr gute Resonanz unter den Kunden und geben daher etwas von dem Vertrauen zurück, das wir in den vergangenen Jahren erfahren durften. Unsere lange Anlegeleiter für den professionellen Einsatz wird durch diese Innovation nicht nur handlicher ohne Mehrkosten, sie bietet auch ein echtes, gewinnbringendes Unterscheidungsmerkmal zu allen anderen am Markt erhältlichen Teleskopleitern. Klar, dass wir dieses Feature auch zum Nachrüsten für langjährig im Einsatz befindliche Leitern anbieten.“

Anlegeleitern der Marke Ezstep lassen sich mühelos auf 3,8 m (13 Stufen) bzw. 2,6 m (kleine Variante mit 9 Stufen) ausfahren. Praktisch sind auch die eingelasserten Höhenhinweise, die das Ausfahren auf eine gewünschte Höhe zum Kinderspiel machen. Beim Einfahren reduziert sich die Länge der Leitern auf geringe 86 cm bzw. 72 cm, womit sie sich problemlos in jedem Kofferraum bzw. Servicewagen verstauen oder mühelos durch enge Hausflure transportieren lässt.

Die 3,8 m Anlegeleiter von Ezstep wird ab dem Frühjahr 2021 mit einer neuen Teleskoptraverse (TÜV-zertifiziert) angeboten. (Foto: AHW-Tools)

Der zentrale Schritt im Bearbeitungsprozess: das Abtragsschleifen.  
(Fotos: Klingspor)

SCHWEISSNAHTBEARBEITUNG MIT DEM KLINGSPOR-KONZEPT

# Die Differenzierung macht den Unterschied

Ein Klassiker der Didaktik stammt aus einem Jahrzehnte alten Film, der Feuerzangenbowle mit Heinz Rühmann. Der Satz: „Da stellen wir uns einmal ganz dumm“ ist bei Schüler- wie Lehrer-Generationen und in vielen anderen Formen zum geflügelten Wort geworden. Aber: die Herangehensweise ist ziemlich clever. Vor allem dann, wenn aus einem Expertenwissen heraus komplexe Sachverhalte erklärt werden können. Die zwei Kriterien werden bei dem Konzept zur Schweißnahtvorbereitung und -bearbeitung, das Klingspor in einer übersichtlichen Broschüre zusammengefasst hat, erfüllt: Das Thema ist komplex und der Hersteller aus Haiger ist absoluter Experte.

Die Schweißnahtbearbeitung ist eher ein Schweißnahtprozess. Dieser setzt sich aus fünf Schritten zusammen, wobei das eigentliche Schweißen darin noch nicht einbezogen ist. Klingspor setzt das Trennen bzw. Zuschneiden der zu schweißenden Teile als ersten Schritt an, die Schweißnahtvorbereitung als zweiten, das Abtragsschleifen der entstandenen Naht als Nummer drei und den Feinschliff respektive das Finish als vierten Schritt. Komplettiert wird der gesamte Arbeitsvorgang durch das Reinigen der Schweißnaht und das Entfernen der Anlauffarben.

Klingspor Schleiftechnologie bietet mehr als 50.000 verschiedene Werkzeuge an, darunter auch eine Vielzahl an Produkten, die sich zur Bearbeitung von Schweißnähten bzw. zur Bearbeitung des aufgezeigten Prozesses eignen. Für viele Anwender aber auch für die Berater im Handel liefert die Broschüre eine hilfreiche Orientierung, die sie entlang der Prozesskette zum richtigen Produkt führt.

## DIE FÜNF PROZESSSCHRITTE BEI DER SCHWEISSNAHTBEARBEITUNG

Im ersten Schritt muss das Rohmaterial zugeschnitten bzw. über Eck angeschrägt werden. Für diesen Prozessschritt „Trennen“ kann der Anwender zwischen acht verschiedenen Trennscheiben wählen, die für unterschiedlichste Anforderungen entwickelt wurden.

Anschließend folgt die „Schweißnahtvorbereitung“. Klingspor bietet auch hierfür eine Vielzahl möglicher Lösungen an, die zur Reinigung der Schnittkante dienen. Für das einwandfreie Erzeugen einer Schweißnaht ist eine saubere Schnittkante essentiell.

Der nächste Prozessschritt beinhaltet die hauptsächliche Schweißnahtbearbeitung – das „Abtragsschleifen“. Etwa 15 verschiedene Produkte stehen dem Kunden hier zur Auswahl; dabei wird auch zwischen unter-

schiedlichen Formen der Schweißnaht unterschieden.

Beim vierten Schritt stehen „Feinschliff und Finish“ im Fokus. Dabei bietet Klingspor unterschiedlichste Ansätze für verschiedenste Maschinen. Insgesamt kann der Kunden zwischen 14 Produkten wählen – für jedes von ihnen sprechen spezifische Vorteile und präferierte Einsatzgebiete.

Der letzte Schritt „Reinigung“ beschäftigt sich in erster Linie mit dem Entfernen von Anlauffarben. Hier



Das Ziel ist eine glatte Verbindung.

kommen hauptsächlich Vlieslösungen von Klingspor zum Einsatz.

### DIE ERSTE ENTSCHEIDUNG: DAS ELEKTROWERKZEUG

Die Bearbeitung der Schweißnaht ist entscheidend davon geprägt, welches Elektrowerkzeug zum Einsatz kommt. Davon ist dann die weitere Auswahl des jeweiligen Werkzeuges bei den einzelnen Prozessschritten geprägt. Insgesamt neun unterschiedliche Maschinen führt Klingspor auf und differenziert hier die verschiedenen Anwendungsbereiche und Arbeitsschritte im Gesamtprozess der Aufgabenstellung. Dabei wird schnell deutlich, welche Werkzeuge für welche Teilschritte besser oder weniger gut geeignet sind. Selbstverständlich stehen im breiten Produktspektrum für die neun Maschinentypen noch einmal jeweils unterschiedliche Werkzeuge zur Verfügung.

Folgende Elektrowerkzeuge werden aufgeführt und in der umfangreichen Matrix und in ihrer Eignung den einzelnen Arbeitsschritten zugeordnet:

- Winkelschleifer
- drehzahl geregelter Winkelschleifer
- Trennschleifmaschine
- abgewinkelter Stabschleifer
- Geradschleifer
- Satiniermaschine
- Handbandfeile
- Kehlnahtschleifer
- biegsame Welle

Klingspor zeigt in der Themenbroschüre auch auf, welche Schleifmittel für die manuelle Bearbeitung zur Verfügung stehen. In der Regel werden im Rahmen professioneller Arbeiten aber (spezialisierte) Elektrowerkzeuge zur Hand genommen.

### DIE WEITEREN EINFLUSSFAKTOREN

Schweißnaht ist nicht gleich Schweißnaht. Für die Auswahl des richtigen Werkzeuges kommt es nach der Wahl des Elektrowerkzeuges sehr darauf an, welche Materialien zu Grunde liegen, welche Materialstärke beim Zuschneiden und Trennen gegeben und wie die zu bearbeitende Naht zu erreichen ist. Deshalb wird in der Broschüre beispielsweise zwischen Kehlnähten, Ecknähten und innenliegenden Schweißnähten unterschieden, um die jeweiligen Vorteile der einzelnen Werkzeuge



herauszustellen. Welches aber die richtige Wahl ist, hängt vor allem von den Parametern Prozesskosten, Prozessgeschwindigkeit, Oberflächenqualität, ergonomische Aspekte und den Anwendergewohnheiten ab.

Intensiv beschäftigt sich die Broschüre mit dem Trennen und hier mit den verschiedenen Trennscheiben, die dafür in Frage kommen. So wird die jeweilige Gratbildung an der Schnittkante beim Einsatz unterschiedlich dicker Scheiben ebenso aufgeführt wie die ebenfalls unterschiedliche Temperaturentwicklung. So bildet eine dünne Trennscheibe weniger Grat im Schnitt und das Material bleibt kühler, dagegen ist die Seitenstabilität einer beispielsweise 0,8 mm dicken Scheibe geringer als die einer 2,5 mm dicken Scheibe. Diese bearbeitungseigenschaften wirken sich selbstverständlich auch auf die Folgearbeiten aus, wie das Entfernen der Grate und Säubern der Schnittkante ebenso wie auf das Entfernen von Anlaufarben im letzten Arbeitsschritt. Da ist es das eine oder andere Mal sicher gut, vorher schon zu wissen, welche Effekte mit den einzelnen Werkzeugen hervorgerufen werden.

### PERSÖNLICHE PRÄFERENZEN

Vieles im Prozess der Schweißnahtbearbeitung hängt auch von den individuellen Gewohnheiten und Präferenzen des Anwenders ab: Zieht er die Arbeitsschritte mit einem Elektrowerkzeug durch oder wechselt er die Maschinen bei den einzelnen Schritten; hat er ein bevorzugtes Werkzeug beispielsweise beim Abtragsschleifen. Klingspor stellt an diesem Arbeitsschritt exemplarisch die gegebenen Möglichkeiten dar. Hier kann der Anwender zum Beispiel zwischen dem

Zu guter Letzt: das Finish.

Einsatz einer Schrappscheibe, einer Faserscheibe oder eines Schleifmoptellers/Fächerschleifscheibe wählen. Detailliert werden in der Übersicht die einzelnen Vor- und Nachteile aufgezeigt. So ist bei der Schrappscheibe zum Beispiel die Vibration und Geräusentwicklung höher als bei den beiden anderen Typen, und auch die Oberfläche muss noch einmal stärker nachgearbeitet werden. Trotzdem erweist sich die Schrappscheibe bei vielen Anwendern als bevorzugtes Arbeitsmittel - und das durchaus mit hoher Eignung.

Das breite Klingspor-Werkzeugspektrum eröffnet Freiräume für solche persönlichen Präferenzen bei jedem Arbeitsschritt. Ein Kernstück der Broschüre zum Schweißnahtkonzept ist dann auch die umfangreiche und ausdifferenzierte Matrix, die zu den fünf Teilarbeiten jeweils die möglichen Elektrowerkzeuge aufzeigt und diesen die verschiedenen passenden Werkzeuge mit den einzelnen Vorteilen zuordnet. So haben Handel und Anwender die schnelle Übersicht bei der Beratung und Auswahl.

### POSITIVES FEEDBACK VON ALLEN SEITEN

Die Kunden schätzen an der neuen Herangehensweise vor allem die praktische Anwendbarkeit auf den Arbeitsprozess. „Händler und Anwender sehen auf einen Blick, welche Werkzeuge für welchen Arbeitsschritt und welches Material geeignet sind“, erläutert Ibrahim Lapa, Leiter Business Development bei Klingspor. Auch die Produktinformationen sind besonders übersichtlich gestaltet. „Kunden können ihre individuellen Bedürfnisse sofort mit unserem Sortiment abgleichen. Egal, ob sie eine hohe Standzeit oder ein besonders aggressives Schleifmittel benötigen: wir helfen ihnen, sich schneller und leichter zu entscheiden.“

Die neue Broschüre steht kostenlos zum Download unter <https://www.klingspor.de/service/downloads> zur Verfügung. Klingspor bietet außerdem Trainings zum neuen Konzept an. ■

Die Dicke der Trennscheiben ist ein Faktor, der bei der Materialbearbeitung zu berücksichtigen ist.



Die Klingspor-Broschüre zum Thema Schweißnahtbearbeitung fasst das Wissen zum Arbeitsprozess übersichtlich zusammen



Jens Ludwig, Maurermeister und Geschäftsführer der Spezialbau Erfurt GmbH freut sich, dass er mit Hilfe des Trumpf Nibblers N 1000 die Zwischengeschosse substanzschonend zerkleinern kann: „Ohne dieses Werkzeug könnten wir das wirtschaftlich gar nicht realisieren.“ (Fotos: Trumpf)

nisch in tragbare Einheiten zerteilen und einzeln abtransportieren“, erläutert der Geschäftsführer der Spezialbau Erfurt GmbH Jens Ludwig.

Der Zuschlag für den Auftrag hing in erster Linie von der umgebungsschonenden und dennoch produktiven Trennung der Bodenplatten ab – insgesamt rund 320 Quadratmeter Stahlblech sind zu entfernen. Dementsprechend machte sich der Geschäftsführer im Jahr 2019 daran, ein geeignetes Werkzeug zu suchen. Aufgrund der denkmalgeschützten Umgebung kamen nur kaltgängige Verfahren in Frage. Ludwig: „Winkelschleifer wären bei Zehnmillimeterblechen auch viel zu langsam, vom hohen Scheibenverbrauch ganz abgesehen.“ Also suchte Ludwig ein entsprechendes Werkzeug und fand im Internet einem Fachbeitrag über einen leistungsstarken Dickblechnibbler von Trumpf.

#### NIBBLER VIELFACH PRODUKTIVER

Die dort beschriebenen technischen Daten machten den Geschäftsführer sofort neugierig. Bis zu zehn Millimeter Blechdicke trennt der N 1000 mit einer Arbeitsgeschwindigkeit von bis zu 1,6 Meter pro Minute. Um mehr über den Nibbler zu erfahren, nahm Jens Ludwig Kontakt mit dem in Gotha ansässigen TruTool-Händler Hiweso GmbH auf. Dort erlebte er das Gerät erstmals im Einsatz. Trumpf Fachberater Michael Fritzsche führte die Maschine kurze Zeit später im Schloss Weimar vor und überzeugte dort die Mitarbeiter von Spezialbau Erfurt ebenso endgültig wie ihren Chef. Vor Ort wurde der Kauf fixiert, die Maschine wenig später geliefert, und inzwischen wird kräftig genibbelt.

Von oben nach unten bauen die Sanierungsexperten ein Stockwerk nach dem anderen ab. Dabei werden stets zuerst die zu trennenden Ausschnitte markiert und dann mit einer Magnet-Kernbohrmaschine Startlöcher mit einem Mindestdurchmesser von 75 mm eingebracht. Dann wird der Nibbler ins Blech eingeführt. Einmal angesetzt, beißt sich das TruTool N 1000 regelrecht von selbst in das Material und ermöglicht sehr schnelles Arbeiten.

Auch den Vergleich in punkto Verschleißkosten gewinnt der Trumpf Nibbler gegenüber anderen Werkzeugen. Ein scharfer Stempel knabbert sich mehrere Stunden in voller Geschwindigkeit durch das Material, obwohl das Riffelblech durch seine ungleichmäßige

### TRUMPF NIBBLER TRENNEN DICKBLECHE – EMISSIONSFREI UND PRODUKTIV

# Stahlrückbau in der Schlosskapelle Weimar

Aus dem bis vor Kurzem im Schloss Weimar angesiedelten, mehrstöckigen Bücherei-Archiv soll wieder eine Schlosskapelle werden. Das haben die Verantwortlichen rund um die Klassik Stiftung Weimar entschieden. Dabei gilt es unter anderem, die aus Riffelblechböden bestehenden Zwischengeschosse zu entfernen. Entscheidendes Werkzeug hierbei: ein Dickblechnibbler TruTool N 1000 von Trumpf.

Das Stadtschloss Weimar ist ein geschichtsträchtiger Ort. Es bildete über mehrere Jahrhunderte das kulturelle Herz der Stadt und war Residenz der Herzöge von Sachsen-Weimar und Eisenach. Gegenwärtig wird das Schloss saniert und wieder nahe an den ursprünglichen Zustand gebracht. Hierbei ist von allen Beteiligten viel Fingerspitzengefühl gefordert. Für Restauratoren ein tägliches Geschäft, für Handwerker nicht unbedingt – aber ebenso wichtig.

Dementsprechend umsichtig vergeben die Verantwortlichen entsprechende Aufträge. Unter anderem suchten sie ein Unternehmen, das den Stahlrückbau in der ehemaligen Schlosskapelle übernimmt. Hintergrund: In Zeiten der deutschen Teilung wurden hier mehrere Stockwerke eingezogen, um ein Bücherarchiv zu beherbergen. Dies gilt es nun, wieder zu entfernen.

Die Klassik Stiftung entschied sich letztlich für einen Partner, mit dem sie bereits im Goethe Archiv gute Erfahrun-

gen gemacht hatte und der aktuell im Stadtschloss auch andere Aufträge erledigt – die Spezialbau Erfurt GmbH.

#### HISTORISCHE SUBSTANZEN NICHT BESCHÄDIGEN

Im Rahmen der Auftragsanfrage und -beschreibung machten die Bauherren der Klassik Stiftung Weimar deutlich, worauf es ankommt: Die noch vorhandenen historischen Substanzen – wie Säulen und Wandgemälde – dürfen bei den Arbeiten nicht beschädigt werden. Eine besondere Herausforderung, da die Zwischengeschosse als Stahlkonstruktion zu 90 Prozent verschweißt sind – bestehend aus Doppel-T-Trägern und Bodenplatten mit acht bis zehn Millimeter dickem Riffelblech. „Wir müssen den gesamten Stahl mecha-



Das im Stadtschloss Weimar bis vor wenigen Jahren angesiedelte mehrstöckige Bücherei-Archiv wird wieder in ihren ursprünglichen Zustand als Schlosskapelle zurückgebaut. Dabei gilt es unter anderem die als Stahlkonstruktion ausgelegten Zwischengeschosse vorsichtig zu entfernen. Die noch vorhandenen Gemälde und die Substanz der Säulen dürfen durch die Arbeiten nicht beschädigt werden.



Der Ablauf zum Entfernen der rund 320 Quadratmeter Stahlbleche ist in allen Stockwerken gleich. An die markierten Ausschnitte werden Startlöcher eingebracht. Dann setzt Facharbeiter Mirko Jähnigen den Nibbler an und schon beißt sich das TruTool N 1000 von Trumpf fast von selbst durch das Material.

niger als einer Minute auf der Baustelle durchführen.

Die permanent erreichbare, hohe Arbeitsgeschwindigkeit ermöglicht es den Arbeitern der Spezialbau Erfurt GmbH, die dicken Bleche in handliche Größen zu zerschneiden. Das ist insofern bedeutend, da diese aus den oberen Geschossen über einen kleinen Fensteraufzug nach unten transportiert und dort wieder händisch in einen Container gebracht werden. So schont Jens Ludwig die Gesundheit seiner Mitarbeiter ein weiteres Mal. Darüber hinaus schließt er auf diese Weise aus, dass beim Abtransport Säulen oder andere wertvolle historische Substanzen beschädigt werden.

Die Investition in den TruTool N 1000 hat sich für die Spezialbaufirma bereits gelohnt, wie Ludwig bekräftigt: „Es ist tatsächlich das einzige Werkzeug, mit dem wir den Auftrag im Schloss Weimar produktiv und wirtschaftlich erledigen können. Zudem bin ich überzeugt, dass der Dickblechnibbler uns auch in Zukunft noch so manche Arbeit erleichtern wird.“ ■

Oberflächenstruktur auch für den N 1000 eine Herausforderung darstellt. Wichtig ist es allerdings, die Maschinen regelmäßig gut zu reinigen und zu ölen.

Zudem empfiehlt Fachberater Fritzsche: „Lässt die Leistung des Nibblers nach beziehungsweise geht die Drehzahl nach unten, sollte umgehend ein neuer Stempel eingesetzt werden. Den Stempeln aber bitte nicht entsorgen – er kann mehrfach nachgeschliffen werden, bis insgesamt zehn Millimeter.“ Der Aus- und Einbau des Stempels ist in wenigen Sekunden erledigt. Ebenso komfortabel ist das Austauschen der Matrize. Mit wenigen Handgriffen und einem Standard-Innensechskantschlüssel lässt sich auch diese Arbeit in we-

## Geschäftsbeziehung belebt

Der TruTool N 1000 von Trumpf für das Projekt in Weimar kommt von der Hiweso GmbH in Gotha. Wir sprachen darüber mit Innendienstleiter Christian Flemming.

ProfiBörse: Vor einigen Monaten verkauften Sie der Firma „Spezialbau Erfurt“ einen Dickblechnibbler N 1000 von Trumpf. Handelt es sich bei diesem Unternehmen um einen Neukunden für Sie?

Flemming: Nein. Die Firma Spezialbau Erfurt ist uns bereits seit einigen Jahren bekannt und wir haben regelmäßig Kontakt. Aber letztlich hat die konstruktive Zusammenarbeit bei diesem Projekt unsere Geschäftsbeziehung wieder deutlich gestärkt und belebt.

Wie machen Sie die Besonderheiten der Trumpf-Werkzeuge in der Region bekannt?

Das passiert primär durch unsere aktiven Vertriebsstrukturen im Außen- und Innendienst. Hilfreich ist hier natürlich auch die attraktive Warenpräsentation in unserem Ladengeschäft sowie die Fachhandelstreue der Firma Trumpf.

Inwieweit sind Sie über Baumaßnahmen – wie jene am Schloss Weimar – in der Region informiert, um interessante Werkzeuge bei relevanten Handwerksunternehmen präsentieren zu können?

Informationen zu geplanten Maßnahmen in dieser Region erhalten wir im Moment primär durch allgemein zugängliche Quellen. Damit meine ich zum einen Informationen, die uns Bestandskunden übermitteln und die meine Kollegen und ich im Ver-



Christian Flemming, Innendienstleiter bei der Hiweso GmbH, Fachgroßhandel für Handwerk und Industrie, Gotha. (Foto: Hiweso)

triebsinnendienst ausfindig machen. Zudem sind wir gerade dabei, einen Außendienstmitarbeiter zu akquirieren, der unsere Vertriebsstrategie in dieser Region dann in Kürze zusätzlich verstärken soll.

Trumpf unterstützt Sie als TruTool-Händler mit einem Fachberater. Gibt es darüber hinaus begleitende Maßnahmen, die für Sie nützlich sind?

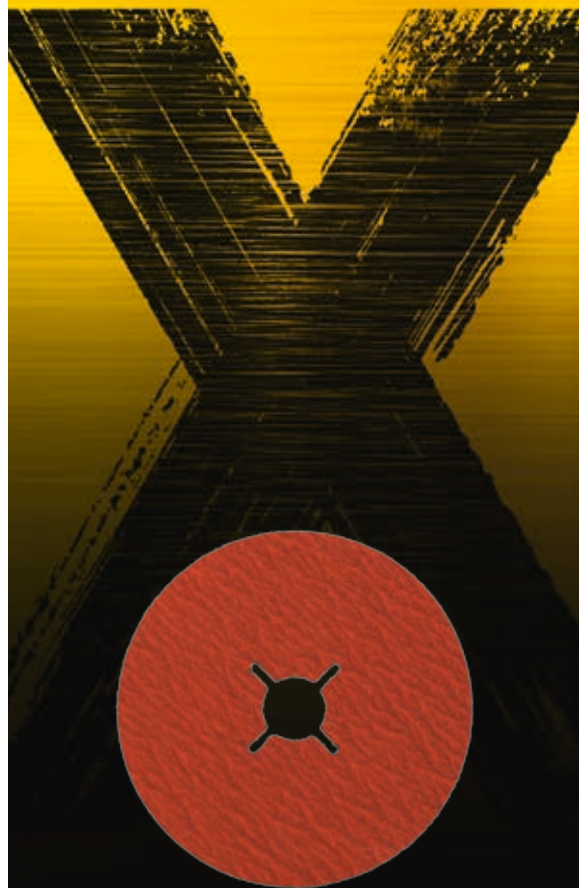
Der kompetente Fachberater ist für uns natürlich schon sehr hilfreich. Aber ja, Trumpf unterstützt uns auch noch auf andere Art und Weise. Dabei meine ich insbesondere diverse Bereiche der digitalen Medien und Social Media. Denn auch diese werden in unserem Händlergeschäft zunehmend wichtig. Trumpf hilft uns, auch diese modernen Kanäle beispielsweise mit entsprechend aufbereiteten Produktvideos zu bespielen.

## 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](http://www.tyrolit.com)



**CERABOND X Fiberscheiben**  
für Stahl und Edelstahl

[www.tyrolit.com](http://www.tyrolit.com)

**TYROLIT**



Ergonomisch und leistungsstark: Der L 13-10 125-EC bietet den Anwendern diverse Vorteile in Arbeitskomfort und Performance. (Foto: Flex)

## Neuer kabelgebundener EC-Winkelschleifer

Flex ergänzt das Sortiment an Winkelschleifern um eine weitere Innovation: Der L 13-10 125-EC zeichnet sich durch eine ausgesprochen anwenderfreundliche Ergonomie, modernste Leistungsmerkmale, die bewährte EC-Technologie und ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis aus. Um den Anwendern ein möglichst ergonomisches Arbeiten zu ermöglichen, hat Flex seinen neuen Winkelschleifer mit einem besonders schlanken Design ausgestattet: Mit 183 Millimetern Greifumfang ist der L 13-10 125-EC bis zu elf Prozent schlanker als andere Geräte seiner Klasse, mit einer Länge von 295 Millimetern außerdem ebenfalls bis zu elf Prozent kürzer. Auch beim Gewicht überzeugt die Maschine: Mit zwei Kilogramm ist sie rund 17 Prozent leichter als vergleichbare Bürsten-Winkelschleifer.

Für eine gleichbleibend hohe Leistung sorgt der bürstenlose Motor. Dieser bringt es auf eine um 65 Prozent längere Laufzeit, 30 Prozent mehr Leistung und eine zehnmal höhere Lebensdauer als Winkelschleifer mit Bürstenmotor. Zudem entfällt der aufwendige Kohlenwechsel. Auch in Sachen Ausstattung wird Flex den Anforderungen der Anwender gerecht. Schon beim Ansetzen an das Werkstück gewährleistet der Sanftanlauf einen kontrollierten Start. Der Wiederanlaufschutz verhindert einen unkontrollierten Neustart des Gerätes etwa nach einem Stromausfall. Ein weiteres Sicherheitsfeature ist die Anti-Kickback-Funktion, Überlastschutz und Überhitzungsschutz schützen das Gerät vor Schäden. Dank der Konstantelektronik bleibt darüber hinaus die Drehzahl auch bei großer Belastung im hohen Bereich.

## Neue Zubehör-Sets für Multitools

Transparenz und Einfachheit für den Kunden – das sind zentrale Themen, die das Unternehmen Fein mit allen Produkten und Service-Leistungen erreichen will. Aus diesem Grund hat sich das Traditionsunternehmen für zwei signifikante Änderungen entschieden: Seit September 2020 tragen die Fein Multitools in drei Leistungsklassen den einen Namen Multimaster. Zudem hat Fein die Systematik von Zubehören weiterentwickelt, denn ebenfalls seit Anfang September 2020 gibt es in Summe 14 neue Zubehör-Sets, die auf Grundlage von Kundenbefragungen zusammengestellt wurden.

Die 14 neuen Zubehör-Sets für Multitools sind so gestaltet, dass der Anwender auf den ersten Blick sieht, welche Zubehöre in den Sets enthalten sind und für welche Gewerke sie eingesetzt werden können. Unterteilt sind sie in drei Varianten: in die „Best of Sets“, die „Combo Sets“ sowie die „Profi Sets“. Über 180 Zubehöre hat Fein im Portfolio und bietet damit das größte Sortiment, das weltweit auf dem Markt erhältlich ist. Starlock, StarlockPlus und StarlockMax lauten die drei Klassen von Zubehören, die das Unternehmen Fein passend zur Leistung der einzelnen Maschinen entwickelt hat. Auf diese Weise erreichen Gerät und Zubehör in Kombination eine verlustfreie Kraftübertragung und damit einen optimalen Arbeitsfortschritt. Die Starlock-Zubehöre passen auch auf ältere Modelle von Fein Multitools, ebenso sind sie mit vielen Wettbewerbsgeräten kompatibel.

Fein hat die Systematik von Zubehören weiterentwickelt und bietet jetzt 14 neue Sets an. (Foto: Fein)



## Diamantbohrtechnik mit Softschlag

Die Duss-Diamantbohrmaschine DIA 303 S mit zuschaltbarer Softschlagfunktion für trockene Kernbohrungen in Beton, armierten Beton und andere harte Materialien ist bei Bohrungen in wasserempfindlichen Bereichen und bei nachträglichen Installationsbohrungen in bewohnten Räumen dank des perfekt aufeinander abgestimmten Systems von Diamantbohrmaschine, Diamantbohrkronen und Absaugsystem besonders vorteilhaft. Neben den bekannten Features der Duss-Diamantbohrtechnik wie ergonomische Winkelbauweise, 3-Gang-Getriebe, Sicherheits-Rollenkupplung und komfortables Handling beim handgeführten Bohren kommt nun erstmals die Duss-Softschlag-Technologie XIP (X-tra Impact Power) bei der Kernbohrmaschine DIA 303 S zum Einsatz. Bei hand- und ständergeführten Kernbohrungen, bei denen der Einsatz von Wasser nicht erwünscht oder erlaubt ist, kann nun durch den zuschaltbaren Softschlag trocken gebohrt werden.

Die Duss-Diamantbohrkronen CSL für Trockenbohrungen mit Softschlag sind ideal auf die Maschine und das Absaugsystem abgestimmt. Dank der hervorragenden Schnitffreudigkeit, dem ruhigen Bohrerhalten und einem hohen Absaugvolumen sind hand- oder ständergeführte Bohrungen in Beton oder armierten Beton problemlos möglich. Großdimensionierte Absaugöffnungen an den DUSS Diamantbohrkronen CSL gewährleisten im Zusammenspiel mit Maschine und Industriesauger den zuverlässigen Abtransport des Bohrmehls. Eine saubere Arbeitsumgebung und der Entfall aufwendiger Reinigungsarbeiten sind positive Nebeneffekte.



Die Duss-Softschlag Technologie XIP, die erstmals in der Diamantbohrmaschine DIA 303 S integriert wurde, ist mehr als die Summe einzelner Komponenten wie Schlagenergie, Drehzahl oder Bohrkronendesign. Ausgefeilte Techniken schaffen perfekte Synergien, sodass dem Anwender ein verlässliches, effektives System zur Verfügung steht. (Foto: Duss)



Mit dem SmartCheck Angle können Anwender erstmals auch Drehwinkelwerkzeuge ohne großen Aufwand in Eigenregie prüfen. (Foto: Stahlwille)

Schnittstelle zur Anbindung an Systeme zur Qualitätssicherung und andere Softwarelösungen zur Prozesssicherheit verfügt. Damit lässt sich beispielsweise ein automatisierter Workflow realisieren, in dem sämtliche Drehmomentwerkzeuge überprüft werden, bevor das CAQ sie für die Nutzung freigibt.

Unabhängig von der jeweiligen Ausführung bieten die einfach und intuitiv bedienbaren SmartCheck-Prüfgeräte zahlreiche einzigartige Vorteile. Die automatische Bewertung des Prüfergebnisses erfolgt direkt am Gerät durch eine LED-Anzeige auf Basis der eingestellten Parameter mittels Ampelprinzip.

Die kompakte Bauweise des Gerätes mit drehbarem Display ermöglicht eine einfache Montage in Werkstätten, Produktionshallen oder in Servicefahrzeugen. Neben der Stromversorgung über ein Netzteil an der Steckdose ist auch der Batteriebetrieb möglich. Display und Folientastatur sind spritzwassergeschützt und das Gehäuse besteht aus schlagfestem Kunststoff.

## Neue Modelle beim SmartCheck

Mit dem SmartCheck können Anwender ihre Drehmomentwerkzeuge in Eigenregie prüfen. So lässt sich sicherstellen, dass die Werkzeuge exakt innerhalb der vorgegebenen Toleranzbereiche arbeiten. In diesem Jahr wird das SmartCheck-Portfolio von Stahlwille um gleich drei neue Geräte erweitert. Highlight ist das Modell SmartCheck Angle. Dies ist das weltweit erste Gerät, mit dem die Funktion eines Drehwinkelschlüssels geprüft werden kann. Damit trägt Stahlwille dem zunehmenden Bedarf Rechnung, der auf diesem speziellen Gebiet der Drehmomenttechnik besteht.

Zwei weitere neue Modelle erweitern die Möglichkeiten, die Messergebnisse auszulesen, zu speichern oder sogar in Industrie 4.0-Umgebungen zu verarbeiten. Neben einer Version mit USB-Schnittstelle gibt es mit dem Prüfgerät SmartCheck Daptiq jetzt auch ein Modell, das über eine

## Präzises und schnelles Eindrehen

Mit dem optimierten Design der BeFIX-Schrauben folgt BeA der Anwendergewohnheit, möglichst nur eine universelle Schraube für die verschiedenen Anwendungen im Dach-, Fassaden- und Holzbau zu verwenden. Die neueste Generation der BeFIX Schrauben vereint die Anforderungen an die gängigsten Anwendungen. Die universelle Holzbauschraube reduziert damit für Handel und Handwerk die Komplexität und die Lagerkosten. Neben der hohen Wirtschaftlichkeit der BeFIX-Schrauben überzeugen das leichte Einschrauben, die hohe Qualität und die Sicherheit. Das gesamte Sortiment der Holzbauschrauben ist als Bauprodukt für die Verwendung im Innenbereich und im geschützten Außenbereich zugelassen.

Die optimierte Gewindeform und die Gleitbeschichtung reduzieren die benötigte Einschraubenergie und ermöglichen ein schnelleres Einschrauben. Die in der Schraubmitte ausgeformte BeFIX-Reibfläche erleichtert den Eintrieb des Schraubenschaftes und die Fräsrippen am Senkkopf das oberflächenbündige Versenken der Schraube. Die BeFIX-Schrauben sind blau verzinkt und frei von Chrom-VI-Oxid. Dank der Blauverzinkung und der zusätzlichen Versiegelung sind die Schrauben beständiger gegen Korrosion. Die hohe Oberflächenhärte macht die BeFIX-Schrauben zudem unempfindlich gegenüber mechanischen Beanspruchungen.



Den Packungen der BeFIX-Schrauben ist ein hochwertiges Bit beigefügt. Die speziell geformte Schraubspitze ermöglicht das von Handwerkern so geschätzte zupackende, schnelle Anbeißen der Schraube. (Foto: BeA)



TRUMPF

Für Fasenlängen bis 15 mm

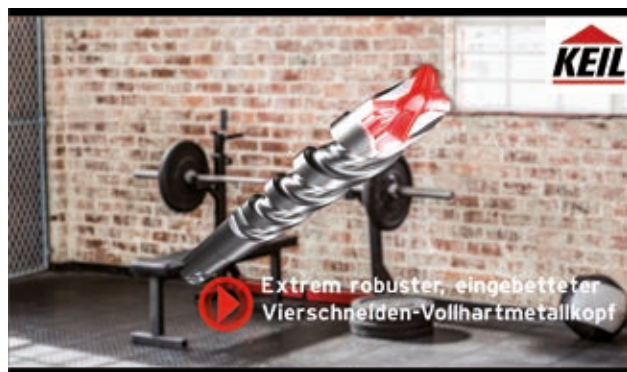
**Starkes Werkzeug. Starkes Ergebnis.**

Elektro- und Akkuwerkzeuge für die Metallbearbeitung von TRUMPF wurden für die typischen Aufgaben in Branchen wie Dach & Fassade, Stahl- und Metallbau sowie Abbruch entwickelt. Vom Trennen über Verbinden zum Kantenformen – unsere Qualitätsprodukte stehen für Robustheit, Langlebigkeit und Ergonomie.

[www.trumpf.com/s/powertools](http://www.trumpf.com/s/powertools)



Staubfreies Bohren mit dem Keil Turboclean.



Im Produktvideo erklärt: Der Hammerbohrer Turbohead XPRO RS.

trieb. Erhältlich ist der Keil Power-4CE in Durchmessern von 5 bis 16 mm und Längen von 110 bis 1000 mm. Zudem hat Keil seinen Bestseller-Hammerbohrer SDS-plus Turbohead XPRO überarbeitet. Als Turbohead XPRO RS (der Zusatz „RS“ steht für „rapid speed“) erhält er zu seinem eingebetteten Vollhartmetallkopf eine neu entwickelte Spirale. Damit erzeugt dieser extrem langlebige und schnelle Hammerbohrer weniger Reibung im Bohrloch. Deshalb entsteht eine geringere Wärmeentwicklung. Der Bohrer ist im Ergebnis schneller und benötigt weniger Energie. Für den Anwender bedeutet das einen deutlichen Effizienzgewinn. Angeboten wird der Keil Turbohead XPRO RS von 5 bis 20 mm Durchmesser bis zu einer Gesamtlänge von 600 mm.



Die neue Markenwebsite [www.keil.eu](http://www.keil.eu) bietet detaillierte Produktinformationen und vieles mehr. (Fotos: Keil Profi-Werkzeuge GmbH)

## Keil Profi-Werkzeuge präsentiert neue Hammerbohrer

Keil, der Spezialist für Profibohrwerkzeuge „Made in Germany“, erweitert sein Sortiment an Hammerbohrern deutlich: Mit dem Absaugbohrer Turboclean steht bei Keil ab sofort ein Werkzeug zur Verfügung, das die Staubbelastung um bis zu 98 Prozent reduziert. Durch die Absaugung des Staubes vom Bohrkopf durch das Innere des Bohrers werden Staubemissionen vermieden und somit die Gesundheitsbelastung signifikant reduziert. So eignet sich der Turboclean besonders zum Setzen chemischer Anker, für die Anwendung im Innenbereich, insbesondere in sensiblen Räumen wie Kliniken, Büros, etc. Der Absaugbohrer ist geeignet für Mauerwerk, Klinker, Beton, Naturstein und viele weitere Materialien. Als SDS-plus und SDS-max Bohrer ist er bereits ab 6 mm Durchmesser erhältlich und deckt den Einsatzbereich bis 370 mm sowie bis 600 mm Gesamtlänge ab.

Darüber hinaus lanciert das Unternehmen mit dem Hammerbohrer Power-4CE SDS-plus, einen sehr robusten und kraftvollen Vierschneider für armierten Beton. Er vermindert durch seine Kopfgeometrie Verhaken beim Bohren und ermöglicht mit seiner ausgeprägten Zentrierspitze besonders präzises Anbohren. Der Bohrkopf sorgt zudem im Zusammenspiel mit der großvolumigen Spirale für einen sehr schnellen Vor-



Robust und kraftvoll – der Mehrschneider Power 4CE.

## Neuer Akkupack von Metabo

„Bei unserem neuen Akkupack ist uns das beste Zusammenspiel aus Leistung, Laufzeit und Handhabung gelungen“, sagt Jörg Stoschus, Leiter des Akku-Kompetenzcenters bei Metabo. Der neue 18-Volt-Akku aus Nürtingen mit einer Kapazität von 10,0 Amperestunden (Ah) ist aktuell der weltweit leistungsstärkste zweireihige Akkupack in der Elektrowerkzeug-Branche – und damit auch der kompakteste. Er ergänzt die LiHD-Hochleistungs-packs von Metabo um eine vierte Variante.

Akkuzellen werden meist ein-, zwei-, oder auch dreireihig übereinander verbaut. „In unserem 4,0-Ah-Akkupack beispielsweise – dem Flatpack – sind die Akkuzellen in einer Reihe verbaut. Mit seinem geringen Gewicht und der kompakten Bauform eignet er sich also insbesondere für Akku-Schrauber. Unsere 5,5-Ah- und 8,0-Ah-Akkupacks haben zwei Reihen und dementsprechend mehr Laufzeit“, sagt Stoschus. „Bei unserem neuen 10,0-Ah-Akkupack haben wir es geschafft, den Akku trotz einer höheren Laufzeit noch zweireihig zu bauen. Er bleibt also weiterhin so kompakt wie der 5,5er und der 8,0er, hält aber im Durchschnitt 25 Prozent länger durch.“ Der neue 10,0-Ah-Akkupack zeigt vor allem bei Standard-Dauer-Anwendungen sein Können – beispielsweise beim Meißeln mit einem Ak-

ku-Kombihammer oder beim Saugen. Wie bei allen Metabo LiHD-Akkupacks wird die verbleibende Laufzeit über eine gut sichtbare Kapazitätsanzeige vorne am Akku angezeigt.

„Wie immer gilt für unsere Akkupacks: Sie alle sind zu 100 Prozent mit allen Metabo Werkzeugen und Ladegeräten kompatibel, und darüber hinaus auch mit den Maschinen unserer CAS-Partner“, sagt Stoschus. Das Metabo 18-Volt-System umfasst derzeit mehr als 100 Maschinen, innerhalb des herstellerübergreifenden Akku-Systems CAS (Cordless Alliance System) sind mehr als 180 Maschinen und Geräte von aktuell 17 Herstellern mit einem Akku kompatibel und beliebig kombinierbar.

Kompakt und leistungsstark: der neue Akkupack von Metabo. (Foto: Metabo)







## Kurze Rüstzeit, starke Leistung

Das Diamant-Kernbohrgerät MXF DCD150 gehört zu den ersten Maschinen, die Milwaukee auf seiner neuen Akku-Plattform MX FUEL vorstellt. Mit seinen Leistungsdaten kann sich das Gerät auch mit schweren, kabelgebundenen Maschinen messen. Kernbohrungen sind nass und trocken mit bis zu 152 mm Durchmesser möglich. Das Akku-Kernbohrgerät zeichnet sich aus durch starke Leistung, Sicherheit in der Bedienung und schnelle Einsatzbereitschaft dank kurzer Rüstzeiten. Der Wegfall des Elektrokabels verbessert die Bewegungsfreiheit und eliminiert Unfallpotentiale.

Starke Leistung mit bis zu 152 mm Kernbohr-Durchmesser plus Sicherheit und Komfort einer modernen Akku-Plattform: das Akku-Diamant-Kernbohrgerät MXF DCD150. (Foto: Milwaukee)

Komfortfunktionen wie ein Lagesensor, der die Funktion einer Wasserwaage erfüllt, unterstützen den Anwender bei einer geraden und genauen Bohrung. Das eingebaute Manometer ermöglicht es, den Bohrfortschritt für die Maschine und das eingesetzte Zubehör zu optimieren. Für den Anschluss von Bohrern und Bohrkronen ist das Gerät mit einer 1/2" G-Aufnahme für kleinere und einer 1 1/4" UNC-Aufnahme für größere Durchmesser ausgestattet.

Das Zweiganggetriebe erlaubt eine Vielzahl von Anwendungen. Im ersten Gang sind Bohrungen bis 76 mm Durchmesser bei Drehzahlen von bis zu 1.600 U/min möglich. Bei Kernbohrungen bis 152 mm Durchmesser wird die beste Leistung im zweiten Gang mit bis zu 800 U/min erreicht. Eine patentierte Autostopp-Kupplung mit Gyrosensor schützt vor plötzlichen Lastwechseln beim Verkanten.

Das Diamant-Kernbohrgerät MXF DCD150 wird in einer Kit-Version auch zusammen mit dem Kernbohrständer MXF DR255TV angeboten. Eine integrierte Vakuumplatte erlaubt die Befestigung auch ohne Bohrlöcher.

## Multi-Monti-plus mit neuer Zulassung

Die Schraubanker Multi-Monti-plus (MMS-plus) von Heco sind die ersten Schraubanker mit einer allgemeinen Bauartgenehmigung (aBG) für Befestigungen in Kalksandstein, Mauerziegel und Leichtbeton, die auch unter Brandbeanspruchung verwendet werden dürfen. Die bekannte aBG Z-21.1-2103 des Deutschen Instituts für Bautechnik regelt nun auch speziell den Einsatz der Multi-Monti-plus mit den Durchmessern 6, 7,5, 10 und 12 Millimeter, wenn Anforderungen an den Brandwiderstand der Befestigungspunkte gestellt werden. Der Hersteller aus dem Schwarzwald ist damit der erste Anbieter, der in Europa über eine solche aBG für Schraubanker verfügt.

Die Einsatzmöglichkeiten der Schraubanker werden mit der erteilten Zulassung bedeutend erweitert. Praktische Anwendungen der Heco-Schraubanker Multi-Monti-plus sind beispielsweise Tragsysteme für Gebäudetechnik, die Konsolenmontage für Fassaden oder der Glasbau. Die Verwendung von Schraubankern ist nicht nur eine technisch elegante und wirtschaftliche Lösung, sie ist für den Verarbeiter auch komfortabel. Denn sowohl die Bohrarbeit als auch das Setzen der Anker kann maschinell und in der Regel mit einem Akkuschrauber erfolgen.

Die Schraubanker Multi-Monti-plus erhalten durch eine neue Zulassung ein größeres Einsatzspektrum. (Foto: Heco)



Da Pumpmechanismus und Schnellverschiebe-Taste fester Bestandteil des ergonomisch geformten Griffes sind, lässt sich die Stütze mit wenigen Handgriffen – auch einhändig – exakt auf die Erfordernisse einstellen und sicher wieder lösen. Das Zubehör vergrößert noch einmal die Einsatzmöglichkeiten.

## Noch vielseitiger im Einsatz

Bessey eröffnet für seine beiden Decken- und Montagstützen ST und STE mit pfiffigem Zubehör noch weitere Einsatzbereiche. Denn eine breitere Abstützplatte vergrößert die Kontaktfläche und eine Multifunktionshalterung erlaubt den Einsatz z.B. von Lasern, Bauleuchten und Kameras.

Bereits die in drei Größen erhältliche Ausführung ST bietet Spannungsmöglichkeiten von 75 cm bis 2,90 m und ist bei maximaler Auszugslänge bis zu 60 kg belastbar. Soll es kraftvoller, bequemer und höher hinaus, dann bietet Bessey mit der neuen STE Variante die perfekte Lösung. Denn die in drei Größen verfügbare Eigenentwicklung ist die im Wettbewerbsvergleich bislang leistungsstärkste Ausführung. Ihre Belastungsgrenze reicht bei maximaler senkrechter Auszugslänge bis zu 200 kg und bei komplett eingefahrener Teleskopstange sogar bis zu 350 kg. Sind breitere Abstützflächen zur Fixierung der Baumaterialien erforderlich, dann ermöglicht dies die neue Abstützplatte STE-SP35. Sollen z. B. Laser, Kameras oder Bauleuchten zum Einsatz kommen, dann bietet die neue Halterung STE-LH mit 1/4 Zoll Gewindeaufnahme eine optimale Lösung. Für die Präsentation im stationären Handel hat Bessey Displays mit jeweils 18 Stützen in unterschiedlichen Bestückungen entwickelt, die in verschiedenen Varianten verfügbar sind und sich für aufmerksamkeitsstarke Sonderplatzierungen eignen.

Im stationären Handel lässt sich über die Displays Aufmerksamkeit erzielen. (Fotos: Bessey)



## Kraftvolle und effektive Topfbürste

Lessmann stellt eine gezopfte Topfbürste in neuer Performance vor. Die Bürste mit einem Durchmesser von 65 mm zeichnet sich durch ihre extra schmalen Zöpfe (6 mm) aus. Darüber hinaus hat das Werkzeug mit 30 Zöpfen eine überdurchschnittlich hohe Anzahl an Einzelzöpfen. Der Hersteller präsentiert diese Neuheit als Weiterentwicklung der am Markt etablierten gezopften Topfbürste. Mit der höheren Anzahl an Zöpfen und gleichzeitig dünneren Einzelzöpfen des neuen Werkzeugs ergänzen sich die zwei Produkte perfekt in der Anwendung.

Im Vergleich zur herkömmlichen Topfbürste ist das weiterentwickelte Produkt vor allem auf die Bearbeitung großflächiger, planer Oberflächen abgestimmt. Im Verbund sind die einzelnen Zöpfe unbeweglicher, wodurch die Bürstwirkung noch aggressiver ist und damit für eine höhere Abtragsleistung sorgt. Daher kommt sie idealerweise zur Entfernung sehr stark anhaftender Rückstände auf flachen Ebenen zum Einsatz. Zudem besticht die Bürste durch ihren optimalen Rundlauf, was für ein äußerst angenehmes Arbeiten ohne Vibrationen für den Anwender führt.



Die neue Topfbürste Ø 65 von Lessmann mit 30 Zöpfen besticht durch ihre Funktionalität. (Foto: Lessmann)

## VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 1/2021

### Messtechnik von analog bis digital

Maß nehmen und direkt am Bildschirm mit dem Gemessenen planen und arbeiten können – Konnektivität bei den Messwerkzeugen macht es möglich. Manchmal ist auf der Baustelle aber auch die „gute alte“ Wasserwaage oder auch der Marker fürs Anzeichnen gefragt. Über Neues und Bewährtes berichten wir im Schwerpunktthema der nächsten ProfiBörse.



FOTO: SOLLA MESSWERKZEUGE

Die ProfiBörse 1/2021 erscheint am 12. Februar 2021

## 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  
Bleichstr. 77a, 33607 Bielefeld  
Tel. (05 21) 400 21-0  
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  
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  
Bleichstr. 77a, 33607 Bielefeld  
Tel. (0171) 610 26 78

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

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

# Wichtige Termine ProfiBörse 2021

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

## PROFIBÖRSE

### Verlagsanschrift:

Media & Service Büro Bernd Lochmüller  
Bleichstraße 77a, 33607 Bielefeld  
Tel. (05 21) 400 21-0  
E-Mail: [info@fz-profiboerse.de](mailto:info@fz-profiboerse.de)  
Internet: [www.fz-profiboerse.de](http://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  
Bleichstr. 77a, 33607 Bielefeld  
Tel. (0171) 610 26 78  
E-Mail: [info@fz-profiboerse.de](mailto:info@fz-profiboerse.de)  
Internet: [www.fz-profiboerse.de](http://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](mailto:info@mms-marrenbach.de)

Magazin Mediadaten Kontakt Q

# PROFIBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR INDUSTRIE, FACHGROSSHANDEL & HANDWERK

Home **Neuheiten** Im Gespräch Beratungs-Kompetenzfelder

## Frühjahrsneuheiten kompakt an einem Ort

Es bleibt dabei: Im Frühjahr warten die Hersteller mit Neuheiten und Innovationen auf, die Kaufimpulse setzen. Aber es bleibt alles anders: Wo und wie diese Neuheiten präsentiert werden, lässt sich derzeit noch nicht sagen – bei direkten Produktvorstellungen, bei Livestreams oder hybriden Veranstaltung.

Wir bieten Ihnen mit der kompakten Neuheitenpräsentation unter [www.fz-profiboerse.de](http://www.fz-profiboerse.de) und ergänzend in den Printausgaben des Branchenmagazins die Plattform für den schnellen Überblick. Und mit einem Klick sind Sie bestens informiert.



# BOSCH



# REVOLUTIONÄRE PERFORMANCE.

**Erlebe das Unglaubliche.**

Ein Meilenstein in der Branche: weniger Gewicht und maximale Kraft – BITURBO Brushless Werkzeuge erzielen mit einem neuen Hochleistungsmotor und ProCORE18V-Akku eine bisher unerreichte Performance.

**BITURBO**  
BRUSHLESS

[www.bosch-professional.com/biturbo](http://www.bosch-professional.com/biturbo)

**It's in your hands. Bosch Professional.**