

PROFITBÖRSE

Cordless Alliance System:

Ein Akku für alles.



Über 230 Maschinen – 24 Marken – 1 Akku

metabo

ROTHENBERGER

Collomix

steinel

PREBENA

MONTIPOWER

SCANGRIP

mafell

EISENBLÄTTER

EIBENSTOCK
Elektrowerkzeuge

ROKAMAT

part of starmix
haaga

JÖST

TRUMPE

BAIER
Elektro-
werkzeuge

ITH
Bolting Technology

starmix

fischer

BIRCHMEIER

edding

GESIPA

Pressfit

CEMBRE

CEMO

www.cordless-alliance-system.de

► IM GESPRÄCH

Mehrlieferanten-
plattform Wucato

► SCHWERPUNKT

Akku- und
Elektrowerkzeuge

► KOMPETENZFELD

Gesundheitsfördernde
Handwerkzeuge



FESTOOL

**Deine Finger –
unbezahlbar!**

Mit der neuen Tischkreissäge TKS 80 mit SawStop-AIM-Technologie wird das Risiko schwerster Schnittverletzungen beim Sägen reduziert. Während Sie sich auf Ihre Arbeit konzentrieren, schützen wir Ihr wertvollstes Werkzeug – Ihre Finger.

Mehr Infos unter www.festool.de

Mischen possible



jetzt heißt es, vorbereitende Maßnahmen auf dem Weg zurück zum neuen Normal zu treffen: Den Kleiderschrank durchforsten und schauen, was nach 1,5 Jahren des Nicht-Tragens noch passt (könnte aufgrund der pandemischen Figurentwicklung ein erstes Problem werden). Beim Anprobieren sollte, nachdem wir gelernt haben, die Videokamera und das Mikrofon immer anzustellen, diese am Besten abgeschaltet werden.

Vielleicht lässt sich auch ein wenig die Mimik und Gestik vor dem Spiegel trainieren, wie man auch mit Maske erfolgreich kommuniziert (ein Interview zum Thema ist übrigens auf unserer Website www.fz-profiboerse.de in der Rubrik „Im Gespräch“ zu finden, hier gibt Jakob Lipp, Experte für nonverbale Kommunikation entsprechende Tipps) und man sollte die Kontaktlisten durchgehen, um festzustellen, wer denn hoffentlich noch erreichbar ist.

Und dann – wird man sehen, welche Mischformen der Kommunikation sich entwickeln. Denn, das wird immer deutlicher, Entwicklungen wie die virtuellen Produkt- und Schulungswelten werden ebensowenig wieder verschwinden wie die Besprechung und der Austausch per Video. Gut so, denn nicht immer stellt die eine Zusammenkunft den wirklichen Gegenwert für stundenlange Reisen dar. Gut ist aber auch, keine Frage, dass man sich wieder zum persönlichen Gespräch treffen kann, wenn es sinnvoll und gewünscht ist.

An Themen und Produktneuheiten, über die gesprochen werden kann, besteht kein Mangel. Denn auch in Zeiten von Lockdown und Homeoffice sind viele Projekte weiterentwickelt und Produkte finalisiert worden. Wie zum Beispiel der erste Akkuschauber mit elektronischer Winkelerkennung, der gerade auf dem Bau die Einhaltung von Vorschriften erleichtert (S. 27). Im Schwerpunkt, in den Gesprächen und nicht nur dort findet sich in dieser Ausgabe, wie wir meinen, weiterer Gesprächsstoff.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



LEISTUNG NEU DEFINIERT

Gute Dinge kann man noch besser machen. Vor allem, wenn es um Qualität und Leistung als die wichtigsten Merkmale herausragender Produkte geht.

Deshalb definiert Osborn jetzt Leistung neu: mit der Xtreme Produktlinie.

Entwickelt, um Aufgaben schneller, besser und intelligenter zu bewältigen und dabei Zeit und Geld zu sparen. Geschaffen für anspruchsvolle Anwendungen, wo gut einfach nicht gut genug ist.

Erleben Sie jetzt eine neue Dimension der Leistung mit den neuen Xtreme Trennscheiben und Bürsten von Osborn.

Informieren Sie sich jetzt!
xtreme.osborn.com



osborn.com

Willibald Nöthen verstorben

Willibald Nöthen, Gründer der heutigen NWS Germany Produktion W. Nöthen e.K., hat sein Familienunternehmen erfolgreich aufgebaut und bis zuletzt im nationalen und internationalen Wettbewerb geprägt und gestaltet. Als Unternehmer zählte er zu den Persönlichkeiten, die die deutsche Handwerkzeugbranche in den vergangenen Jahrzehnten entwickelt haben. Am 13. März 2021 ist Willibald Nöthen nach kurzer und schwerer Krankheit verstorben.

Willibald Nöthen wurde am 14.12.1928 geboren. Nach der schulischen Ausbildung studierte er Katholische Kirchenmusik an der Rheinischen Musikschule in Köln. Nach der Währungsreform 1948 absolvierte Nöthen die kaufmännische Ausbildung und legte zusätzlich eine Prüfung als Schaufenstergestalter ab. 1954 wechselte er als kaufmännischer Angestellter zu einer der größten europäischen Gesenkschmieden, Walter Gott GmbH, in Solingen. Fast 20 Jahre war er dort tätig, zum Ende als Verkaufsleiter „Werkzeugtechnik“.

Am 6. November 1973 gründete Willibald Nöthen sein eigenes Unternehmen in seinem Heimatort Haan. 1974 zog das Unternehmen nach Solingen. 1991 folgten die Betriebsteile im thüringischen Steinbach-Hallenberg und 2008 das Werk in Schwarza, seit Juni 2020 die NWS-Betriebsstätte in Haan.

Bis wenige Tage vor seinem Tode war Willibald Nöthen täglich in der Firma und hielt dabei stets einen wachen Blick auf das Geschehen. Seine fast 70 Arbeitsjahre hat er geprägt mit Menschlichkeit, wirtschaftlichem Verstand und seinem Gespür

für das Besondere und Wertige. Respekt und Vertrauen zählten zu seinen Prinzipien, ebenso wie der gesunde Ehrgeiz und der Blick nach vorne.



Willibald Nöthen, Gründer der heutigen NWS Germany Produktion W. Nöthen e.K., ist im März nach kurzer und schwerer Krankheit verstorben. (Foto: NWS)

World Tool Award für Exact

Für das „Starter Kit Metallverarbeitung“ erhielt Exact den World Tool Award 2021 in der Kategorie Handwerkzeuge Metallverarbeitung der Klasse „Premium“. Mit dem Preis werden laut Ausschreibung „Produkte prämiert, die durch neue Ideen oder Technologien, präzise und langlebige Verarbeitung und die Verwendung hochwertiger Materialien oder eine hervorragende Relation von Anschaffungskosten und Nutzwert hervorstechen“.

Das von der Fachjury ausgezeichnete „Starter Kit Metallverarbeitung“ wurde im Sommer 2020 auf den Markt gebracht. Idee war es, Fachhändlern, die von coronabedingten Umsatzrückgängen betroffen sind, durch eine innovative Produktidee mit ausgezeichnetem Preis-Leistungsverhältnis einen erfolgreichen „Restart“ zu ermöglichen. Das 32-teilige Universal-sortiment im hochwertigen Kunststoffkoffer umfasst darum die gängigsten Präzisionswerkzeuge zum Bohren, Senken und Entgraten sowie zum Schneiden von Innen- und Außengewinden.

Als Mehrwert für den Endanwender enthält der Koffer zudem zwei kompakte Handbücher für die jeweils passenden Anwendungsbereiche Bohren & Senken sowie Gewindeschneiden. Diese beinhalten hilfreiche Informationen, Tipps und Anwendungsbeispiele zu den wichtigsten Themenbereichen der Metallbearbeitung. Zum Startschuss der Aktion sagte Exact-Geschäftsführer Andreas Oemkes im letzten Jahr: „Als Partner des Fachhandels ist es nicht nur unsere Aufgabe, beständig hochwertige und leistungsfähige Produkte bereitzustellen, sondern unseren Abnehmern auch neue Vertriebschancen zur Bewältigung einer schwierigen Phase aufzuzeigen.“ Wie gut diese Idee war, zeigt die Resonanz: Die erste Produktionscharge war innerhalb weniger Tage ausverkauft und das Starter Kit Metallverarbeitung ist mittlerweile ein absoluter „Schnelldreher“ im Lieferprogramm von Exact.

Mit dem World Tool Award erhält die Exact GmbH & Co. KG bereits die zweite Auszeichnung innerhalb nur weniger Monate. Zuletzt wurde das komplett plastikfreie Verpackungskonzept Natureline by Exact mit dem Sonderpreis Umwelt in Gold beim Popai D-A-CH Award 2020 prämiert.



Das „Starter Kit Metallverarbeitung“ von Exact wurde mit dem World Tool Award ausgezeichnet. (Foto: Exact)

PROXESS®

Digitale Dokumentenprozesse von morgen gestalten

Dokumentenmanagement für den technischen Handel

Als DMS-Experten für den technischen Handel zeigen wir Ihnen, wie Sie mit PROXESS Ihre Dokumente rechtskonform archivieren und Ihre Prozesse produktiver gestalten können.

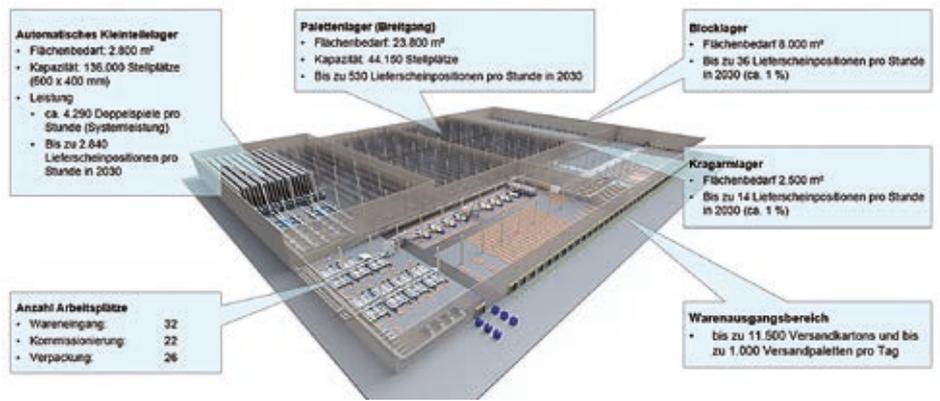
WWW.PROXESS.DE



SPOT ON! DER NEUE TTS93.

Entdecken Sie den neuesten
STAHlwille Werkstattwagen.

Ab sofort zum Einführungspreis –
und auf Wunsch direkt mit 111-,
135- oder 168-tlg. Premium-Werk-
zeugsatz. **Jetzt gleich informieren!**



2019 ist der Startschuss für das neue Zentrallager gefallen. Seitdem arbeitet ein Projektteam aus internen und externen Fachleuten an der Entwicklung der Nordwest-Logistik von morgen. (Abb.: Nordwest)

NORDWEST BILANZ 2020

Neuer Rekordwert trotz Pandemie

Mit 3,8 Mrd. Euro Geschäftsvolumen und damit einem Anstieg von über 14 Prozent ist der Nordwest Handel AG 2020, trotz der Auswirkungen der Covid-19 Pandemie, ein neuer Rekordwert gelungen. Mit 185 Mio. Euro ist zudem der höchste Lagerumsatz in der Unternehmensgeschichte erzielt worden und mit 11,2 Mio. Euro das zweitbeste Ergebnis (EBIT) nach dem Jubiläumsjahr.

Aber nicht nur das Geschäftsvolumen konnte im Vergleich zum Vorjahr nochmal deutlich ausgeweitet werden, sondern auch die Anzahl der angeschlossenen Fachhandelspartner entwickelte sich erfreulich. Im abgelaufenen Jahr konnte die Anzahl im Konzernverbund um 34 auf nunmehr 1.125 gesteigert werden. „Bei aller Verunsicherung und Ungewissheit hat sich 2020 wieder einmal gezeigt, dass Nordwest ein verlässlicher Partner ist. Sei es für unsere Beschäftigten oder für unsere Handels- und Lieferantenpartner“, berichtet Jörg Simon, Nordwest-Vorstand für Haustechnik/Stahl/Finanzen auf der Online-Bilanzpressekonferenz.

Der gegenwärtig erkrankte Vorstandsvorsitzende Andreas Ridder hat im April unter Hinweis auf seine aktuelle Verfassung den Aufsichtsrat der Nordwest Handel AG um die Auflösung seines Beschäftigungsverhältnisses gebeten. Der Dienstvertrag bzw. die Amtszeit von Andreas Ridder ist gegenwärtig bis zum Ablauf des 31.07.2022 befristet. Der Aufsichtsrat berät derzeit über das weitere Vorgehen.

Trotz der weiterhin bestehenden Herausforderungen ist Nordwest erfolgreich in das Geschäftsjahr 2021 gestartet. Große Investitionen in das Lagergeschäft haben bereits begonnen und weitere stehen noch an, damit Nordwest seinen Partnern in Zukunft eine noch leistungsstärkere Logistik bieten kann. Zusätzlich werden

mit Blick auf die Herausforderungen der jüngeren Vergangenheit alle Themengebiete der Digitalisierung rund um Nordwest weiter vorangetrieben. „Diese Entwicklungen stimmen uns zusammen mit der Tatkraft der Industrie- und Fachhandelspartner für die Zukunft sehr positiv“, bekräftigt Jörg Simon, „allerdings begleiten uns auch 2021 nicht einschätzbare Auswirkungen der Pandemie und seit einigen Wochen Rohstoffverknappungen, Lieferkettenunterbrechungen und Transportprobleme als Einflussfaktoren.“ Nordwest erwartet demnach in 2021 auf Konzernebene beim Geschäftsvolumen eine Entwicklung von +0 bis +12 Prozent gegenüber dem Vorjahr. „Das operative Ergebnis (EBIT) sehen wir bei rund 13,0 Mio. Euro mit einer Bandbreite von +/- 0,8 Mio. Euro“, führt der Nordwest-Vorstand weiter aus.

LOGISTIK IM FOKUS

2019 ist der Startschuss für das neue Nordwest-Zentrallager gefallen. Seitdem arbeitet ein Projektteam aus internen und externen Fachleuten an der Entwicklung der Nordwest-Logistik von morgen. 2023 soll es schon so weit sein und das neue Lager eröffnet werden. Die Planungen stehen kurz vor dem Abschluss und die ersten richtungweisenden Entscheidungen werden in den kommenden Monaten getroffen.

Denn kleinlosigere Auftragsstrukturen und ein ungebrochener Trend zur Endkundenbelieferung erfordern neue Strukturen, um den Nordwest-Fachhandelspartnern auch zukünftig eine „State of the art“-Logistik anzubieten und weiterhin flexibel auf Marktforderungen zu reagieren. Mit der Realisierung des neuen Nordwest-Logistikzentrums werden weitere Vorteile für die Handelspartner generiert.

Männerwirtschaft

oder perfekte Warenwirtschaft?

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



Optimierter Workflow

Bei der Arbeit aus dem Homeoffice kommen analoge, papierbezogene Prozesse an ihre Grenzen. Obendrein ist eine manuelle Rechnungserfassung zeitaufwendig, fehleranfällig und führt bei dezentralem Eingang zu unnötiger Mehrarbeit und Verzögerungen. Proxess, Experte für Dokumentenmanagement, bietet mit seinem browserbasierten Eingangrechnungsworkflow eine Lösung für eine digitale, effiziente und transparente Verarbeitung von Eingangrechnungen.

Die Digitalisierung des Arbeitsbereiches schafft nicht nur Transparenz und reduziert Fehler, sondern ermöglicht auch erhebliche Kosteneinsparungen – durch die Optimierung des gesamten Ablaufes sowie durch Einhaltung von Skontofristen. Alle Standardprozesse, von der Belegerfassung bis zur Buchung, werden automatisiert und – auch bei dezentralem Eingang – über den zentralen Workflow bearbeitet. Dennoch haben alle Standorte und beteiligten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ortsunabhängig und mobil jederzeit Zugriff auf den Verarbeitungsprozess. Liege- und Transportzeit bei der Prüfung und Freigabe werden durch den digitalen, KI-gestützten Weg erheblich minimiert, eine manuelle Erfassung und Prüfung im ERP-System entfallen.

EINFACHE EINBINDUNG

Denn durch die Nutzung von Standards wie XML lässt sich das Proxess-Modul „Digitaler Rechnungseingang“ unkompliziert in die vorhandene IT-Umgebung eines Unternehmens, beispielsweise ERP oder FiBu, integrieren und verfügt über Schnittstellen zu E-Mail-Programmen, Office-Anwendungen und weiteren Proxess-Modulen. Somit ist die Handhabung für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter denkbar einfach. Der Zugang ist browserbasiert via Proxess Web Client möglich, was die notwendige Flexibilität für dezentrales Arbeiten mit sich bringt.

Als Erweiterung sorgt das Modul „Proxess Belegleser“ für eine automatische Prüfung digital eingehender oder eingescannter Rechnungen. Relevante Kopf- und Fußdaten wie Rechnungsempfänger, -datum, -nummer, Kreditor, Brutto-, Netto- und Mehrwertsteuerbeiträge werden ausgelesen. Anschließend erfolgt automatisiert eine Prüfung auf Konsistenz, Vollständigkeit und Richtigkeit der Daten und Beträge mittels mathematischer Regeln sowie KI-basierter Methoden. So können Fehler frühzeitig erkannt und korrigiert werden. Das System zieht Erfahrungswerte aus der Praxis zur Prüfung heran und lernt mittels KI. Dieser selbstlernende Ansatz führt zu einer laufenden Systemoptimierung im Hintergrund.



Ein optimierter Eingangrechnungsworkflow mit automatisierter Rechnungsverarbeitung und -prüfung mit KI, ortsunabhängigem Zugriff und reversionssicherer Archivierung ist auch im Homeoffice möglich. (Foto: Proxess)

Nach der Datenextraktion und -überprüfung werden die erkannten Rechnungsdaten nahtlos an den Eingangrechnungsworkflow übergeben. Dieser steuert notwendige Prüfungs- und Freigabeprozesse und leitet Eingangrechnungen zielgerichtet durchs Unternehmen, bis zur FiBu und dem Archiv als zentrale Endpunkte. Die Prüfung, Freigabe und Versendung der Rechnungen können automatisch oder manuell, regelbasiert, an die individuellen Prozessanforderungen des Unternehmens angepasst erfolgen. Die Weiterleitung von Aufgaben an verantwortliche Personen erfolgt automatisch, mit einer entsprechenden Benachrichtigung via E-Mail. Wo und in welchem Status sich eine Rechnung befindet und wer sie zuletzt bearbeitet hat, ist jederzeit digital einsehbar. Alle beteiligten Kolleginnen und Kollegen können den Bearbeitungsstatus standortunabhängig via Proxess Web Client abrufen und haben jederzeit Zugriff auf alle notwendigen Dokumente, was die interne, dezentrale Zusammenarbeit und die Informationstransparenz nachhaltig verbessert.

Wenn der Bearbeitungsprozess abgeschlossen ist, erfolgt die rechtssichere, GoBD-konforme Archivierung der Rechnung, inklusive aller Bearbeitungsschritte, im digitalen Proxess Archiv. Durch die automatische Übergabe von Schlagworten ist eine komfortable Suche auch für Mitarbeitende ohne Zugriff auf den Workflow garantiert.



POLY-PTX® AKKU HT: BIS ZU 40 MINUTEN DAUEREINSATZ!

- Weltweit einzigartig: dank Planetengetriebe und Hochleistungsmotor Kraft wie eine 1.600 Watt Strommaschine!
- Top LiHD Hochleistungsakkus mit bis zu 10 Ah!
- Schattenfreies Satinieren, Bürsten und Polieren aller Metalle, auch für Holzbearbeitung geeignet!



Eisenblätter Satiniermaschine POLY-PTX® AKKU HT:

Leistungsaufnahme:	18 V
Drehzahl:	1.600 min ⁻¹
Gewicht:	3,0 kg
Aufnahme:	19 mm Doppelkeilnut
Werkzeugbreite:	max. 100 mm
Werkzeughdurchmesser:	max. 115 mm

Warenwirtschaft

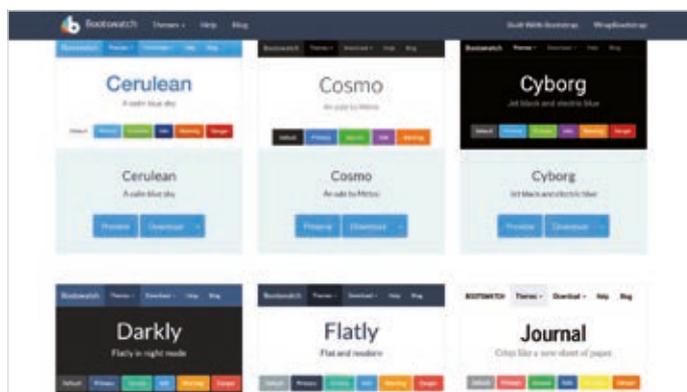
Drum prüfe, wer sich ewig bindet...

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





Mit der Integration des eigenen Webshops in die Warenwirtschaftssysteme der Kunden kann der Fachhandel die Kundenbindung intensivieren. Dargestellt ist die Funktionsweise der OCI-Schnittstelle. (Infografik: N&V)



Mit freien Generatoren im Internet, hier die Seite Bootswatch, lassen sich Webshops auf Basis von eNventa eGate ansprechend gestalten. (Screenshot: <https://bootswatch.com>)

WEBSHOP VON NISSEN & VELTEN WIRD WEITER AUSGEBAUT

Neue Schnittstellen und Webdesign per Mausklick

Das Unternehmenssoftwarehaus Nissen & Velten hat den B2B-Webshop eNventa eGate in der aktuellen Version um weitere Funktionalitäten ergänzt. Neu ist etwa die OSD-WEB-Service-Schnittstelle. Mit ihrer Hilfe können holzverarbeitende Betriebe mit der Branchensoftware OSD-ERP im Webshop ihres Großhändlers Bestellungen aufgeben. Neu ist auch das Retouren-Management in eNventa eGate. Schließlich lassen sich attraktive Designs für den Webshop, so genannte Themes, mit Online-Generatoren selbst gestalten und live schalten.

Bei eNventa Gate, dem Webshop des ERP-Softwarehauses Nissen & Velten, ist das Portfolio der E-Commerce-Schnittstellen weiter ausgebaut worden. So können nun auch holzverarbeitende Unternehmen, welche die Branchensoftware des Unternehmens OS Datensysteme nutzen, Bestellungen – etwa von Material oder Werkzeugen – direkt aus ihrem System an ihren Fachhändler senden. Dem Anwender werden dabei seine individuellen Preise sowie die Verfügbarkeit

der Artikel auf Basis der hinterlegten Daten in eNventa eGate angezeigt.

Eine ähnliche Integrationslösung besteht bereits mit der IDS-connect-Schnittstelle. Diese macht die Kommunikation zwischen vielen Softwarelösungen des Handwerks, insbesondere aus der Haustechnik, und eNventa eGate möglich. Auch hier vereinfacht der Handwerker seine Prozesse, da eine Bestellung sofort in seiner eigenen Software verbucht wird. Auch die OCI-Schnitt-

stelle, die vor allem von Kunden mit SAP-Systemen genutzt wird, erlaubt den Einkauf im Webshop mit der Benutzeroberfläche der eigenen ERP-Software. Dabei wird kein klassischer Bestellvorgang ausgelöst, sondern eine Übertragung des Webshop-Warenkorbs in das SAP-System. Diese individuell konfigurierbaren E-Commerce-Lösungen stärken die Bindung des Kunden an seinen Händler.

Weitere interessante eGate-Funktionalitäten für den Handel sind die PayPal-Zahlung, und zwei Schnittstellen zu Nexmart, welche die Anzeige aktueller Hersteller-Produkt-daten im Webshop beziehungsweise die Anzeige des Händlers als Bezugsquelle auf der Website des Herstellers erlauben. Außerdem ist die Darstellung von Herstellerkatalogen im Webshop möglich. Hierfür wird eine Schnittstelle zur Lösung Oxomi der Scireum GmbH angeboten. Dadurch verfügt der Händler automatisch immer über die neuesten Kataloge, Bilder und Videos von Herstellern und Verbundgruppen in seinem Webshop. Alle Schnittstellen lassen sich vom Fachhandel in Ergänzung zur monatlichen Basismiete des Webshops kurzfristig hinzubuchen und umgehend einrichten.

KUNDEN ERFASSEN IHRE RETOUREN SELBST

Ein wesentliches Merkmal von eNventa eGate ist das Kundenportal, wo sich viele Prozesse als Self-Services anstoßen lassen. Neu in der aktuellen Version ist das Retouren-Management. Retouren führen in der Praxis bislang zu einem erhöhten Kommunikationsauf-

Wechsel in der GWS-Geschäftsführung

Georg Mersmann, langjähriger Geschäftsführer, hat die GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH zum 31. März 2021 verlassen. Sein Nachfolger wird Thomas Latajka. Der ERP-Experte wird im August an die Seite von Udo Lorenz treten.

Unter dem neuen Führungsduo steht neben der Entwicklung der Bestands- und Neukunden vor allem die Weiterführung der konsequenten Cloud-Ausrüstung aller GWS-Produkte im Fokus der strategischen Planungen.

Georg Mersmann verabschiedet sich von der GWS, um bei der Soennecken eG seine vielfältigen Erfahrungen zukünftig als Vorstand einzubringen. „Ich bedanke mich ausdrücklich bei meinem Kollegen für die stets vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit“, betont GWS-Geschäftsführer Udo Lorenz. „Wir können auf fast sechs erfolgreiche Jahre zurückblicken, in denen wir viel vorangetrieben haben. Zum Beispiel die Gründung der Branchen-Business Units. Des

Weiteren haben wir mit unserer IT-Lösung gevis ERP | BC eine vollständig modernisierte Plattform geschaffen, die endgeräteunabhängig wahlweise aus der Cloud oder als lokale Installation verfügbar ist.“ Auch in Zukunft wird es eine Zusammenarbeit zwischen der GWS und Mersmann geben, da die Soennecken eG zu den Kunden der Software-Spezialisten aus Münster zählt.

Die Gesellschafterversammlung der GWS bestätigte einstimmig Latajka als Nachfolger. „Ich freue mich, Thomas Latajka als neuen Mitstreiter an meiner Seite zu haben“, sagt Lorenz. Als ERP-Experte sei Latajka prädestiniert für die Position. „Er kennt die Märkte der GWS und somit auch den Digitalisierungsbedarf unserer Kunden im mittelständischen Großhandel, den Verbundgruppen und Genossenschaften.“

Latajka verfügt über langjährige Erfahrung im Segment der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sowie im Enterprise-Marktsegment und bringt ein ausgeprägtes technisches Know-how im Bereich der Entwicklung von ERP-Produkten mit. Über Erfahrung als Geschäftsführer verfügt der Vater zweier Söhne durch seine aktuelle Anstellung bei der Valantic ERP Consulting GmbH.

wand und hohen Prozesskosten. Egal ob es um die Reklamation beschädigter Ware oder die Rückgabe zu viel bestellter Ware geht: Der Kunde des Handels kann nun im Webshop aus der Liste der Auftragspositionen den entsprechenden Artikel auswählen sowie den Grund für die Retoure anklicken. In eNventa ERP wird nun die Retoure mit einem Verweis auf die Bestellung beziehungsweise die Positionen der Bestellung erzeugt. Der Kunde erhält eine E-Mail, die ihm den Eingang seiner Retoure bestätigt. Generell können die Kunden alle ihre individuellen Angebote, Aufträge, Rahmenaufträge, Rechnungen, Lieferscheine und Retouren mit dem aktuellen Status im Webshop abrufen.

Schließlich lassen sich auch attraktive, kundenspezifische Designs des Webshops ohne hohe Gestaltungs- und Programmierungskosten selbst erstellen. eNventa eGate baut auf Bootstrap auf, einem Framework zur Gestaltung von Web-Frontends. Mit Hilfe von frei verfügbaren Generatoren im Internet lassen sich per Mausklick professionelle Webdesigns auf Basis der Standards HTML und CSS gestalten, importieren und anschließend kostenlos im eigenen Webshop nutzen.

Jörg Nissen, Geschäftsführer von Nissen & Velten, sagt über eNventa eGate: „Die Bedeutung von E-Commerce und Multichannel-Handel ist in der Pandemie noch einmal deutlich gewachsen. Unser Vertrieb erlebt aktuell in Gesprächen mit Interessenten, dass die nahtlose Integration von ERP-System und Webshop zu einem ausschlaggebenden Punkt bei der Systemauswahl wird.“

Aichinger setzt auf eNventa in der Cloud

Die Aichinger GmbH mit Sitz in Pasching, vor den Toren von Linz, arbeitet seit dem 8. Februar 2021 mit eNventa ERP. Die neue Lösung wurde vom eNventa-Partner ERP-Solutions in nur vier Monaten eingeführt und läuft in der Cloud unter Microsoft Azure.

Der Produktionsverbindungshändler Aichinger ist auf Betriebseinrichtungen, Werkzeuge, und Maschinen spezialisiert. Die Kunden des 1945 gegründeten Unternehmens kommen vorrangig aus der metallverarbeitenden Industrie, dem Gewerbe und Behörden. Im Unternehmen war schon länger klar, so berichtet Prokurist Daniel Aichinger, dass eine 20 Jahre alte Individualsoftware keine große Zukunft mehr haben würde. Schon früh und intensiv beschäftigte er sich deshalb mit dem Projekt der ERP-Auswahl.

Ein wichtiger Punkt waren für den Nordwest-Handelspartner die Schnittstellen zur Verbundgruppe, insbesondere zur E-Commerce-Lösung eSHOP auf www.aichinger.eu. Für eNventa sprachen deshalb die Branchenlösung für den technischen Handel und die Verfügbarkeit der von der Aichinger GmbH benötigten Schnittstellen. Daniel Aichinger ergänzt: „Auch die Kompetenz der Firma ERP-Solutions im technischen Handel hat uns überzeugt. Wir fühlten uns gleich verstanden.“ Weitere Schritte im Entscheidungsprozess waren Referenzbesuche von Fachhändlern in Wien und Innsbruck, die mit eNventa ERP arbeiten. Ein nicht unwichtiger Punkt war schließlich auch die Möglichkeit, die neue Unternehmenssoftware in der Microsoft-Cloud zu hosten, da sich das Unternehmen neben dem Tagesgeschäft nicht mit Software-Updates und der Wartung von Servern beschäftigen wollte.

Seit dem 8. Februar 2021 nutzen die elf Mitarbeiter das neue ERP-System. Als besonders komfortabel empfindet Daniel Aichinger die Artikelimportfunktionen von eNventa. Er sagt: „Wir haben vor kurzem die Daten von 100.000 Artikeln eingespielt, die wir in unserem Webshop anbieten. Das wäre im alten System, wo wir Derartiges weitgehend händisch machen mussten, so nicht möglich gewesen“.



Eine Torte vom Dienstleister ERP-Solutions gab es zum Live-Start des neuen ERP-Systems: Geschäftsführer Harald Aichinger (rechts) und Projektleiter Daniel Aichinger vor dem Anschnitt. (Foto: Aichinger)

SB9 DER LEICHTESTE ÜBERHAUPT



NUR 2,8 KG

BÜRSTENLOS



SCAN ME

TROCKENBAUSCHLEIFER

AGP[®]



NOZAR
DIAMANTWERKZEUGE

IFH-STUDIE ZUR ZUKUNFT DES PVH

Gute Gründe für Selbstbewusstsein

Es ist eine gute Tradition des PVH-Kongresses: Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer des IFH Köln, stellt die neuesten Ergebnisse der Untersuchung zur Zukunft des PVH vor. Und so war es auch in diesem Jahr beim ersten digitalen PVH-Kongress im März. Wir haben an der einen oder anderen Stelle noch einmal nachgefragt.

ProfiBörse: Wie hat sich der PVH seit der letzten Untersuchung entwickelt, gibt es eine generelle Aussage zur aktuellen Position des PVH in der Branchenkonstellation?

Dr. Hudetz: Interessanterweise sehen wir, dass sich die Wettbewerbssituation des PVH allen Herausforderungen zum Trotz weniger dramatisch verändert hat, als die Händler in den vorherigen Erhebungen befürchtet hatten. Die Onlinekanäle haben erheblich an Bedeutung gewonnen. Hauptwettbewerber sind aus Sicht der befragten PVH-Händler aktuell Direktvertreiber wie Würth oder Berner – 94 Prozent stufen den Wettbewerb mit diesen als „sehr stark“ oder „stark“ ein, 78 Prozent erwarten außerdem, dass er weiter zunehmen wird. Es zeigt sich: Der PVH muss sich immer mehr Konkurrenzangeboten stellen.



Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer des IFH Köln. (Foto/Abb.: IFH)

Das Stichwort Digitalisierung darf heute nirgendwo fehlen, wie weit ist der PVH im Hinblick auf die Digitalisierung der eigenen Prozesse und die Digitalisierung des Vertriebs?

Wir haben bereits in den Vorgängerstudien gesehen, dass der PVH zunehmend auch die Chancen der Digitalisierung nutzt, um die eigenen Prozesse zu optimieren und den eigenen Vertrieb zu digitalisieren. Immerhin 71 Prozent der befragten PVH-Händler verfügen über einen Onlineshop, nur 13 Prozent wollen ihn in den nächsten 12 Monaten umsetzen. Verlinkun-

Online, und hier die Websites der Hersteller, ist die Adresse für die Informationsbeschaffung.

gen mit Herstellerwebsites werden heute viel zielgerichteter umgesetzt. Gerade aber hin zum Kunden sind die Schritte häufig noch zögerlich. Nur wenige mehrwertstiftende digitale Services wie die elektronische Rechnung oder elektronischer Datenaustausch werden von der Mehrheit der Händler angeboten. Hier besteht bei einer Vielzahl von Services, die von immer mehr Kund:innen erwartet werden Nachholbedarf, sei es hinsichtlich der Online-Verfügbarkeitsanzeige, der online einsehbaren Bestellhistorie oder der Online-Terminvereinbarung.

Es gibt nach wie vor PVHler, die ohne E-Commerce „auskommen“. Wie lange taucht diese Gruppe noch in Ihren Studien auf und ist es eigentlich schon zu spät, sich als Händler „mehrkanaig“ aufzustellen?

Die Entwicklungen verlaufen im B2B generell zeitverzögert und nicht mit der gleichen Wucht wie im B2C. Covid-19 hat aber auch hier einen Schub ausgelöst. Kund:innen erwarten vom PVH Onlineangebote. Erfreulicherweise haben das die meisten PVH-Händler erkannt. Nur 16 Prozent der Befragten haben keinen Onlineshop und wollen das Thema in den kommenden 12 Monaten auch nicht in Angriff nehmen. Danach dürfte es mit Sicherheit zu spät sein, um sich noch ernsthaft als Mehrkanalhändler aufzustellen. Für diese Händler werden sinkende Umsätze zwangsläufig die Folge sein.

Die Zahlen der aktuellen Studie zur Situation des PVH spiegeln noch nicht die ganze Veränderung und

Dynamik wider, die durch den Einfluss der Pandemie bspw. in Sachen E-Commerce erfolgt sind. Wie aussagekräftig sind die Zahlen auch für eine Voraussage, die durch Corona eine neue Basis einbeziehen muss?

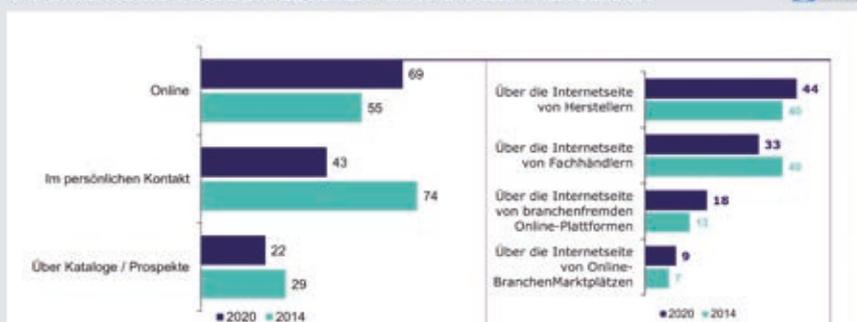
In der Tat wurde die Befragung Ende des vergangenen Jahres mitten in der Pandemie durchgeführt. Die Studie ist damit ein echtes Zeitdokument, die Auswirkungen sind aber natürlich nur in Ansätzen abgebildet. Unstrittig ist, dass Covid-19 natürlich die Digitalisierungsbemühungen aller Akteure massiv beschleunigt hat. Die Onlinekanäle haben für Marketing und Vertrieb sicherlich noch stärker an Bedeutung gewonnen als ohnehin erwartet. Wie nachhaltig diese Beschleunigung sein wird, werden wir erst bei der nächsten Erhebung sehen.

Die Voraussagen müssen sich sicher auch auf die weitere Bedeutung der unterschiedlichen Marktplätze beziehen. Welches Gewicht haben die Marktplätze, vom branchenspezifischen bis zum branchenübergreifenden Marktplatz, wer wird zulegen, wer verlieren?

Die branchenübergreifenden Marktplätze haben im Vergleich zur letzten Studie am stärksten zugelegt. Sie werden von 34 Prozent der befragten Kund:innen „sehr oft“ oder „oft“ zum Produktkauf genutzt – ein Plus von neun Prozentpunkten. Branchennahe Marktplätze verharren hingegen nahezu unverändert bei zehn Prozent. Für die Zukunft erwarten hier jedoch 15 Prozent der Befragten eine Steigerung, bei den branchenübergreifenden Marktplätzen sind es nur sieben Prozent. Das Rennen ist also noch nicht entschieden. Branchennahe Lösungen wie Toolineo oder Wucato entwickeln sich angesichts der Pandemie positiv. Neu veröffentlichte Zahlen von Amazon Business zeigen jedoch, dass es Amazon zunehmend besser versteht, im B2B-Bereich Fuß zu fassen.

Die nicht zufriedengestellten gegenseitigen Erwartungen von Herstellern und PVH ziehen sich als feste Größe durch die Studien. Wie hat sich die Situation in den letzten Jahren verändert und ist auf Dauer damit zu rechnen, dass die gegebene Unzufriedenheit von Herstellern zu einer direkten Ansprache der Handelskunden führt?

INFORMATION VOR DEM LETZTEN KAUF IM ZEITVERGLEICH



FRAGE: Wie haben Sie sich vor dem Kauf über das Werkzeug und mögliche Alternativen informiert?
INFO: n = 138; Angaben in %

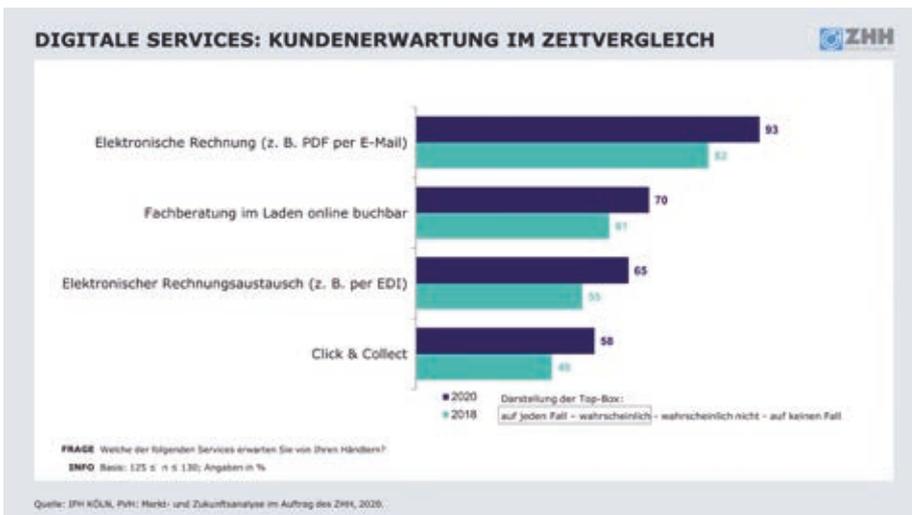
Quelle: IFH Köln, PVH Markt- und Zukunftsanalyse im Auftrag des ZfH, 2020.

Warenwirtschaft

absturzsicherer und stressfreier

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





Die vier Studien seit 2014 zeigen in der Tat ein durchwachsendes Bild, 2020 sind die Zufriedenheitswerte der Hersteller mit den Händlern besonders gering: Etwa jeder vierte Hersteller ist mit dem PVH-Handel „eher unzufrieden“. Hauptpunkte der Kritik sind die Qualität des Verkaufs- und Beratungspersonals und mangelnde Innovationskraft. Trotz dieser kritischen Haltung sehen unverändert zwei Drittel der befragten Hersteller im Vertrieb über den PVH die höchste Priorität. Ob dieses Bekenntnis dauerhaft aufrechterhalten wird, hängt sicher auch davon ab, inwieweit es dem PVH gelingt, auch mittels digitaler Services, Kundenloyalität auf- und auszubauen.

Fremdbild und Selbstbild des PVH sind über die Jahre immer sehr unterschiedlich gewesen. Hat sich in den letzten Jahren beim Selbstvertrauen des Fachhandels etwas getan und hat er Gründe, selbstbewusster zu werden?

Pauschale Urteile über den PVH sind sicher nicht gerechtfertigt. Unsere Studienergebnisse zeigen ja, dass sich der PVH weiterentwickelt. Viele Händler können aus gutem Grund selbstbewusst sein, weil sie in den vergangenen Jahren ihre Prozesse verbessert, neue digitale Kanäle aufgebaut und mehrwertstiftende Services initiiert haben. Auf viele Händler trifft dies aber auch nicht zu. Letztere sollten sich dringend Ge-

Die Erwartungshaltung bei digitalen Services steigt weiter. Hier hat der PVH Nachholbedarf.

danken über ihre Wettbewerbsposition machen, denn das Anspruchsniveau der Kund:innen steigt rasch an.

Service, ob analog oder digital, wird vom Handel selber aber auch von Experten immer wieder genannt, wenn es um die Positionierung und Überlebensstrategie des PVH geht. Ist der Handel aktuell hier gut aufgestellt und auf dem Weg, die richtigen, weil vom Kunden erwarteten Services überhaupt anzubieten?

Leider definieren sich die meisten PVH-Händler weiterhin über ihre Produkte. Das wird künftig keinesfalls ausreichen, um sich in diesem Umfeld, in dem Plattformen immer relevanter werden, behaupten zu können. Nur wer seinen Kund:innen die richtigen Services – gleich ob analog oder digital – anbieten kann, wird dauerhaft erfolgreich am Markt bleiben können. In der aktuellen Studie haben wir erneut die digitalen Services unter die Lupe genommen und da hat sich leider im Vergleich zur Vorgängerstudie nicht so viel getan. Viele mehrwertstiftende Services werden weiterhin nur von einer Minderheit der Händler angeboten. Es gilt, die komplette Customer Journey von der Pre-Sales- bis zur After-Sales-Phase detailliert zu beleuchten, und zu analysieren, wie durch Services Mehrwerte auf Kundenseite generiert werden können. Da gibt es noch viel zu tun! ■

Kraftvoll bohren, kabellose Freiheit!

Die Akku-Diamant-Bohrmaschine für PROFIS

BAIER
Elektro-
werkzeuge

MADE IN GERMANY



- Kompakte **18-V-Akku-Diamant-Trockenbohrmaschine ABDB 82** mit kraftvollem Brushless-Motor und optimaler Drehzahl für schnelles Dosensenken
- **Zuschaltbarer Softschlag** beschleunigt den Arbeitsfortschritt und schont die Diamantsegmente
- **Staubfrei und präzise** durch optimal geformten Saugadapter mit integriertem Zentrierstift
- **LiHD-Hochleistungs-Akkupack** mit Kapazitätsanzeige und Überlastschutz
- **Netzunabhängiges Arbeiten** auch bei energieintensiven Anwendungen
- **100 % kompatibel mit Ladegeräten und Akku-Maschinen** im Cordless-Alliance-System (CAS)

BAIER – die Marke für PROFIS



Mehr Informationen unter www.baier-tools.com

MEHRLIEFERANTENPLATTFORM WUCATO

Zusammenarbeit auf Augenhöhe

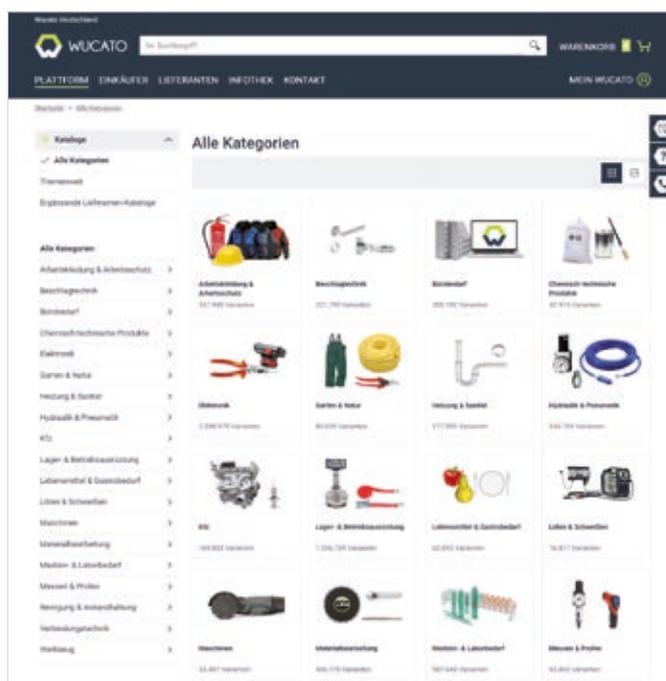
Die Mehrlieferantenplattform Wucato versteht sich als umfassender Lieferant für indirektes Material, der in diesem Bereich den kompletten Bedarf von Handwerk, KMUs oder auch Konzernen abdecken kann. Das Ziel des jungen Unternehmens ist es, die Beschaffungsprozess zu vereinfachen und gleichzeitig zu individualisieren. Für den PVH ist dieser Online-Marktplatz ein (zusätzlicher) Weg, Kunden zu erreichen – auch wenn Wucato zum Würth-Konzern gehört. Über die Ziele und Ausrichtung von Wucato sprachen wir mit Vertriebsleiter Timmy Lack.

ProfiBörse: Wie viel Würth steckt in der Würth-Tochter Wucato?

Lack: Wucato wurde als Corporate Start-up gegründet und in der Startphase war die Zugehörigkeit zur Würth-Gruppe sicherlich ein Faktor, der den Aufbau erleichterte. Wir konnten dadurch schnell auf Lieferanten zurückgreifen und auch die branchenspezifischen Kundenbedürfnisse mussten wir nicht lange recherchieren und analysieren. Somit war es Wucato von Anfang an möglich, kompetent aufzutreten. Das hat sich aber schon relativ bald durch die konsequente Ausrichtung auf die Marktbedürfnisse geändert. Nach jetzt sechs Jahren können wir behaupten, dass wir – wenn man es so sagen will – über die Tochterschaft hinausgewachsen sind. Allein die Zahl der auf der Plattform, durch direkte und indirekte Lieferanten angebotenen Produkte ergänzt das Würth-Sortiment mit etwa 16 Millionen Artikeln. Wucato ist heute eine unabhängige Plattform für die indirekte Beschaffung, mit dem Anspruch, eine ganzheitliche Abdeckung zu bieten.

Wie eingängig ist der Name der Plattform für die Zielgruppe, würden Sie diesen noch einmal mit dem Wissen wählen, dass die Herstellerplattform Procato schnell wieder vom Markt verschwindet?

Lack: Zu der Herstellerplattform gab es auch zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung keine Parallelen. Wie ich schon sagte, sehen wir uns als eigenständige Marke für eine effiziente Beschaffung, die eine intuitive Oberfläche und flexible Kundenlösungen bereitstellt.



Wucato bietet auf seiner Plattform derzeit etwa 16 Millionen Artikel

als Mehrmarkenplattform bietet, sicherlich aufschlussreicher. Unser Ziel ist es, den kompletten Transformationsprozess zu begleiten. Das trifft auf die einkaufenden Unternehmen genauso zu wie auf die anbietenden Unternehmen, ganz gleich ob Hersteller oder Händler. Auf der Seite der Einkaufenden bedeutet das für uns, dass wir sehr tief die Strukturen und Bedürfnisse einzelner Unternehmen analysieren, um zunächst die Abläufe zu verstehen und diese dann gemeinsam zu optimieren und insbesondere zu automatisieren. Denn die Beschaffung ist heute ein deutlich aufwendigerer Prozess, an dem in Unternehmen mehr Personen und Abteilungen beteiligt sind als jemals zuvor. Zur Vereinfachung wollen wir beitragen und betreuen Kunden

deschhalb beispielsweise mit einem Außendienst und Vertriebsinnendienst in Stuttgart, die jeweils eng zusammenarbeiten. So verbinden wir, wie wir es nennen, das Beste aus zwei Welten: das Digitale mit dem Persönlichen.

Welche Vorteile hat die Präsenz für einen Einkäufer und einen Händler hier gegenüber anderen Marktplätzen wie z.B. Mercateo oder aber Amazon Business?

Die Beurteilung von Vor- oder Nachteilen ist oft individuell, deshalb ist die Darstellung dessen, was Wucato

deschhalb beispielsweise mit einem Außendienst und Vertriebsinnendienst in Stuttgart, die jeweils eng zusammenarbeiten. So verbinden wir, wie wir es nennen, das Beste aus zwei Welten: das Digitale mit dem Persönlichen.

Wie sieht die Unterstützung der Lieferanten aus und gibt es Ausschlusskriterien, die ein Onboarden von Lieferanten unmöglich machen?

Der Status in Bezug auf Erfahrungen mit dem E-Commerce sind bei den Lieferanten sehr unterschiedlich ausgeprägt. Unser Anspruch ist es, auch solche Lieferan-

INSERENTEN-VERZEICHNIS ► PROFIBÖRSE 3/2021

Baier,
71679 Asperg S. 11

Eisenblätter,
82538 Geretsried S. 7

Festool,
73240 Wendlingen US 2

Flex-Elektrowerkzeuge,
71707 Steinheim/Murr US 3

GWS,
48155 Münster S. 27

Honisch,
47506 Neukirchen-Vluyn S. 4, 6, 7, 10

Hymer,
88239 Wangen/Allgäu-Käferhofen S. 17

Klingspor,
35708 Haiger S. 31

Krebs,
65553 Limburg an der Lahn S. 19

Metabowerke,
72622 Nürtingen TS

Nissen & Velten,
78333 Stockach S. 23

Nozar,
59387 Ascheberg S. 9

Osborn International,
35099 Burgwald S. 3

Pferd/Rüggeberg,
51709 Marienheide S. 13

Proress,
78604 Rietheim-Weilheim S. 5

Stahlwille,
42349 Wuppertal S. 6

Tox-Dübeltechnik,
72505 Krauchenwies S. 21

Trumpf,
71243 Ditzingen US 4

TTI-EMEA,
40724 Hilden S. 33

Tyrolit,
82216 Maisach S. 25

ten zu unterstützen, deren Erfahrungsschatz noch nicht so groß ist. Einen Schwerpunkt dabei bildet die Qualität der Daten. Um diese sicherzustellen, steht den Lieferanten unser Produktdatenteam unterstützend zur Seite, für die Daten selbst, wie auch für die Logistik, bleiben aber die Lieferanten zuständig. Wir überprüfen jeweils die Vollständigkeit und den „Zustand“ der Daten, zum Beispiel bei Anbietern von Gefahrstoffen. Hier müssen selbstverständlich die notwendigen Sicherheitsdatenblätter und Kennzeichnungen vollständig vorhanden sein. Inhouse nehmen wir lediglich ein Clearing zum Beispiel die Vereinheitlichung bei den Maßen vor, um in der Suchfunktion eine einheitliche und komplette Auswahl der in Frage kommenden Produkte zu gewährleisten. Neben der Datenqualität sehen wir eine mindestens tagesaktuelle Verfügbarkeitsabfrage und die Anzeige der jeweils aktuellen Preise als grundsätzliches Kriterium für ein Onboarden an.

Wie viel E-Procurement bzw. individuellen Service erlaubt denn der Marktplatz?

Wir verstehen uns nicht als E-Procurement-Anbieter oder gar als Warenwirtschaftssystem, wir sind ganz klar eine Mehrlieferantenplattform, die aber konsequent auf die Anforderungen professioneller Einkäufer und Verkäufer ausgerichtet ist. Das bedeutet, dass alle Dokumente wie Lieferscheine und Rechnungen hinterlegt und abrufbar sind, übrigens sowohl für direkte wie für indirekte Lieferanten und egal, ob die Rechnungsstellung durch Wucato direkt oder durch den Lieferanten erfolgt.

Timmy Lack,
Vertriebsleiter Wucato
(Foto/Abb.: Wucato)



Zu den Möglichkeiten, die geboten werden, gehören aber auch die Einrichtung von Sachkonten, die Zuordnung von Rollen und Rechten auf Mitarbeiterebene, die Hinterlegung von Budgets und individuellen Preisen oder auch die Möglichkeit, Scanner von Entnahmeautomaten direkt anzubinden. Und selbstverständlich ist auch die Schnittstelle zu den Warenwirtschaftssystemen sowohl von Lieferanten als auch von einkaufenden Unternehmen möglich. Wie gesagt: Wir wollen dazu beitragen, die Beschaffung für alle Beteiligten so individuell und so automatisiert wie möglich zu gestalten. Ganz wichtig ist uns dabei, dass alle Beteiligten dabei auf Augenhöhe zusammenarbeiten.

Sind Sortimentsschwerpunkte auf dem Marktplatz zu finden oder versteht sich Wucato als generelle B2B-Plattform?

Bei der Zahl von Produkten ist es schwierig, von Schwerpunkten zu sprechen, dies lässt sich vielleicht besser über die zwei Zielgruppen deutlich machen, für die wir auch zwei unterschiedliche Formen der Zusam-

menarbeit bereitstellen. Mit Wucato Basic sprechen wir vor allem Handwerksbetriebe, kleinere KMUs, Montageunternehmen oder Kleinbetriebe an, die unsere Plattform für ihren Einkauf nutzen. Wucato Professional richtet sich an mittelständische KMUs bis hin zu Konzernen, bei denen neben der Beschaffung auch die individuelle Prozessoptimierung eine große Rolle spielt.

Wie viele PVHler sind bereits auf Wucato aktiv, wie ist das Interesse dieser Händlergruppe an Wucato und gibt es ggf. Ressentiments von Seiten der PVHler.

Aus den genannten Zielgruppen heraus wird ersichtlich, dass Wucato für den PVH interessant ist und derzeit stammt ungefähr die Hälfte der Produkte aus dem PVH-Umfeld. Insofern gibt es selbstverständlich Produktionsverbindungshändler, die bei uns als Lieferanten aktiv sind. Aber bei einer Zahl von derzeit über 80 Lieferanten, davon rund 15 Prozent aus dem Würth-Umfeld, und einer Zahl von mehreren tausend Marken auf unserem Portal liegt unser Fokus auf der weiteren Entwicklung von Wucato. Alle Indikatoren zeigen ein kontinuierliches Wachstum, bei den Lieferanten werden wir in diesem Jahr auf über 100 wachsen. Produktionsverbindungshändler dürfen an dieser Entwicklung gerne teilnehmen. ■

Schleifen ist **WOW!**

Von grob bis fein. So schnell, dass man nicht aufhören will!

- In **wenigen Schritten** zum optimalen Ergebnis
- Innovatives, **breites Werkzeugprogramm** mit System
- **Prozesskosten sparen** durch einzigartiges PFERD-Know-how

Finden Sie jetzt mit Ihrem PFERD-Berater - online oder vor Ort - die für Ihre Bearbeitungsaufgaben **optimalen und wirtschaftlichsten** Werkzeuglösungen.



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

www.pferd.com

EIN JAHR STABILA PROPARTNER

„Die Vorteile dieser Mitgliedschaft zahlen sich wirklich aus.“

ProPartner heißt das Vermarktungskonzept, das Stabila seinen Handelspartnern in Deutschland und Österreich im vergangenen Jahr vorgestellt hat. Es ist Nachfolger des „The Red Line“-Konzepts und soll den veränderten Bedürfnissen der Anwender und des Handels Rechnung tragen. Perspektivisch sieht Stabila bis zu 200 ProPartner mit dem Ziel, dass ein Handwerker keine langen Wege in Kauf nehmen muss. Inzwischen ist ein gutes Jahr vergangen, seit die ersten Partner das Programm nutzen – Zeit also für eine Bilanz.

Diese Bilanz fällt sehr positiv aus, wie Teilnehmer berichten, die aufgrund der guten Erfahrungen vom bisherigen Programm auf das neue umgestiegen sind. Die Umstellung selbst verlief reibungslos, und sofern überhaupt Unterstützung erforderlich war, erfolgte diese schnell und kompetent durch den jeweils zuständigen Außendienstmitarbeiter. „Nichts anderes haben wir von Stabila erwartet, nachdem wir vorher schon mehrere Jahre RedLine-Partner waren und seitdem von der Produktqualität, der Sortimentsbreite und -tiefe und der Lieferfähigkeit absolut überzeugt sind“, betont Robert Bressmer, stellvertretender Einkaufsleiter bei SSK, einem Handelsunternehmen aus dem Bereich Verbindungstechnik und Eisenwarenhandel mit einer über 125-jährigen Firmengeschichte. (Foto: SSK)



Robert Bressmer, stellvertretender Einkaufsleiter bei SSK, einem Handelsunternehmen aus dem Bereich Verbindungstechnik und Eisenwarenhandel mit einer über 125-jährigen Firmengeschichte. (Foto: SSK)

schäft geht eine solche Analyse ja leider oftmals unter. Deshalb waren wir sehr froh, dass Stabila uns auf diese Möglichkeit hingewiesen hat“, sagt Bressmer. Und Reichl fügt hinzu: „Indem wir dieses Angebot schon nach wenigen Monaten Partnerschaft genutzt haben, haben wir unser Sortiment tatsächlich angepasst und konnten so den Umsatz weiter ausbauen.“ Über eine positive Umsatzentwicklung freut sich auch Bressmer – der neue Online-Shop, der im August an den Start gehen soll, soll dieser Entwicklung weitere Impulse geben. Im SSK-Shop wird dann auch auf die ProPartnerschaft hingewiesen. Bei Wagner erfolgt die Integration des ProPartner-Logos im bereits existierenden Shop in Kürze, ebenso auf der Website, erzählt Reichl: „Dann werden wir sicher noch öfter auf die Test- und Servicegeräte angesprochen als bisher.“

Auf Wünsche und Optimierungen des Konzepts angesprochen, wird Bressmer ganz konkret: „Schön wäre es, wenn bereits im Vertrag ein Anreiz für die Teilnahme unserer Außendienstmitarbeiter an den Stabila-Schulungen geboten wird. Und die exklusiven Deals wünschen wir uns möglichst vier Mal im Jahr.“ So sieht das auch Reichl, der abschließend erklärt: „Es war eine sehr gute Entscheidung, Stabila ProPartner zu werden: Unser Sortiment ist auf dem neuesten Stand, der Umsatz geht deutlich nach oben und die Betreuung durch Innen- und Außendienst von Stabila ist top.“

ENTSCHEIDENDER VERMARKTUNGSVORSPRUNG

Zu diesen Vorteilen gehört es zum Beispiel, dass Neuheiten schon acht Wochen vor dem allgemeinen Vermarktungsstart an ProPartner ausgeliefert werden und diese dann mit dem Verkauf loslegen können. „Es ist ein klarer, entscheidender Vorteil gegenüber unseren Marktbegleitern, schon vorab zu wissen, was an

Neuheiten kommt, und diese dann auch vorab vorzuführen“, meint Reichl. Beide Unternehmen nutzen diesen Vermarktungsvorsprung unter an-

derem in der Newsletter-Kommunikation mit ihren Kunden. Das gilt auch für die exklusiven, zeitlich befristeten Angebote nur für ProPartner. „Die nehmen wir natürlich in unseren Prospekt auf und sehen anschließend am Absatz deutlich, dass die Endkunden den Preisvorteil sehr gerne annehmen“, so Bressmer.

Timo Reichl, Mitinhaber und Geschäftsführer von Otto Wagner. Gegründet 1849, umfasst das Sortiment heute u.a. Werkzeuge und Maschinen, Beschläge, Schließ- und Befestigungstechnik, Dachfenster sowie Produkte für Forst und Garten. (Foto: Otto Wagner)

Ganz hoch im Kurs bei den ProPartnern steht ein weiteres Element des Programms: die Bereitstellung von vergünstigten Laser-Test- und Servicegeräten für eine schnelle Hilfe im Pre- und After-Sales-Service. Dazu Bressmer: „Normalerweise ist es ja so, dass ein Kunde bis zu zwei Wochen warten muss, wenn er über seinen Händler ein defektes Gerät einschickt. Dank dieses Stabila-Angebots stellen wir ganz unkompliziert ein Ersatzgerät zur Überbrückung zur Verfügung, mit dem der Kunde sofort weiterarbeiten kann. Diese Schnelligkeit ist extrem wichtig, gerade, wenn ein zeitsensibles Projekt durch den Werkzeugausfall beeinträchtigt würde.“ Positiv bewertet wird auch die Möglichkeit, dem Außendienst einen Laser als Testgerät zur Verfügung zu stellen. „Das ist ein weiteres tolles Tool, das uns von unseren Mitbewerbern abhebt“, ist sich Reichl sicher.

MEHR UMSATZ DURCH SORTIMENTSANALYSE

Genutzt haben beide befragten Unternehmen auch die Möglichkeit eines jährlichen Strategiegelchs mit Sortimentsanalyse und -optimierung. „Im Tagesge-



An einem auffälligen Siegel sind ProPartner für ihre Kunden leicht zu erkennen. (Abb.: Stabila)



Nozar feiert in diesem Jahr 50-jähriges Jubiläum. Der Stammsitz in Ascheberg bei Dortmund wird demnächst erweitert. (Fotos: Nozar)



Sortimentswände werden komplett konzipiert und umgesetzt, Zielgruppenausrichtung, Sortiment und Gestaltung sind immer individuell.

JUBILÄUM BEI NOZAR

Fokus auf Kunden und Anwender

Produkte sind austauschbar – fast immer. Den Unterschied macht das Drumherum. Davon ist man beim Diamantwerkzeugspezialisten Nozar überzeugt. Und die Entwicklung der letzten Jahre zeigt eindrücklich, dass man damit nicht falsch liegt. Denn die Produkte sind nur ein Ausschnitt aus dem Leistungsspektrum des Unternehmens.

Der Spezialist für die Diamanttechnik feiert in diesem Jahr sein 50-jähriges Bestehen. Das Sortiment der Münsterländer lässt in den bearbeiteten Sortimentssegmenten kaum einen Wunsch offen: Neben Trenn-, Schleif-, Bohr- und der Frästechnik bietet Nozar noch Steinsägen und rundet mit den Maschinen aus dem Hause AGP sein Sortiment ab.

Besonders stolz ist das Unternehmen auf seine Flexibilität, seine serviceorientierten Strukturen und hohe Leistungsfähigkeit. So ist man in der Lage, sich auf viele Sonderwünsche der Fachhändler bzw. deren Kundinnen und Kunden einzustellen. Zum Beispiel werden Bohrkronen in fast allen gewünschten Durchmesser und Längen in der eigenen Werkstatt bearbeitet und sind damit immer schnell verfügbar.

NAH AM KUNDEN

Menschen machen Geschäfte und so hat man bei Nozar in den letzten Jahren sukzessiv die Außendienstmannschaft erweitert. Neben dem klassischen Verkäufer legt man besonderen Wert auf ein Team von technischen Anwendungsberatern. Als gelernte Handwerker sprechen diese die Sprache des Handwerks und können vor allem die Produkte auf den Baustellen live vorführen. Nozar setzt hier weiter auf Expansion und sucht, vor allem im Vertrieb, „tolle Menschen die helfen, die Unternehmensziele umzusetzen.“

Kompakte Informationspower: Die Nozar News erscheinen regelmäßig mit interessanten Neuigkeiten für die Anwender. Über den QR-Code sind sie direkt abrufbar.



Torsten Wehnert verbindet seine Aktivitäten als Vertriebsleiter bei Nozar mit einer engagierten Tätigkeit als zertifizierter Verkaufstrainer. Und er setzt seine Forderungen persönlich und in der Tätigkeit bei Nozar aktiv um.

„Wir stellen unseren Fachhändler in den Mittelpunkt unserer Aktivitäten“, so Torsten Wehnert. „Und deshalb ist es uns wichtig, dass wir neben unseren Nozar Produkten auch das Thema Händler-Eigenmarke unterstützen“, berichtet der Nozar-Vertriebsleiter. In der hauseigenen Lackierstraße werden auf Händlerwunsch Fliesenbohrer, Dosensenker oder Bohrkronen in den unterschiedlichsten Farben lackiert und später mit den entsprechenden Logo's graviert. Das Design und die hochwertige Qualität sorgt für den gewünschten Wiedererkennungseffekt auf den Baustellen. Weiteren individuellen Service leistet Nozar in der Druckmanufaktur des Unternehmens. Hier sind täglich Nozar-Mitarbeitende

damit beschäftigt, von Diamantscheiben über Aufbewahrungssysteme bis hin zu PoS-Werbemitteln für den Fachhändler in seinem Design zu bedrucken. „Gerade dieser schnelle, hochwertige und individuelle Service ist bei unseren Kunden sehr beliebt“, so Torsten Wehnert.

VERNETZT DENKEN, VERNETZT ARBEITEN

Weil das Thema Digitalisierung wichtiger denn je ist, hat man sich im Hause Nozar mit Miriam Paulus vor Jahren einen Profi an Bord geholt. Paulus hat in großen, internationalen Agenturen Konzern-Etats mitverantwortet und auf verschiedensten Ebenen Erfahrungen in Werbe- und Kommunikationsagenturen gesammelt, bevor sie vor vier Jahren zu Nozar kam und jetzt hier das

sogenannte Ideenwerk leitet. Mit diesem Hintergrundwissen kommen die Händlerkunden dann auch einmal in den Genuss zum Beispiel von Kundenbindungsprogrammen oder ausgetüftelten Bonussystemen – alles skaliert auf die jeweilige Größenanforderung des Händlers. „Und wir sprechen seine Sprache, was insbesondere im Bereich der Social Media-Kanäle wichtig ist“, so Paulus.

„Online und offline so zu verbinden, dass es den Mehrwert für alle erhöht, zieht sich wie ein roter Faden durch alle Bereiche des Unternehmens“, bringt Torsten Wehnert den Erfolgsfaktor von Nozar und dem Ideenwerk auf den

Punkt. „Und unsere Begeisterung für die Projekte und auch für die Produkte wirkt ansteckend – beim Handel wie bei den Anwendern“, so Wehnert weiter. „Wo kann man seine Kreativität in dieser Breite umsetzen?“ fragt der Vertriebsleiter und deutet darauf hin, dass man nicht nur seine Werkzeuge für den Handel veredelt, sondern dass man auch in der eigenen Werkstatt Kundenfahrzeuge folieren darf. „Am Ende ist es uns wichtig, dass wir unseren Kunden begeistern und ihm den immer passenden Service liefern“, so Paulus.

Torsten Wehnert verbindet seine Aktivitäten als Vertriebsleiter bei Nozar mit einer engagierten Tätigkeit als zertifizierter Verkaufstrainer. Das Gute daran: Er setzt die Forderungen, die er in seinen zahlreichen Vorträgen – über 50 im Vor-Pandemie-Jahr 2019 – auch in der Praxis bei Nozar um. Eine von ihm geforderte und gelebte Grundlage ist der Respekt vor dem Gegenüber und die Wertschätzung für dessen Leistung. Die Überschrift darüber: Um-Denken. Dies vermittelt er auch seinen Kolleginnen und Kollegen in Ascheberg, ebenso wie seine Leidenschaft fürs Netzwerken. Und das zahlt sich für das gesamte Unternehmen aus. ■



CHEMISCHE BEFESTIGUNG BY FISCHER

Nahe an den physikalischen Leistungsgrenzen

Aus der Befestigungstechnik sind chemische Lösungen nicht mehr wegzudenken. Diese haben aber auch durchaus Tradition und sind keine neue Erfindung. Über die Entwicklungen und die Aufgabenstellungen, auch in Covid-19-Zeiten, sprachen wir mit Jens Zimmerlin, Abteilungsleiter Produktmanagement der Business Unit Chemie beim Befestigungsspezialisten Fischer.

ProfiBörse: Wie hat sich der Bereich der chemischen Befestigungen in den letzten Jahren entwickelt, wie hoch ist die Akzeptanz dieser Befestigungslösungen beim Handwerk?

Zimmerlin: Chemische Befestigungssysteme haben eine lange Tradition. Bereits in der Antike wurden zwei Natursteine durch Dübel und Bleiverguss miteinander verbunden. Heute sprechen die Vorteile der Verklebung im Bohrloch für sich. Chemische Befestigungslösungen verankern spreizdruckfrei im Bohrloch und ermöglichen so die Anwendung bei geringen Rand- und Achsabständen. Gleichzeitig dichten Sie das Bohrloch direkt mit ab, was vor einlaufendem Wasser oder anderen Flüssigkeiten in das Bohrloch schützt. Für Schwerlastverankerungen in Mauerwerk sind Injektionssysteme die erste – und oft sogar einzige – Wahl. Dasselbe gilt für kritische oder komplizierte Untergründe. Das breite Anwendungsspektrum unserer chemischen Systeme schließt je nach Produkt neben Befestigungen in Beton und Mauerwerk auch nachträgliche Bewehrungsanschlüsse, wassergefüllte Bohrlöcher, den Einsatz unter seismischer und starker dynamischer Belastung, die Verwendung in WHG-Flächen (flüssigkeitsdichter Beton gemäß Wasserhaushaltsgesetz) und zahlreiche Spezialanwendungen ein. Abgestimmt auf die Anwendung ermöglichen die Systeme jegliche Anbauteildicken und passend zur jeweils vorhandenen Belastung variable Einbindetiefen.

Wie hoch ist der Informationsgrad über die chemischen Befestigungslösungen im Fachhandel, gibt es hier verstärkten Schulungsbedarf und wie wird das Wissen vermittelt?

Unsere chemischen Befestigungslösungen sind auf dem Markt jahrzehntelang präsent und stark verbreitet. Über unsere kostenlose Telefonhotline und weiteren Kanäle beraten unsere Anwendungstechniker zudem Verarbeiter, Handelspartner und alle anderen Interessenten bei Fragen zu unseren Produkten. Auch mit den zielgruppenspezifischen Online- und Präsenzs Schulungen unserer Fischer Akademie halten wir Fachhändler, Handwerker sowie Planer und Statiker immer auf dem neuesten Stand zu aktuellen Befestigungslösungen und geltenden Vorschriften. Unsere Außendienstmitarbeiter sind zur Betreuung vor Ort im Einsatz. QR-Codes auf unseren Produkten führen zu Montageanleitungen und auch unsere Videos verdeutlichen die korrekte Anwendung. Jede Markteinführung begleiten wir mit umfassenden Serviceleistungen für den Fachhandel. Neben



FIS V Plus: Der kraftvolle Fischer Universalmörtel für Beton und Mauerwerk zählt zu den neuesten Markteinführungen im Bereich Chemie der Unternehmensgruppe Fischer.

Lösungen im E-Commerce für den Online-Vertrieb unserer Handelspartner gehört dazu auch Verkaufsunterstützung für das Geschäft vor Ort mitsamt Informationsmaterial, wie Broschüren und One-Pager, um gezielt über den Einsatz, die Anwendung und die möglichen Lasten unserer Systeme zu informieren.

Wirkt sich die Pandemie auch auf das Tempo der Entwicklungsarbeit neuer Produkte aus, gibt es Einschränkungen/Verzögerungen bei der Forschungsarbeit und -kooperationen?

Bereits im Vorfeld der Corona-Krise hatten wir intern neue Kommunikationsformen, wie Chats und Videokonferenzen, etabliert. So können wir Prozesse digitalisieren und in das Homeoffice verlagern. Was die Entwicklungsarbeit mit Anlagen und Einrichtungen vor Ort betrifft, wie Prüfeinrichtungen und Versuchsaufbauten, stoßen wir an Grenzen. Unseren Dienstleistern, Prüfinstituten und Zulassungsstellen geht es nicht anders, wodurch sich neue Markteinführungen komplizierter als vor der Pandemie gestalten. Sich anbahnende Verzögerungen konnten wir jedoch bisher sehr gut kompensieren.

Wie stark ist die „chemische Befestigung“ auf globale Lieferketten angewiesen. Gibt es aktuelle Auswirkungen auf die Lieferfähigkeit?

Trotz erhöhter Nachfrage nach unseren chemischen Befestigungslösungen sind wir komplett lieferfähig.

Um die Warenverfügbarkeit auch in Zeiten von Covid-19 in vollem Umfang sicherzustellen, hatten wir vorsorglich genügend Bestände aufgebaut. Wir produzieren all unsere chemischen Produkte im eigenen, hochmodernen Werk in Denzlingen. Unsere Logistik verteilt sich auf unterschiedliche Standorte weltweit. Dies trägt zusätzlich zur sicheren Verfügbarkeit und zu einem guten Lieferservice bei. Die verarbeiteten Grundrohstoffe unserer chemischen Befestigungslösungen kommen hauptsächlich aus Europa. Wir haben aber auch weitere Lieferquellen weltweit freigegeben, um eventuelle Engpässe bei der Versorgung zu vermeiden. Beispielsweise hatte der den Suezkanal blockierende Frachter „Ever Given“ auch unser Unternehmen betroffen, aber dennoch konnten wir unsere Lieferfähigkeit aufrechterhalten.

Wie entwickelt sich der Standort Denzlingen, der bei Fischer das Zentrum für die Entwicklung und Produktion der chemischen Befestigungsprodukte darstellt – ist ein weiterer Ausbau und ggf. ein Aufstücken der Forschung & Entwicklung geplant?

Unser Standort in Denzlingen ist das Leitwerk für neue Technologien unserer chemischen Befestigungslösungen und Bauchemie. Im Sinne unseres Leitbilds und des Fischer ProzessSystems gestalten dabei unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die von ihnen geforderte kontinuierliche Verbesserung. Von Menschen geht die Veränderung aus, nicht von Anlagen und Maschinen. Unser Unternehmen macht entsprechend Ressourcen dafür frei, sodass auch aktuell in Corona-Zeiten weiterhin Entwickler eingestellt werden.





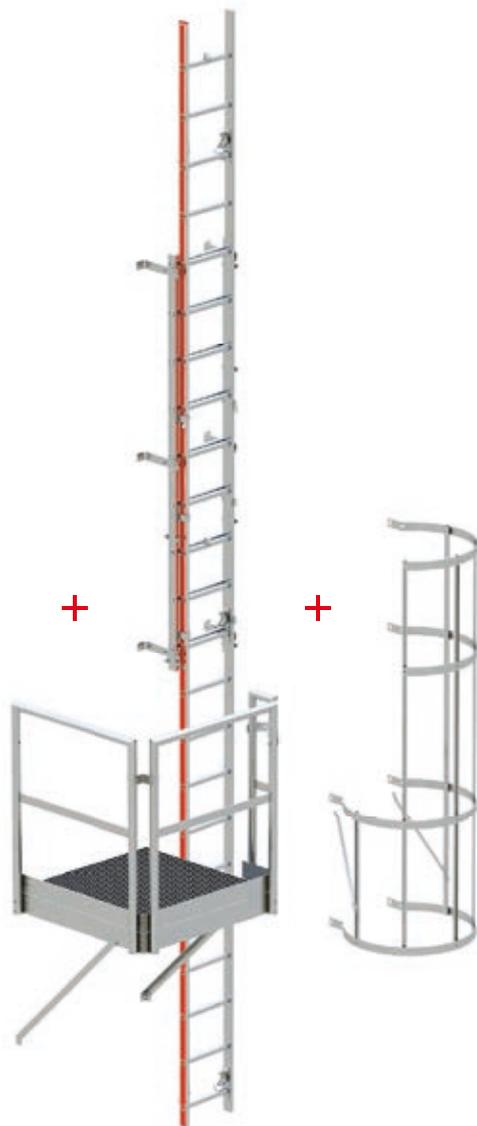
Welche große Herausforderung steht im Bereich der chemischen Befestigungen an, viele Problemfelder sind ja bereits gelöst?

Mit unseren chemischen Befestigungslösungen bewegen wir uns bereits nahe an den physikalischen Leistungsgrenzen. Das heißt, wir nutzen die Tragfähigkeit von Untergrund und Befestigungsmitteln nahezu maximal aus. Wir konzentrieren uns daher nicht nur auf höhere Auszugswerte, sondern auch darauf, anwenderfreundliche, nachhaltige und intelligente Produkte zu entwickeln. So arbeiten wir beispielsweise gerade an kennzeichnungsfreien und kennzeichnungsarmen Systemen. Damit setzen wir neue Maßstäbe bei den Gesundheits- und Sicherheitsanforderungen. Aber auch neue Materialien rücken in den Fokus unserer Neuentwicklungen. Genauso veränderte Bauverfahren, wie das modulare und vorgefertigte Bauen mit konstruktiven Klebstoffen und Applikationsverfahren. Vor dem Hintergrund der alternden Infrastruktur gewinnen zudem Produkte für den Schutz, die Instandsetzung und die Ertüchtigung von bestehenden Bauwerken an Bedeutung. Wir betrachten unsere Produkte dabei innerhalb ihrer gesamten Systemkette. So gehören nicht nur der einzelne Mörtel oder die einzelne Patrone mit ihren Systemkomponenten zu unserem Angebot, sondern auch zahlreiche Möglichkeiten der Unterstützung. Dazu zählen beispielsweise unsere Module C-FIX oder Mortar-FIX in der FIXperience Software zur Bemessung einzelner Anwendungen und Projekte, Unterstützung bei der Montage und die Bereitstellung von Zubehör. Von der Beratung und Planung über die Verarbeitung bis zum erfolgreichen Projektabschluss begleiten wir unsere Partner bei all ihren Befestigungsvorhaben. ■

Jens Zimmerlin,
Abteilungsleiter
Produktmanagement
der Business Unit
Chemie bei der Un-
ternehmensgruppe
Fischer. (Fotos:
Fischer)



Der Standort in Denzlingen bei Freiburg i.Br. ist das Leitwerk für neue Technologien der chemischen Befestigungslösungen und Bauche- mie bei Fischer.



HYMER

EINFACH, SCHNELL UND SICHER

Der HYMER-Steigleiterkonfigurator

- Komfortabel individuelle Steigleitern konfigurieren
- Sofort passendes Angebot erstellen
- Schnelle Lieferung

Jetzt Leiter gratis sichern!

Jede erste bestellte Konfiguration erhält eine Stufenanlegeleiter kostenlos dazu.

hymer-konfigurator.de





STIMMIGE PAKETE GESCHNÜRT

Am Stammsitz in Nürtingen wickelt das geschulte Metabo Serviceteam alle Reparaturen und Kundenanfragen schnell und zuverlässig ab.

Das Beispiel aus der Schweiz zeigt: Das Qualitätsversprechen hört nach dem Kauf des Elektrowerkzeuges nicht auf. Denn professionelle Anwender suchen einen Partner, auf den sie sich verlassen können. Falls mal etwas nicht läuft wie geplant, ist es wichtig, abgesichert zu sein. Daher hat Metabo zusammen mit Fachhandelspartnern, Handwerkern und Industrieunternehmen sein Servicekonzept stetig weiterentwickelt und ausgebaut – von individuellen Lösungen bis hin zu kompletten Paketen ist für jeden Profi das passende dabei.

SERVICE BEGINNT MIT ZUHÖREN

Dabei ist Service mehr als umfangreiche Garantieleistungen und ein guter Reparaturdienst. Service, das heißt zunächst einmal: Zuhören, um zu wissen, was Profis brauchen. Für Elektrowerkzeug-Hersteller bedeutet das, beim Kunden vor Ort zu sein und in engem Austausch zu stehen. Und genau das ist bei Metabo nicht nur Theorie, sondern tägliche Praxis: Zahlreiche Anwendungstechniker sind im Einsatz, beraten Kunden rund um ihre Maschinen und erarbeiten bei Bedarf gemeinsam mit ihnen die passenden Servicelösungen. Die Metabo Mitarbeiter stehen daher in ständigem Austausch mit dem Fachhandel und professionellen Anwendern und kennen ihre Bedürfnisse ganz genau. Die Erkenntnisse aus dem Austausch fließen direkt in die Entwicklung von Produkten und Servicemodellen ein. Eines steht dabei an oberster Stelle: Profis wollen leistungsstarke Geräte und sich voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Service heißt auch, Anwendern mit Rat und Tat zur Seite zu stehen – daher ist am Metabo Stammsitz in Nürtingen ein 60-köpfiges Serviceteam im Servicecenter vor Ort, das sich um die Maschinen und Anliegen der Kunden kümmert.

Elektrowerkzeuge meistern häufig härteste Einsätze und sind mitunter extremen Bedingungen ausgesetzt,

Auf den richtigen Service kommt es an

Leistungsstarke Maschinen sind das eine, passende Servicelösungen das andere. Professionelle Anwender brauchen beides. Von der kompetenten Beratung über die schnelle Reparaturabwicklung bis hin zur einfachen Finanzierung: Die individuellen Anforderungen an das richtige Servicepaket sind unterschiedlich. Steffen Präger, Business Development Manager Services bei Metabo erklärt, warum gerade der Service für eine ganzheitliche Lösung ausschlaggebend ist.

Elektrowerkzeuge müssen extremen Bedingungen standhalten. Manchmal sind sie sogar in 3.500 Metern Höhe im Einsatz. So wie auf einer Baustelle der Frutiger AG in den Schweizer Alpen. Denn dort oben erweitert der Schweizer Baukonzern den höchstgelegenen Bahnhof Europas – und setzt dabei auf die Geräte und das Zubehör von Metabo. Schnee, Kälte, Feuchtigkeit – das sind besondere Herausforderungen für Mensch und Maschine. Umso wichtiger ist es, bei Reparaturen und Entwicklungsfragen schnell zur Stelle zu sein. Des-

halb sind die Anwendungstechniker von Metabo regelmäßig auf der Baustelle. Vom engen Austausch profitiert nicht nur Frutiger, auch Metabo konnte das Feedback der professionellen Anwender vor Ort in die Weiterentwicklung zweier Akku-Bohrhämmer und einer Stichsäge miteinbeziehen. Dass die Maschinen bei Wind und Wetter funktionieren müssen, ist klar – kommt es dann doch mal zu einem Ausfall, sind die Maschinen dank schnellem Service innerhalb eines Werktages wieder einsatzbereit.

Neue Kantenfräse für Fasen bis sieben Millimeter

Mit der neuen Kantenfräse TruTool TKA 700 löst Trumpf das Vorgängermodell TruTool TKA 500 ab. Damit lassen sich in Baustahl (400 N/mm²) Fasenlängen von bis zu sieben Millimeter erzeugen. Nötig sind hierfür lediglich zwei Arbeitsgänge: Im ersten Schritt erreicht der Anwender mit dem neuen Modell fünf Millimeter, im zweiten die restlichen zwei Millimeter. Mit verschiedenen Wendeplattenhaltern kann er Schrägungswinkel zwischen 15 Grad und 60 Grad (in 5 Grad-Schritten) erreichen. Darüber hinaus lässt sich die neue Kantenfräse für viele Fälle der Schweißnahtvorbereitung einsetzen. Und sogar das Verrunden mit Radien von zwei, drei oder vier Millimetern ist problemlos möglich.

Entscheidend für die hohe Leistungsfähigkeit des TKA 700 ist vor allem der neue Motor – ein 1.700 Watt starker, kompakter Winkelmotor mit Drehzahlregelung. Er stellt hohe Drehmomente zur Verfügung und ermöglicht selbst bei großen Belastungen einen zuverlässigen Dauereinsatz. Heißt: Auch wenn der Anwender mit hohem Druck und Vorschub arbeitet, fällt die Maschine nicht aus und der Antrieb nimmt

Mit der neuen Kantenfräse TruTool TKA 700 von Trumpf lassen sich Fasen von bis zu sieben Millimeter Länge erzeugen. (Foto: Trumpf)



keinen Schaden im Hinblick auf seine Lebensdauer. Für extreme Fälle der Überlastung haben die Entwickler von Trumpf das TruTool TKA 700 zusätzlich mit einem Überlastschutz ausgestattet, der den Antrieb vor Überhitzung schützt.

Da Ergonomie im praktischen Einsatz von Elektrowerkzeugen von hoher Bedeutung ist, sorgt Trumpf durch präzise gefertigte Zahnräder im Getriebe dafür, dass die neue Kantenfräse besonders ruhig und vibrationsarm läuft. Der integrierte Sanftanlauf ermöglicht zudem ein ruckfreies Anlaufen. Mit 3,5 Kilogramm ist das TruTool TKA 700 ein Leichtgewicht seiner Klasse, das durch hohe Verarbeitungsqualität und Ergonomie ebenso überzeugt wie durch einfache Handhabung.

beispielsweise beim Trennen oder Schleifen in der Metallbearbeitung. Da gehen die Maschinen auch mal an ihre Grenzen und darüber hinaus. Klar also, dass selbst die robustesten und leistungsfähigsten Geräte ab und an in die Reparatur müssen. Ist das der Fall, sind für Profis vor allem zwei Faktoren entscheidend: Dauer und Kosten der Reparatur. Denn jeder Ausfall kann zu Verzögerungen im Arbeitsablauf führen und kostet Geld. Gut, dass beim Metabo „Smart Service“ Reparaturen zu fairen und fixen Preisen erfolgen. Die Kosten sind so zu jeder Zeit transparent und sehr knapp kalkuliert. Der Smart Service ist außerdem schnell – mehr als 95 Prozent der eingeschickten Maschinen verlassen das Servicecenter noch am selben Abend. Wer sein Produkt außerdem bis vier Wochen nach Kauf auf dem Metabo Serviceportal registriert, erhält statt der üblichen ein bis zwei Jahre die kostenlose Metabo XXL-Garantie für drei Jahre.

RUNDUM-SORGLOS-PAKET

Für die Komplettabsicherung und die volle Kostenkontrolle – mitsamt kostenloser Verschleißreparaturen bietet Metabo sogenannte „Full-Service-Pakete“ mit vorkalkulierten Servicepauschalen an. Damit sind alle Reparaturkosten innerhalb von drei Jahren abgedeckt. Auch hier sind die Pauschalen wie beim Festpreismodell nach Art der Maschine in vier Preiskategorien gestaffelt. Zudem bekommen defekte Full-Service-Maschinen bereits beim Eingang des Reparaturauftrags in Nürtingen einen „Express“-Status verpasst. Sobald die Maschine bei den Mitarbeitern im Servicecenter eintrifft, wird sie mit höchster Priorität behandelt.

Metabo Maschinen müssen oft extremen Belastungen standhalten. Mit einem maßgeschneiderten Servicekonzept kann die Leistungsfähigkeit der Maschinen möglichst lange erhalten werden. Daher gibt es den Metabo „Individual Service“: Das Angebot beinhaltet zusätzlich zu sämtlichen Leistungen des Full Service eine persönliche Beratung und Betreuung. Die Preise werden individuell festgelegt. Der Service eignet sich vor allem für Kunden aus dem industriellen Umfeld



Einfach, sicher, fair – das sind die Metabo Services. Die Nürtinger haben für unterschiedliche Anforderungen die passende Servicelösung im Programm.

mit großen Maschinenparks, die im Reparaturfall schnell instandgesetzt werden müssen. Die Maschinen werden mit einer individuellen Gravur und einem RFID-Chip versehen. Dadurch wird die Maschine nicht nur identifiziert, sondern auch eindeutig und automatisch dem Besitzer zugeordnet. So geht die Bearbeitung schnell, ohne dass weitere Nachweise erforderlich sind.

CLEVER FINANZIERT

Für Anwender, die neue Elektrowerkzeuge brauchen, aber planbare Kosten und kein Eigenkapital binden möchten, bieten sich Leasing-Modelle an. Beim Metabo Leasing können Bestellungen ab 500 Euro ganz bequem in monatlichen Raten gezahlt werden. Der Ablauf ist einfach: Ein Fachhändler oder ein Metabo Anwendungstechniker analysiert den Bedarf des Kunden und kalkuliert die Leasing-Rate per App – so kann der Maschinenpark genau auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmt werden. Im Anschluss erstellt die Leasing-Bank den Vertrag. Sobald dieser unterzeichnet ist, liefert der Handelspartner die Ware direkt zum Kunden.

DIGITALE SERVICES

Bei all den verschiedenen Servicemodellen kann man schnell mal den Überblick verlieren. Damit das nicht passiert, sind bei Metabo alle Servicemodelle digital abgebildet: Profis finden alle Modelle im Metabo Service Portal und auf der Webseite. Im Service

Portal stehen auch alle technischen Dokumentationen rund um das Produkt zum Download bereit. Außerdem können sich Kunden einen schnellen Überblick über alle Serviceangebote verschaffen und ihre Maschine

für den passenden Service gleich registrieren. Die Registrierung funktioniert über das Service Portal oder unkompliziert mit der Metabo App – einfach den Code auf der Verpackung scannen, schon ist die Maschine erfasst und automatisch die passende Serviceleistung ausgewählt. In der Metabo App ist zudem ein Produktkatalog und ein Vibrationsrechner integriert; auch der nächste Händler ist über die App schnell gefunden. Der digitale Helfer bietet noch vieles mehr, um Profis den Arbeitsalltag zu erleichtern und wird kontinuierlich weiterentwickelt.

Anwender verlassen sich auf ihre Maschinen. Und falls mal etwas nicht läuft wie geplant, ist es wichtig, abgesichert zu sein. Denn wenn eine Maschine ausfällt, kann es zu Verzögerungen im Arbeitsablauf kommen – und Zeit ist Geld. Wichtig ist, dass jeder Profi ein passendes Paket findet – von individuellen Services bis hin zu Gesamtlösungen. Egal ob Handwerker oder Industrieunternehmen, eines steht immer im Mittelpunkt: Das Serviceangebot soll professionellen Anwendern dabei helfen, noch schneller und effizienter zu arbeiten. Doch das geht nur, wenn die Servicemodelle genau zu den jeweiligen Bedürfnissen passen. Und um diese zu kennen, ist der enge Austausch beim Anwender vor Ort unerlässlich. Denn Service beginnt mit Zuhören. ■



Steffen Präger, Business Development Manager Services bei Metabo. (Fotos: Metabo)



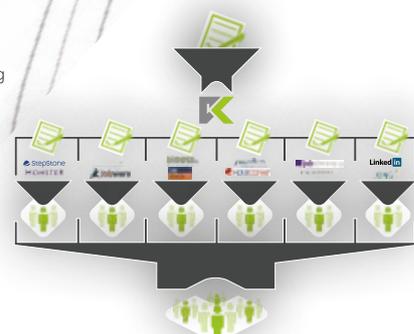
Das WERKZEUG für erfolgreiche Mitarbeiterrekrutierung

Digitale und automatisierte Personalbeschaffung für den PVH

- Hochspezialisiertes Branchenkonzept zur Lösung vakanter Positionen
- Entwickelt von Branchenexperten auf die Bedürfnisse des PVHs
- Die „richtigen“ Kandidaten (m/w/d) erreichen durch individuelles und maßgeschneidertes Zielgruppenmarketing
- Höchstmögliche Reichweite durch Veröffentlichung auf allen relevanten Jobportalen und Social Media
- Zeitersparnis durch nur einen zentralen Ansprechpartner
- Kostensparnis gegenüber Einzelschaltungen
- Verbandsmitglieder erhalten Sonderkonditionen

#JOBADVERT 24/7

Schalten. Auswählen. Einstellen.



Krebs Consulting GmbH & Co. KG
 Consulting Partner Group
 Roßmarkt 13 • 65549 Limburg an der Lahn
 +49 6431 21 24 99 0 • m.krebs@krebs-consulting.com
www.krebs-consulting.com



Mit einem großen Sortiment an Akku-Werkzeugen unterstützt Flex mobiles Arbeiten in der Werkstatt, auf dem Bau und unterwegs. (Fotos: Flex-Elektrowerkzeuge GmbH)

TRENDS BEI AKKU- UND ELEKTROWERKZEUGEN

Optimierte Flexibilität

Auf welche Spezialisierungen und multifunktionale Tools sollten Anwender bei der Auswahl neuer Werkzeuge achten und welchen Geräteformen und Werkzeugdesigns gehört die Zukunft? Wir berichten am Beispiel der Flex-Elektrowerkzeuge GmbH über aktuelle Trends bei Akku- und Elektrowerkzeugen – und was Kunden über ihre Erfahrung mit den neuen Werkzeugen sagen.

Wer ein neues Akku- und Elektrowerkzeug benötigt steht immer wieder vor der schwierigen Frage, ob eher ein multifunktionales Gerät mit Zusatzoptionen infrage kommt oder ein Werkzeug, das speziell auf den gewünschten Anwendungsbereich zugeschnitten ist. Einige Hersteller von Akku- und Elektrowerkzeugen führen ein allgemeines Angebot für alle handwerklichen Anwendungen, das immer häufiger auch mit multifunktionalen Geräteprofilen aufwartet. Einen anderen Ansatz verfolgt der Hersteller Flex, bekannt für seine Spezialisierung auf die Gewerke Maler und Trockenbau, Stein- und Metallbearbeitung und Fahrzeugaufbereitung. „Wir wägen sehr genau ab, wo Multifunktionalität tatsächlich Sinn macht – und wo eine professionelle Performance wichtiger für die Gewerke ist, als eventuelle Zusatzfeatures“, erklärt Michel Konrad, Leiter Produktmanagement bei Flex. Ergebnisse aus Feldtests und Rückmeldungen aus der praktischen Anwendung bei den Kunden fließen unter den Qualitätsvorgaben „Made in Germany“ kontinuierlich in die interne Forschung, Entwicklung und Fertigung im süddeutschen Steinheim ein.

TOOLS MIT PROFESSIONELLEM ANSPRUCH

Der Anspruch des Herstellers besteht darin, den Anwenderbetrieben für jede Anwendung das passende Gerät anzubieten und damit eine professionelle Performance („Proformance“) zu ermöglichen. Flex Produktdesigner Nazim Sabuncuoglu erläutert: „In Profi-Betrieben ist die Spezialisierung von Akku- und Elektrowerkzeugen immer noch mehr gefragt als eine generelle Multifunktionalität. Trotzdem kann ein multifunktionaler Ansatz gerade dann Sinn ergeben, wenn

Werkzeuge nicht so häufig benötigt werden. Wir verfolgen in diesem Punkt konsequent unseren Systemgedanken, indem wir beide Trends sinnvoll miteinander verbinden.“ Ausschlaggebend für alle Geräteformen und Werkzeugdesigns sind das ergonomische Design für ein sicheres, ermüdungsarmes Arbeiten und eine robuste, langlebige Geräteausstattung. Beim Werkzeugdesign besteht insbesondere im Bereich Schleifen und Polieren ein wichtiger Trend in niedrigeren Bauweisen, die eine präzisere Führung nahe an der Oberfläche ermöglichen, sowie flexiblen Gehäusedesigns

für den jeweils bestmöglichen Blick auf das Werkstück. Mit einer kompakten Bauweise überzeugen beispielsweise die zwei verschiedenen Exzentrerschleifer ORE, mit denen die Schreinerei Formart arbeitet. Geschäftsführer Sven Gottschalk berichtet: „Ausschlaggebend für unsere Entscheidung zu diesen Geräten war vor allem die neue, flache Bauweise, die sich sehr viel besser einsetzen lässt als herkömmliche Modelle. Das ist in meinen Augen eine praxisnahe Bauweise. Der Exzentrerschleifer kann beim Einsatz nicht so leicht abkippen, lässt sich einfacher handhaben und unterstützt damit ein gleichmäßiges Schleifbild.“

AKKU-WERKZEUGE WEITER AUF DEM VORMARSCH

Ungebrochen ist die Nachfrage für Akku-Werkzeuge, die im Markt auch weiterhin als Zukunft der Elektrowerkzeug-Branche gelten. Bei Flex stellen hohe Investitionen in die eigene Entwicklung am Standort Steinheim sicher, dass Entwicklungen auf den Gebieten Antriebstechnik, Design und Optimierung sowohl für die Elektrowerkzeuge als auch für das Akku-Sortiment genutzt werden können. So sind erfolgreiche Elektrowerkzeuge immer häufiger auch als Akku-Geräte erhältlich, darunter in jüngster Zeit beispielsweise der Rotationsschleifer Supraflex. Als erster Anbieter führt der Hersteller damit ein Werkzeug dieser Leistungsklasse in kabelloser Form im Sortiment. Der SE 125 18.0-EC ist für die Bearbeitung von Edelstahl, Metall, Natur- und Kunststein, Holzoberflächen und lackierten Oberflächen optimiert und eignet sich für alle Sanierungs-, Renovierungs- und Modernisierungsaufgaben. Beim flexiblen Gehäusedesign stand der uneingeschränkte Blick auf das Arbeitsfeld im Fokus: Dazu lässt sich werkzeuglos das schwenkbare Randsegment der Schutzhaube öffnen. Alexander Terbill, Geschäftsführer eines Zimmer- und Holzbaubetriebs, berichtet von ei-



Das Trinox-System für die Metallbearbeitung nutzt einen Basisantrieb für vier verschiedene Aufsätze.

nem weiteren Vorteil: „Wenn man die Abdeckung öffnet, kann man ausgezeichnet auch Flächen in kleineren Winkeln und Ecken bearbeiten.“

Eine weitere Neuentwicklung realisiert in großem Maßstab das Prinzip der Multifunktionalität und kombiniert darüber hinaus die Akku-Technologie mit einem optionalen Kabelanschluss. Seit Januar ist das einzigartige Trinox-System für die Metallbearbeitung verfügbar. „Mit dem Trinox-System 18 V heben wir das durchdachte Konzept für den Metaller auf die mobile Ebene. In der Werkstatt mit 230 V und Kabel, beim Kunden der Feinschliff mit 18 V kabellos. Und das mit

den gleichen Vorsätzen“, unterstreicht Oliver Gnnan-Geiger, Marketingleiter bei Flex. Als Aufsätze gehören ein Satinierer, eine Bandfeile, ein Rohrbandschleifer und erstmals auch ein Kehlnahtschleifer zum Set. Damit benötigen Betriebe nicht mehr für jede spezifische Anwendung in der Metallbearbeitung eine Einzelmachine. Es reicht ein ergänzender Vorsatz.

MEHR KOMPATIBILITÄT UND MOBILITÄT

Ein weiteres Kriterium im Markt der Akku- und Elektrowerkzeuge ist die Kombinationsbreite mit unterschiedlichsten Produkten. So sorgen zum Beispiel

Adapter für Sauganschlüsse dafür, dass sich die Elektro- und Akkuwerkzeuge mit einer Vielzahl von Saugern kombinieren lassen. Bei den Elektrowerkzeugen halten unter anderem Konzepte für eine erhöhte Mobilität Einzug in neue Gerätekonzepte und Designs. Eine der jüngsten Neuheiten ist beispielsweise die neue Handygiraffe GCE 6-EC, die den Anwendern ein breites Anwendungsspektrum bietet. Ob zur Bearbeitung von Spachtel- oder Füllerflächen, zur Oberflächenreinigung, zum Entfernen alter Tapetenreste oder zum Finishing von Wänden und Decken im Trockenbau: Mit der Handygiraffe sind Anwender flexibel unterwegs. Dafür sorgt unter anderem das multifunktionale Wechselkopfsystem der Handygiraffe, mit dem sich verschiedene Schleifköpfe mit einem Klick anbringen und entfernen lassen.

SAUBERE LUFT UND HYGIENE

Während Staubbelastungen auf der Baustelle schon immer ein entscheidendes Thema für Luftreiniger waren, kommt seit Beginn der Pandemie auch der Aspekt der Hygiene hinzu. Die Flex VAC Luftreiniger mit Hepa 14 Filter bekämpfen 99,995 Prozent an virenbelasteten Aerosolen, Bakterien, Stäuben sowie Pollen. Das sorgt nicht nur für ein gesünderes Raumklima, es reduziert auch den Virenanteil in der Raumluft auf ein Minimum. Am Einsatzort lassen sich die Luftreiniger – auch in der Werkstatt und in handwerksfernen Einsatzbereichen wie etwa Schulen – ohne weitere Vorbereitungen einschalten und nutzen. ■



Das Thema Mobilität hält weiterhin Einzug in neue Gerätekonzepte und Designs. Eine der jüngsten Neuheiten ist die neue Handygiraffe GCE 6-EC, die den Anwendern ein breites Anwendungsspektrum bietet.



Es gibt für jeden Untergrund den passenden Dübel Befestigungen an **Wärmedämmverbund-Systemen**



toxgermany - Folgen Sie uns auf



www.tox.de



Dämmstoffdübel
THERMO 7 PLUS



Fallrohrbefestigung
THERMO VARIO



Kaplleistenbefestigung
THERMO KAPPE



Abstandsmontagesystem
THERMO PREMIUM



Montagesystem
THERMO PROOF



Montagesystem
THERMO PROOF PLUS

Leichte Lasten

Mittlere Lasten

Schwere Lasten



Auf dem Dach des Gebäudes sind modernste Photovoltaikmodule angebracht.

Das Unternehmen investierte rund 16,5 Mio. Euro in seine neue Montagehalle in Weilheim/Teck. Sie soll als Fabrik der Zukunft neue Maßstäbe setzen. (Fotos: Festool)

KEINE PREISERHÖHUNGEN IN 2021 BEI FESTOOL

Nachhaltigkeit in zahlreichen Facetten

Während einige Elektrowerkzeughersteller in der Branche bereits Preiserhöhungen oder Beschaffungskostenzuschläge bekannt gaben, bestätigt René Kruk, Geschäftsführer der Festool DE GmbH, dass Festool in 2021 keine außerordentlichen Preissteigerungen an den Kunden weitergibt.

„Seit vielen Monaten ist die Auftragslage im Handwerk sehr gut. Insofern stieg allgemein die Nachfrage nach Werkzeugen – sogar so hoch, dass wir mit manchen Produktgruppen in Lieferverzug kamen. Dieses Phänomen betrifft nicht nur Festool, sondern die gesamte Branche. Wir bitten um Verständnis beim Fachhandel und beim Kunden. Seit Monaten arbeiten wir mit Hochdruck daran, diese Situation aufzulösen. Hinzu kommt, dass bekannterweise unsere Branche hinsichtlich der Akku-Technologie und elektronischer Bauteile von nur wenigen Lieferanten aus Asien abhängig ist. Durch die Pandemie kommen zudem noch Lieferschwierigkeiten und Preissteigerungen von diesen Beschaffungsmärkten hinzu, von denen auch wir betroffen sind. Manche Bauteile kosten aktuell sogar 50 Prozent mehr als noch vor eineinhalb Jahren. Die Frachtkosten explodierten geradezu. So kosten beispielsweise Seefrachtcontainer jetzt bis zu 900 Prozent mehr. Man kann sich vorstellen, dass alle produzierenden Unternehmen betroffen sind. Einige unserer Marktbelegter reagieren nun mit unterjährigen Preissteigerungen oder Beschaffungskostenzuschläge. Auch wir mussten dazu eine Entscheidung treffen: Trotz der schwierigen Beschaffungslage für 2021 planen wir weder Preissteigerungen noch sonstige Zuschläge. Die Preissteigerungen sollen intern aufgefangen und nicht an den Fachhandel weitergegeben werden. Dies ist unser



René Kruk, Geschäftsführer der Festool DE GmbH.

Beitrag zur Bewältigung der aktuellen Situation, um den Fachhandel und den Kunden in diesen schwierigen Zeiten zu unterstützen“, erklärt René Kruk. „Hierbei hilft uns nun sicherlich, dass wir als Premiummarke mit qualitativ hohen technologischen Ansprüchen auf die Produktionsstandorte Deutschland bzw. Europa setzen und seit vielen Jahren bereits eine stabile Lieferantenbasis aufgebaut haben“, so Kruk weiter.

FABRIK DER ZUKUNFT

„Ein weiterer positiver Aspekt ist, dass sich unsere Anstrengungen der letzten zwölf Monate nun positiv bemerkbar machen, denn die Ausbringungsmenge der Werke an Maschinen steigt ständig und hat sich im letzten Jahr fast verdoppelt. Ein weiterer sehr positiver

Punkt ist, dass wir in den nächsten Monaten unser neues Montagegebäude in Weilheim/Teck fertigstellen. Das wird die Ausbringungsmenge in Zukunft nochmals zusätzlich erhöhen“, so Kruk.

Das Unternehmen investierte rund 16,5 Mio. Euro in seine neue Montagehalle. Sie soll als Fabrik der Zukunft neue Maßstäbe setzen. Auf dem rund 10.000 Quadratmeter großen Areal sollen rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt werden. Auf dem Dach des Gebäudes sind modernste Photovoltaikmodule angebracht: hocheffiziente PV-Module der neuesten Generation, mit denen eine Leistung von 600 kWp erzielt wird, die zur positiven Energiebilanz des gesamten Gebäudes beiträgt. In den Sommermonaten steht der Innenausbau an. Die Inbetriebnahme des neuen, zusätzlichen Montagewerks in Weilheim soll mit dem Aufbau von Testinseln die Voraussetzungen für einen reibungslosen Produktionsstart schaffen. Ende August/Anfang September soll das neue Gebäude an den Start gehen.

Ist der Neubau komplett fertiggestellt, dann soll die Vorzeigefabrik den Betrieb aufnehmen, die auf Basis von „Lean und Industrie 4.0“ als Leuchtturm sowohl nach innen als auch nach außen in die Region hinausstrahlen soll. Das zwölf Meter hohe und 100 Meter lange Gebäude entspricht den modernsten energetischen Gebäudestandards. Der gesamte Komplex besteht aus einer großen Montagehalle sowie aus einem Bürogebäude mit modernen, hellen Arbeitsplätzen, Besprechungsräumen sowie Kantine mit Küche. Die räumliche Nähe zum Produktionsstandort Neidlingen bietet die optimale Infrastruktur zur schlanken und flexiblen Materialversorgung der Montagelinien. Für einen reibungslosen Nachschub sorgt ein innovatives fahrerloses Transportsystem. Dabei werden sechs autonome, mit Schwarmintelligenz ausgestattete Fahrzeuge eingesetzt. Sie transportieren die für die Montage benötigten Materialien aus dem im Bestandsgebäude untergebrachten Lager direkt an die Montageinseln im Neubau. Der Produktionsstandort in Neidlingen bleibt weiterhin bestehen. Angesiedelt sind dort: die zerspanende Fertigung, der Werkzeugbau und Vorrichtungsbau sowie die Druckerei und das Ausbildungszentrum der Festool Group für alle technischen und kaufmännischen Stellen. ■

Mit Power unterwegs

Der Fachhandel steht für Hikoki im Fokus. Mit gezielten Vertriebs- und Marketingmaßnahmen bleibt der Elektrowerkzeughersteller auch in der Pandemie in engem Kontakt mit Kunden und Anwendern.

Vertrieb in Zeiten von Corona ist eine besondere Herausforderung. Hikoki stellt sich ihr verantwortungsvoll. „Der Schutz unserer Mitarbeiter steht über allem“, betont der Vertriebschef Deutschland, Tim Sieberns. Jedem Beschäftigten stellt das Unternehmen fünf Selbsttests pro Woche kostenlos zur Verfügung. Koki Holdings Europe gehe damit auch deutlich über die Forderungen der Bundesregierung hinaus, erklärt Sieberns. Digitale Geschäftstreffen gehören inzwischen zum Arbeitsalltag. Gerade im Vertrieb ersetzen sie jedoch ein Gespräch von Angesicht zu Angesicht nicht immer optimal. Wo möglich, besuchen die Außendienst-Mitarbeiter deshalb weiterhin die Kunden in ganz Deutschland. „Natürlich immer im gegenseitigen Einverständnis und gemäß der Hygieneverordnung. Auch unsere Anwendungstechniker sind weiterhin, soweit es möglich ist, bei unseren Industrie- und Endkunden vor Ort.“

Besonders stark engagiere sich der Vertrieb in den Ballungszentren und Industriestandorten, erläutert Sieberns. Mit lokalen Promotion-Aktionen wird der Markenauftritt gestärkt. Zielgruppenorientiertes Marketing hole die Handwerker dort ab, wo sie nach Lösungen für die Arbeit auf der Baustelle suchen. Aufgrund dessen habe man bei Hikoki für Zielgruppen wie Dachdecker, Zimmerer und das Bauhandwerk individuelle PoS-Wände inklusive Broschüren erstellt. Ziel sei es, gemeinschaftlich mit dem Handel diese nun sukzessive zu platzieren. „Wo Power benötigt wird, da findet man uns,“ sagt Vertriebschef Sieberns selbstbewusst. Dabei kann Hikoki, obgleich eine noch junge

Marke, auf mehr als 70 Jahre Erfahrung zurückgreifen. 2018 firmierte die eingeführte japanische Marke Hitachi auf Hikoki um. Es steckt also jede Menge Know-how in den Profi-Elektrowerkzeugen. Das werde vom Kunden besonders geschätzt. Gerade im Bereich Bohrhämmer und Nagler gelten die Geräte von Hikoki als besonders kraftvoll, robust und flexibel.

ONLINE-KONTAKTE AUSBAUEN

Dank neuer Technologien kann bei immer mehr Elektrowerkzeugen das Kabel durch den Akku ersetzt werden. Akkubetriebene Geräte stehen den kabelgebundenen oft nicht mehr nach, selbst dann, wenn richtig viel Power gebraucht wird. Hikoki begegnet dieser Entwicklung mit der Multi-Volt-Akkutechnologie. Dabei erkennt eine intelligente Elektronik, ob ein auf 18 oder 36 Volt ausgelegtes Gerät angeschlossen ist und regelt die Energieabgabe entsprechend. Eine Innovation, auf die Hikoki stolz ist, und die im Marketing eine entsprechend große Rolle einnimmt.

Kundennähe ist für Hikoki ein wichtiges Vertriebs- und Marketingtool. Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt dabei bei den Partnern im Handel. In der Corona-Zeit hat es seine Kommunikation in den sozialen Medien verstärkt. Auf Online-Plattformen wie Instagram oder Facebook bleibt Hikoki mit seinen Handelspartnern in Kontakt. Ergänzt durch gezieltes Influencer-Marketing baut der Hersteller seine Reichweite aus und bleibt im Gespräch – auch mit den Anwendern. Intensives Community Management sei deshalb heute das A und O. Dieser Dialog mit Kunden

und Anwendern Sorge für eine nachhaltige Bindung zur Marke. Ein weiterer, sehr wichtiger Kanal ist und bleibt natürlich die Fachpresse, betont Sieberns.

In diesem Sommer steht den Kunden übrigens noch ein besonderer Verkaufshöhepunkt bevor: Mit der M3612DA bringt Hikoki die erste 36V-Akku-Oberfräse weltweit auf den Markt, in der so viel Power steckt wie in einer kabelgebundenen. ■



Tim Sieberns ist Vertriebsleiter von Hikoki Deutschland. (Foto: Hikoki)

eventa

Business-Software
für erfolgreiche
Unternehmen

www.nissen-velten.de



Das bereits bestehende Sortiment der Kress Elektrowerkzeuge wird im kommenden Jahr auch in Deutschland an den Start gehen.

KRESS STARTET 2022 IM PVH

Selbstbewusste Perspektive

Mit einem Konditionssystem, das auf dem Verkauf auf Kommission basiert, ist Kress im Bereich der Mähroboter nach der Übernahme der Marke durch Positec erfolgreich auf dem Markt. Horst Martens, Director Dealer Channel Europe bei der Positec Germany GmbH, ist verantwortlich für die Entwicklung und den Vertrieb der Marke Kress. Er kündigt im Gespräch ein auf den PVH ausgerichtetes, ähnliches Konzept für das nächste Jahr an.

ProfiBörse: Der Markteintritt der neuen Marke Kress mit Rasenrobotern war, ausgehend von der früheren Kernkompetenz, nicht unbedingt naheliegend. Wie war die Resonanz des Handels und die der Anwender?

Martens: Es ist richtig, dass es bei diesem Produktsegment keine unmittelbare Verbindung zur Marke Kress gegeben hat, aber der Handel, Motoristen wie PVH, beobachtet den Markt sehr genau und erkennt Entwicklungen. Getragen von der zunehmenden Bekanntheit und der guten Performance unserer Marke Worx und dem Wissen um die Plattformphilosophie, die hinter dem gesamten Angebot der Marken aus dem Hause Positec steht, wurde Kress als Marke für Mähroboter bei den Motoristen sehr gut angenommen. Positiv kam sicherlich hinzu, dass andere Marken in dieser Phase an Stärke eingebüßt und dass sich unsere Produkte bewährt haben. Unser Ansatz, Produktqualität mit einem interessanten Vertriebskonzept zu verbinden, ist im Segment der Mähroboter bei den Motoristen auf jeden Fall aufgegangen.

Wird Kress als Profi-Marke vom Handel und den Anwendern wahrgenommen, wie tragfähig ist der Markenname (noch)?

Ja, die Marke erweist sich als tragfähig. Aber man muss ganz klar die beiden Bereiche Garten und Powertools unterscheiden. Im Gartensegment haben wir uns seit dem Markteintritt mit Kress Mährobotern schon einen Namen gemacht. Das liegt, wie gesagt, an der verlässlichen Qualität, an einigen Features, die wir als Alleinstellung bieten und am Konditionssystem. Auf diese Basis können wir jetzt mit einem auf die

Die Produkte sind auf Profianwendungen ausgerichtet. Das bei Motoristen erfolgreiche Vertriebskonzept wird auf den PVH adaptiert.

Motoristen ausgerichteten Außendienst aufbauen. Der Bereich der Powertools stellt eine ganz andere Umgebung dar. Aber auch hier werden uns die genannten Faktoren helfen, den noch immer bekannten Markennamen wieder zu beleben. Das bedeutet, wir werden die Marke eindeutig im Profisegment positionieren, werden mit Produkten aufwarten, die professionelle Qualität, erkennbare Unterschiede zu unserer DIY-Marke und Alleinstellungsmerkmale bieten und werden auch das Konditionssystem mit dem verlässlichen Verkauf in Kommission, sicherlich angepasst auf die Powertools-Umgebung, übernehmen. Aktuell arbeiten wir zielgerichtet nicht zuletzt mit der Suche nach einer Vertriebsleitung und -mannschaft am Start im nächsten Jahr.

Wie wird das Kress-Sortiment als Positec-Profilinie weiter ausgebaut, was sind die nächsten Segmente, die bearbeitet werden?

Wichtige Produkte wie Winkelschleifer, Schrauber oder Bohrhämmer oder auch ein Multitool sind bereits entwickelt, werden produziert und in anderen Märkten

bereits verkauft, so dass wir mit einem ausgereiften Basissortiment im nächsten Jahr aufwarten können, bei dem alles stimmt: Qualität, Preis-Leistung, Design und auch der Service. Auch die Produktentwicklung ist so ausgerichtet, dass unter der Marke Kress ausschließlich Maschinen mit professionellem Anspruch zu finden sein werden. DIY-Produkte wird es bei dieser Marke nicht geben. Dabei können wir an die Bekanntheit der Marke noch ein gutes Stück anknüpfen, werden aber sicherlich die Ausrichtung auf den professionellen Bereich herausstellen müssen.

Bietet sich bei dieser Art des Vertriebs eine Wahl bei den Vertriebswegen oder ist das eine Selbstbeschränkung auf den Fachhandel?

Das ist eine klare Konzentration, aber wir wollen die Wahl auch gar nicht haben. Für die Fläche haben wir unsere Marke Worx, die dort bereits bestens eingeführt ist, so dass wir Kress als reine Fachhandelsmarke einsetzen können. Etwas anderes wäre mit einem auf Kommissionsverkauf basierenden Konditionssystem nicht möglich. Das gilt übrigens auch im Bereich des



E-Commerce. Hier werden wir, auch wenn der E-Commerce ohne Frage nicht nur ein Vertriebs-, sondern auch ein starkes Marketingtool ist, vorerst keine eigenen Aktivitäten wie eine direkte Ansprache von Anwendern oder Marktplatzpräsenzen starten. Wir setzen auch bei diesem Kanal auf die Aktivitäten der Fachhändler, mit denen wir dann zusammenarbeiten.



Horst Martens, Director Dealer Channel Europe bei der Positec Germany GmbH, ist verantwortlich für die Entwicklung und den Vertrieb der Marke Kress. (Fotos: Positec)

Europa gehen. Die Grundideen sind klar, die Details werden dann zum Start im nächsten Jahr auch stehen.

Akku ist der Markttreiber bei den Elektrowerkzeugen und der „Kampf um die Schnittstelle“

ein wichtiges Vertriebsthema. Wie kommuniziert Kress die vorhandene Kompetenz, wie viele Geräte sind über die Schnittstelle zu betreiben?

Als Konzern werden wir uns bei diesem zugegebenermaßen wichtigen Thema auf die eigene Kompetenz und das im Haus favorisierte Denken in Plattformen für die Maschinen konzentrieren. Dass dies eine Verpflichtung darstellt, mit den Marken jeweils zum Generalisten zu werden, ist uns bewusst. Wir sind aber überzeugt, die Kraft und Kompetenz zu besitzen, dies leisten zu können. Ich persönlich bin darüber hinaus auch der Überzeugung, dass auf Dauer aber insgesamt eine Standardisierung bei den Akkus erfolgen wird, da hier für die Werkzeughersteller keine Wertschöpfung zu erzielen ist und dass damit das Thema der Schnittstelle in den Hintergrund rückt. ■

Wie sind denn die Reaktionen des Handels auf den Kommissions-Vertrieb. Lässt sich die Zahl der Anfragen noch abarbeiten?

Unser Vertriebssystem im Gartensegment erweckt natürlich auch im PVH-Umfeld Aufmerksamkeit – bis hin zu den Einkaufsorganisationen. Aber, bei den Motoristen funktioniert das Konzept gut und wir sind erfolgreich damit. Für die Übertragung auf den PVH mussten wir zunächst intern Aufgaben lösen. Um ehrlich zu sein, ist im Konzern der Begriff und das System des Fachhandels noch nicht so lange bekannt. Und die Übernahme der Marke Kress hatte zunächst einmal das Ziel, im Heimatmarkt in China und den angrenzenden Märkten eine deutsche Marke vorweisen zu können, die für Qualität steht. Von daher war die Übernahme schnell rentabel und jetzt können wir an die Erarbeitung und Umsetzung der Konzepte in

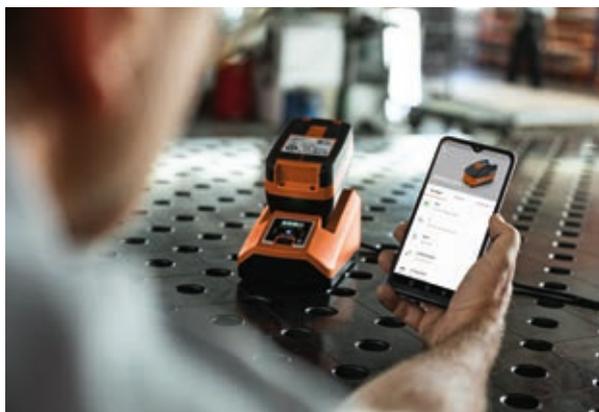
Online-Verwaltung „Made by Fein“

Jederzeit und überall haben Besitzer von Fein Elektrowerkzeugen mit der neuen my.Fein App und dem Online-Portal ihre Produkte im Blick. Wer seine Fein Elektrowerkzeuge in my.Fein übertragen will, kann sie über das Typenschild einscannen, wodurch sie jederzeit einsehbar sind. Zu den einzelnen Geräten können Kunden und Händler außerdem die Kaufbelege hochladen. Von der digitalen Werkzeugverwaltung profitieren vor allem Metall- und Ausbaubetriebe, die durch eine große Anzahl an Maschinen, Ladegeräten und Akkus den Überblick behalten müssen.

Bisher nutzen Kunden zwei verschiedene Online-Zugänge: einen für die 3 Jahre Fein Plus Garantie sowie einen für den Fein Premium Service und die Reparaturabwicklung. my.Fein verbindet alle Dienstleistungen in einem System. Die Nutzer sehen alle bisherigen Registrierungen sowie alle laufenden Serviceverträge und Reparaturaufträge. Neue Services sind geplant, die in my.Fein verfügbar sein werden, auch neue Fein Produkte mit Bluetooth-Konnektivität sollen auf den Markt kommen. „Mit my.Fein sind wir bestens für die Zukunft der vernetzten Elektrowerkzeuge gerüstet“, sagt Jakob Seemann, der die Software-Lösung my.Fein mitentwickelt hat.

Eines dieser vernetzten Geräte der Zukunft ist das Schnellladegerät ALG 80 BC mit Bluetooth-Konnektivität. Via Bluetooth schickt das Ladegerät Informationen an die my.Fein App, die Anwender auf ihrem Smartphone oder Tablet aufrufen. Die App informiert über den Ladestand des aufgesteckten Akkus und darüber, wie viele Ladezyklen der

Akku bereits absolviert hat. Zusätzlich kann sich der Anwender per Push-Benachrichtigung darüber informieren lassen, wenn der Akku zu 80, 90 und zu 100 Prozent aufgeladen ist.



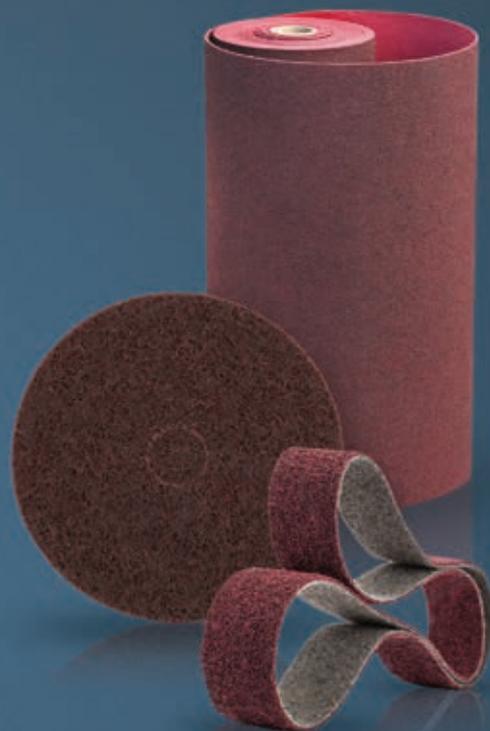
Beim Schnellladegerät ALG 80 BC mit Bluetooth-Konnektivität erfährt der Anwender über die App, wann sein Akku aufgeladen ist. Diese liefert zudem Informationen über die Anzahl der bisherigen Ladezyklen. (Foto: Fein)

Perfekte Resultate bei der Oberflächen- bearbeitung

Das Surface Conditioning Material (SCM) in TYROLIT-Herstellerqualität ermöglicht eine perfekte Bearbeitung Ihrer Oberflächen:

- + Entfernen von Rost, Farbe und Lack
- + Nachbearbeitung von Schweißnähten
- + Hochwertiges Finishing

SCM-Scheiben und Bänder sind in verschiedenen Korngrößen und Abmessungen erhältlich. Weitere Information finden Sie auf unserer Website www.tyrolit.com



BAIER LIEFERT AUSGEREIFTE LÖSUNGEN FÜR PROFIS

Diamant-Trockenbohren in härteste Materialien

Kernbohrungen in Stahlbeton stellen höchste Anforderungen an Bohrmaschinen und Bohrkronen. Die gängigsten Lösungen im Markt setzen auf Nassbetrieb, um die Bohrkronen zu kühlen und zu schonen. Der deutsche Elektrowerkzeughersteller Baier geht einen anderen Weg. Die innovativen Diamant-Trockenbohrmaschinen ermöglichen Profis, schneller, sauberer und wirtschaftlicher zu arbeiten.



Eintrüsten, entsorgen, reinigen – das Bohren im Nassbetrieb ist immer mit Mehraufwand verbunden. Das gilt für Arbeiten im Rohbau und vor allem in bestehenden Wohn- und Büroräumen. Dort muss das Wasser möglichst komplett abgesaugt werden, um teure Folgeschäden zu vermeiden. Diamant-Trockenbohrmaschinen von Baier eröffnen Handwerkern eine saubere, sichere und wirtschaftliche Alternative für Kernbohrungen in härteste Materialien bis 250 mm Bohrdurchmesser.

EINZIGARTIGE SOFTSCHLAG-TECHNOLOGIE

Im Gegensatz zu konventionellen Schlagbohrmaschinen besitzen die Baier Werkzeuge einen mechanischen Softschlag. Ihre Schlagzahl beträgt nicht bis zu 120.000 Schläge pro Minute, sondern nur bis zu 36.000 Schläge. Das schützt die Diamantsegmente an der Bohrkronen, die sonst brechen könnten. Durch kurze Unterbrechungen des Schlages werden die Diamantsegmente kurz vom Material entfernt und wieder angesetzt. Das sorgt für weniger Reibung und verhindert eine Überhitzung. Das System wird durch einen Spezialentstauber komplettiert, der einfach an die

Die Akku-Diamant-Trockenbohrmaschine ABDB 82 verbindet die einzigartige Trockenbohr-Technologie von Baier mit kabelloser Freiheit.

Akku-Schlagschrauber mit enormem Lösemoment

2.576 Nm Anzugsdrehmoment und sogar bis zu 2.711 Nm beim Lösen von Verschraubungen – Milwaukee setzt mit dem neuen 1 Zoll-Schlagschrauber Maßstäbe bei der Leistung von 18 Volt-Akkuwerkzeug. In Verbindung mit einem M18 Redlithium High Output-Akkupack mit 12 Ah können bis zu 200 Schrauben der Größe M22 befestigt werden. Das Gerät besitzt eine Vierkantaufnahme mit Sprengring und ist ausgelegt für Verschraubungen mit Durchmessern bis M42.

Mit dem neuen Schlagschrauber gibt es erstmals in dieser Leistungsklasse ein kabelloses 18 Volt-Akkugerät mit D-Handgriff. Die Bauform bietet Vorteile bei Arbeiten mit extrem hohen Drehmomenten. Das rund 11 kg schwere Gerät lässt sich beim kraftvollen Lösen und Anziehen von Verschraubungen besser führen als mit einem Pistolenhandgriff. Der auf dem Getriebegehäuse frei positionierbare Zweit-handgriff verbessert das Handling zusätzlich. Drei LED-Leuchten an der Vorderseite sorgen für eine sehr gute Ausleuchtung des Arbeitsbereiches.

Für die optimale Anpassung der Leistung an unterschiedliche Arbeitssituationen ist der Schlagschrauber mit einer Drive Control-Funktion ausgestattet. Diese ermöglicht einen schnellen Wechsel zwischen vier Schaltstufen mit unterschiedlichen Dreh-



Bis zu 2.711 Nm Lösemoment – der neue 18 Volt-Akku-Schlagschrauber mit D-Griff setzt neue Maßstäbe und kann kabelgebundene und pneumatisch betriebene Werkzeuge ersetzen. (Foto: Milwaukee)

zahl- und Drehmomenteinstellungen. Die außerdem integrierte One-Key-Werkzeugkontrolle bietet noch mehr Möglichkeiten und erlaubt die Einstellung individueller Parameter sowie konstante Resultate bei wiederkehrenden Anwendungsfällen. ■

Volle Kontrolle dank User Interface und Connectivity

Bosch führt mit den Biturbo-Schraubern GSR und GSB 18V-150 C Professional die nach Herstellerangaben weltweit leistungsstärksten 18 Volt-Akku-Schrauber und -Schlagbohrschrauber im Markt ein. Ihr bürstenloser Hochleistungsmotor ist optimal mit Elektronik und Akku abgestimmt, sodass die hohe Leistungsfähigkeit der empfohlenen ProCore18V-Akkus mit 8,0 Ah in vollem Umfang ausgeschöpft wird. Dadurch heben sich die Biturbo-Schrauber deutlich von allen bisherigen Modellen ab: Beide Geräte sorgen mit einem maximalen Drehmoment von 150 Newtonmetern und bis zu 2.200 Umdrehungen pro Minute für einen schnellen Arbeitsfortschritt. Im weichen Schraubfall liegt ihr Drehmoment bei 84 Newtonmetern und damit 15 Prozent höher als beim besten Wettbewerber-Modell. Sie drehen mit einer Ladung des mitgelieferten ProCore18V-Akkus mit 8,0 Ah bis zu 12 Schrauben mit 12 x 400 Millimetern in Weichholz ein – das schafft aktuell kein anderer Akku-Schrauber. Darüber hinaus bieten die Biturbo-Schrauber Handwerkern durch das neue User Interface – eine Bedienoberfläche am Gerät – sowie individuelle Einstellmöglichkeiten durch Connectivity-Funktionen per Smartphone Mehrwert. Im Mittelpunkt steht dabei eine Weltneuheit: „Electronic Angle Detection (EAD)“, die erste elektronische Winkelerkennung eines 18 Volt-Schraubers im Markt.

SCHRAUBEN IM RICHTIGEN WINKEL

Die elektronische Winkelerkennung erleichtert Zimmerleuten künftig die Einhaltung gültiger Normen. Zur Sicherstellung der Statik eines Dachstuhls müssen Verschraubungen von Konterlattung und Dämmung in bestimmten Winkeln ausgeführt werden. Hier setzt die „Electronic Angle Detection (EAD)“ von Bosch an: Die gängigen Winkel von 45 und 60 Grad können per User Interface direkt am Gerät ausgewählt werden. Jeder weitere beliebige Winkel lässt sich per App auf dem Smartphone individuell einstellen und wird per Bluetooth auf den Schrauber übertragen. Um die elektronische Winkelerkennung zu aktivieren, setzt man das Gerät nach Wahl des Winkels solange auf die Dachschräge auf, bis das entsprechende Anzeige-Feld im User Interface kontinuierlich leuchtet. Das bedeutet, der Schrauber ist auf diesen Winkel referenziert und startklar. Setzt man ihn anschließend zur Verschraubung an der Dachschräge an, leuchtet die auf dem Geräterücken integrierte LED grün, sobald der eingestellte Winkel erreicht ist. Über- oder unterschreitet man diesen Winkel um mehr als ± 3 Grad, leuchtet die LED gelb und man kann entsprechend justieren. Das Ergebnis: präzise Verschraubungen ganz ohne bisher übliche Schraubhilfen aus Karton oder Kunststoff.

GSR und GSB 18V-150 C Professional zeichnen sich darüber hinaus durch hohen Anwenderschutz dank KickBack Control aus: Bei plötzlicher und unvorhersehbarer Rotation des Schraubers um die Bohrachse schaltet der integrierte Sensor den Motor innerhalb eines Sekundenbruchteils ab.



Die elektronische Winkelerkennung erleichtert Zimmerleuten künftig die Einhaltung gültiger Normen. Die gängigen Winkel von 45 und 60 Grad können per User Interface direkt am Gerät ausgewählt werden. (Foto: Bosch)

Das ständergeführte Diamant-Trockenbohrsystem BDB 8295 eignet sich für hochpräzise Kernbohrungen in Beton mit Armierungen bis 250 mm Durchmesser. (Fotos: Baier)



Maschine angeschlossen wird. Dieser saugt durch die Bohrkronen sowohl das Bohrmehl ab als auch die entstehende Hitze im Bohrloch. Auch dies trägt dazu bei, dass die Diamantsegmente nicht zu heiß werden. Die Diamant-Trockenbohrmaschinen bohren dadurch problemlos selbst in Stahlbeton ohne Wasser, ohne Staub und ohne hohe Rüstkosten. Baier bietet verschiedene Profi-Lösungen für das Trockenbohren – hand- oder ständergeführt, spezialisiert oder vielseitig.

Das ständergeführte Diamant-Trockenbohrsystem BDB 8295 arbeitet vibrationsarm und eignet sich für hochpräzise Kernbohrungen in Beton mit Armierungen bis 250 mm Durchmesser. Die Diamant-Trockenbohrmaschine BDB 825 kann hand- oder ständergeführt eingesetzt werden. Sie ist ideal für maßgenaues Bohren in Stahlbeton ohne Ausbrüche von 60 bis 160 mm Durchmesser. Durch einen schnell montierbaren Spülkopf lässt sie sich bei Bedarf einfach in eine Nassbohrmaschine umbauen.

DOSENSENKEN MIT VOLLER POWER OHNE KABEL

Die Akku-Diamant-Trockenbohrmaschine ABDB 82 verbindet die einzigartige Trockenbohr-Technologie von Baier mit kabelloser Freiheit. Dank kraftvollem Brushless-Motor, optimaler Drehzahl und zuschaltbarem Softschlag ist die kompakte 18-V-Akku-Maschine ein Garant für schnelles Dosensenken. Die elektronische Drehmomentkupplung mit erhöhter Präzision unterstützt dabei ein exaktes, feinfühliges Arbeiten. Das Baier 18-V-Akku-System ist Teil des Cordless-Alliance-Systems (CAS).

FÜR MANCHE IST ES NUR EINE SCHRAUBE.



Artikelsuche – Katalogdaten

Stücklistenverwaltung – Art. 100.330.999

Benutzerverwaltung – variabel

Mehrst. Preisverwaltung – x Stück / €

Mobile Anwendungen – Bestellung

MIT GEVIS ERP WISSEN SIE MEHR.

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

www.gws.ms | www.erpsystem.de



Die Peddinghaus Handwerkszeuge Vertriebs GmbH hat die hochwertigen nanovib®-Produkte, unter der Marke „Peddinghaus by Leborgne“ erstmals im Frühjahr 2020 auf dem deutschen Markt präsentiert.

REDUZIERUNG VON RISIKOFAKTOREN DURCH SCHÜTZENDE HANDWERKZEUGE

Mehr „Gesundheit“ für den Handwerker

Das Thema „Gesundheit“ am Arbeitsplatz ist in Deutschland präsent. Der Schutz der Gelenke der Handwerker, die ihre Werkzeuge oft und langfristig verwenden, kommt jedoch häufig zu kurz. Ersten Reaktionen seit Einführung der hochwertigen nanovib®-Produkte von Peddinghaus by Leborgne im Sommer 2020 belegen, dass ein großes Interesse in den Handwerksbetrieben besteht. Viele Einkäufer setzen auf das bewährte CE-Zeichen, wissen aber nicht, welche Werkzeuge tatsächlich gesundheitsfördernd sind.

In Frankreich hatte das Traditionsunternehmen Leborgne bereits gesundheitsfördernde Produkte entwickelt, die Handwerker bei häufigen oder dauerhaft hohen Arbeitsbelastungen im besonderen Maße schützen. Seit dem Sommer 2020 werden diese Werkzeuge unter dem Namen „Peddinghaus by Leborgne“ auch in Deutschland angeboten. Der schwingungsreduzierte nanovib®-Latthammer mit seinem ergonomisch geformten 2-Komponenten-Griff startete als erstes Produkt der Serie. Seither entwickelt sich die noch jun-

ge Erfolgsgeschichte dieser Produkte auch in deutschen Betrieben. Das Peddinghaus by Leborgne-Sortiment wurde inzwischen um Hämmer, Brechstangen, Hacken und Schaufeln, sowie Holzspaltwerkzeuge erweitert.

GESUNDHEITSFÖRDERNDE EIGENSCHAFTEN

Unter der „Arbeitsbelastung von Handwerkern“ versteht man die „Einwirkung von einem oder mehreren Risikofaktoren in der Berufslaufbahn, die nachhal-

Das patentierte nanovib® System ist die professionelle Lösung, wenn die Mitarbeitenden dauerhaft hohen Arbeitsbelastungen ausgesetzt sind. Der französische Hersteller Leborgne, der ebenso wie die Peddinghaus Handwerkszeuge Vertriebs GmbH zur französischen MOB-Gruppe gehört, hat diesen Latthammer speziell für die harten und herausfordernden Risikofaktoren am Bau für den deutschen Markt entwickelt.

tige, nachweisbare und unwiederbringliche Schäden an der Gesundheit verursachen.“ Es bedarf somit langfristig angelegter Maßnahmen und professioneller Lösungen, die auf eine Reduzierung der Arbeitsbelastung zielen. Produkte von Peddinghaus by Leborgne tragen ihren Teil dazu bei, weil sie speziell mit Blick auf die folgenden Risikofaktoren entwickelt wurden: Vibrationen, Körperhaltung, Kraftaufwand und Sicherheit.

Auch mit dem Slogan „Besser Ausgerüstet – Besser Geschützt“ konzentriert sich der Hersteller auf den Schutz der Gesundheit des Handwerkers und der Gesellen und leistet damit seinen Beitrag, um Arbeitsbelastungen wirksam zu verringern. Schließlich stehen Muskel-Skelett-Erkrankungen (MSE) im Hinblick auf Arbeitsunfähigkeitstage seit vielen Jahren an erster Stelle. Bau- und Baunebenberufe sind davon besonders betroffen.

ACHTSAMKEIT UND VERTRAUEN

Seit der Markteinführung des Latthammers im vergangenen Sommer registriert Peddinghaus, dass Entscheider in Unternehmen verstärkt auf dieses Gesundheitsthema aufmerksam werden und mehr für die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden erreichen wollen. Auch die Zusammenarbeit und das „Vertrauen“ zwischen den Handwerkern und den Entscheidern im Unternehmen werden damit wirksam gefördert.

„Die ersten Reaktionen der Handwerksbetriebe auf den nanovib®-Latthammer sind überaus positiv“, erklärt Peter Meißner, Geschäftsführer der Peddinghaus Handwerkszeuge Vertriebs GmbH. „Wir bieten die bestmögliche Kombination aus hochwertigen Produkten mit vielen gesundheitsschützenden Eigenschaften, die diese Handwerkszeuge auszeichnen. Speziell die Dachdecker, die jetzt mit dem Latthammer der neuen Serie arbeiten, wissen die damit verbundenen Vorteile zu schätzen.“

Peter Meißner verweist in diesem Zusammenhang auch auf ein Defizit der Darstellung in der Öffentlichkeit. „Gesundheitsfördernde Aspekte“, so Peter Meißner

„Die CE-Kennzeichnung alleine reicht für die Kennzeichnung und Beschreibung der gesundheitsfördernden Aspekte von Werkzeugen nicht aus.“

PETER MEISSNER, Geschäftsführer der Peddinghaus Handwerkszeuge Vertriebs GmbH.



Die meisten Handwerker spüren, dass der Latthammer „Peddinghaus by Leborgne“ weniger vibriert als andere Hämmer. Außerdem liegt er gut in der Hand.

weiter, „werden zwar häufig erwähnt, aber oft mit der Nennung des CE-Zeichens begründet.“ Die CE-Kennzeichnung erklärt nur, dass das Produkt den geltenden Anforderungen genügt, die in den Harmonisierungsrechtsvorschriften der Europäischen Union festgelegt sind. Sie richtet sich an die nationalen Überwachungsbehörden und ist somit kein Qualitäts- oder Gütesiegel, sondern ein Verwaltungszeichen. „Eine fachliche Darstellung hingegen und eine Erklärung, welche gesundheitsfördernden Eigenschaften tatsächlich bei den Werkzeugen bestehen, findet nicht ausreichend statt.“

„Man muss diese Eigenschaften und die damit verbundenen Vorteile anhand der einzelnen Produkte erklären. Wenn das geschieht“, so Meißner, „wird es transparent, warum sich bestimmte Produkte besser für die langfristige Anwendung eignen als andere. Mit den hochwertigen nanovib®-Produkten, könnte sich der Werkzeugbestand in vielen deutschen Handwerksbetrieben nachhaltig ändern.“

VIBRATIONEN SPÜRBAR REDUZIERT

Der Latthammer „Peddinghaus by Leborgne“ erntet im Test durchgehend gute Beurteilungen von den Bauprofis, auch wenn die Entscheidung für DEN Hammer sicherlich immer eine individuelle Wahl ist. Einig sind sich aber die meisten Handwerker, dass der Latthammer gut in der Hand liegen muss. Viele achten auf

Handwerker sollten sich etwas Zeit nehmen und ihren Latthammer gezielt für sich ausprobieren, bevor sie sich für das Modell entscheiden, mit dem sie dann oft über mehrere Jahre arbeiten. (Fotos: Peddinghaus)



Der XStriker von Peddinghaus ist ein beliebter Klassiker. Seine hochwertige Verarbeitung und die Qualität dieses Latthammers sprechen für sich.

technische Details. Darauf, wie kopflastig er ist, wie er als Nageleisen arbeitet. Für viele Dachdecker ist der kleine Kuhfuß im Hammer unverzichtbar. Für andere der integrierte Magnet zur Nagelführung. Ebenso wichtig sind die Ergonomie und die Form bzw. die Ausstattung des gummierten Griffs.

Beim Latthammer „Peddinghaus by Leborgne“ bestätigen viele Handwerker zudem, dass sie beim Einschlagen der Nägel spüren, dass dieser Hammer beim Aufprall weniger vibriert. Der geschmiedete, gehärtete und aus Carbonstahl gefertigte Latthammer verfügt über das patentierte nanovib® System mit einem Verbindungsstück, das Vibrationen um bis zu 40 Prozent reduziert. Mit seinem ergonomischen Griff liegt der Hammer optimal und angenehm in der Hand und die verbreiterte Griffzone verhindert das Abrutschen. Es überrascht daher kaum, dass sich gerade Handwerker, die über den Tag viel hämmern müssen, für dieses Modell entscheiden und dafür auch den etwas höheren Verkaufspreis gerne annehmen.

KLASSIKER WIRD EBENFALLS POSITIV BEWERTET

Der bewährten Klassiker XStriker im Sortiment von Peddinghaus erweckt bei manchen Handwerkern zuerst den Eindruck eines Jubiläummodells für die Vitrine zu Hause. Handwerker, die diesen markanten Latthammer dann erstmals in der Hand halten, sind aber



nach wenigen Schlägen überrascht. Sie entscheiden sich vor allem für die 965g schwere Variante, weil sie mit dieser „hervorragend arbeiten“ können, weil dieser Hammer eben „sehr gut in der Hand liegt“ und lange Haltbarkeit verspricht. Für eine lange Lebensdauer und zur Vermeidung von Schäden durch hohe Belastungen wird der XStriker durchgängig aus stabilem Stahl hergestellt. Für das sichere Greifen und ein angenehmes Gefühl in der Hand sorgt der haltbare Griff aus Leder. Um Nägel am Hammerkopf zu fixieren und eine Hand bei der Arbeit freizuhalten, ist dort ein magnetischer Nagelhalter angebracht. Das Kopfgewicht von 965 g sorgt dafür, dass sich die gewünschte Schlagkraft leicht erzeugen lässt.

Beide Latthämmer lassen sich sehr gut greifen und liegen angenehm in der Hand. Im Design sind beide auf ihre Weise attraktiv. Auch mit ihrer Ausstattung mit Magnethalter und Nagelschlitz sind beide Modelle absolut überzeugend. Gesundheitsfördernde Aspekte werden gerne angenommen. Außerdem kommt es auf die Qualität, Haltbarkeit und das reibungslose Arbeiten an. Schließlich muss der Hammer jederzeit flexibel funktionieren und unterschiedlichsten Belastungen standhalten. ■

Weitere Informationen unter
www.peddinghaus.de

Die Firmengeschichte von Leborgne ...

... begann 1829 mit dem Kauf des ersten Hochofens in Saint-Hugon. Das Unternehmen entwickelte sich schnell zum namhaften Hersteller und machte mit hochwertigen Werkzeugen für Profis am Bau „made in France“ auf sich aufmerksam.

1863 fertigte Leborgne mehrere tausend Schaufeln, mit denen der Suezkanal ausgehoben wurde. 1878 wurden die Werkzeuge des Familienunternehmens auf der Weltausstellung in Paris (frz: Exposition universelle de 1878, 52.835 Aussteller, 16 Millionen Besucher) prämiert. 1880 erstellten die Brüder Lumiere den ersten Fotokatalog für Leborgne-Werkzeuge.

Das Unternehmen entwickelte sich kontinuierlich weiter und blickte stets über das primäre Thema der Produktion von hochwertigen Werkzeugen hinaus. Aktuelle Beispiele für diese Firmenpolitik sind eine Auszeichnung für den Umweltschutz (ISO 14001) im Jahr 2012 und die Entwicklung von Handwerkzeugen, die dem Thema „Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz“ gerecht werden. 2019 wurde das Unternehmen in die MOB Unternehmensgruppe aufgenommen. Produkte unter der Marke Peddinghaus by Leborgne werden seit dem Sommer 2020 auf dem deutschen Markt angeboten.



NEUES AUS DER WELT DER DREHMOMENTWERKZEUGE

Kontrolle einfach gemacht

Bei vielen Anwendungen müssen Schrauben oder Muttern mit einem genau definierten Drehmoment angezogen werden. Für diesen Zweck kommen Drehmomentschlüssel zum Einsatz, die ein Weiterschrauben nach dem Erreichen des eingestellten Drehmomentwerts verhindern. Die Werkzeughersteller liefern dabei ständig neue Lösungen, die Arbeitsprozesse, von der intuitiven Einstellung der Werkzeuge bis hin zur Dokumentation oder Kalibrierung zu vereinfachen.

Um den kontrollierten Schraubenanzug sicher und mit möglichst viel Spaß erledigen zu können, hat Wera die Drehmomentserie Click-Torque im Programm. Die Werkzeuge aus dieser Serie arbeiten mit zwei „Clicks“: Der Schraub-Stopp-Click ist der hör- und fühlbare Mechanismus, der immer dann auslöst, wenn das eingestellte Drehmoment erreicht ist. Beim Click sollte der Schraubvorgang beendet werden. Der Extra-Click wird bei der Einstellung des Drehmomentwerts wirksam. Der Wert wird durch Drehen des Handgriffs eingestellt und in zwei Skalen angezeigt. Auf der Hauptskala ist der gewählte Nm- bzw. lbf-ft-Wert in dem abgebildeten Anzugsbereich abzulesen. Die Feinskala justiert den eingestellten Wert in normativ vorgegebenen Zwischenwerten. Dabei ertönt ein deutliches Klicken bei jedem auf der Skala angezeigten Wert. Diese hör- und fühlbare Rückmeldung zeigt an, wann der gewünschte Wert erreicht ist und der Schlüssel verriegelt werden kann. Die Skalenwerte sind deutlich erkennbar, so dass die Einstellung schnell und sicher erfolgen kann.

Ganz neu ist der Click-Torque Push R/L. Die Click-Torque Push R/L Werkzeuge sind mechanisch selbstauslösende Drehmomentschlüssel, die einen kontrollierten Rechts- und Linksanzug haben. Daher die Bezeichnung R/L. Die Drehmomentschlüssel sind natürlich konform zur DIN EN ISO 6789-1:2017, so dass die Toleranzen maximal +/- 3 % betragen. Der leichtgängige Richtungswechsel wird mithilfe des Durchsteckvierkants ermöglicht. Besonders erwähnenswert ist hierbei die Unverlierbarkeit des Vierkants: Hierdurch können Verletzungen und Beschädigungen vermieden werden. Die Serie umfasst drei Schlüssel: C2 (20-100 Nm), C3 (40-200 Nm), E1 (20-1000 Nm). Die C Serie besticht zusätzlich mit einer bewährten Nussverriegelung,



Umschalten von Rechts- auf Linksanzug beim neuen Click-Torque Push R/L von Wera. (Foto: Wera)

lung, wie sie manche Anwender schon vom Zyklus Metal Push kennen.

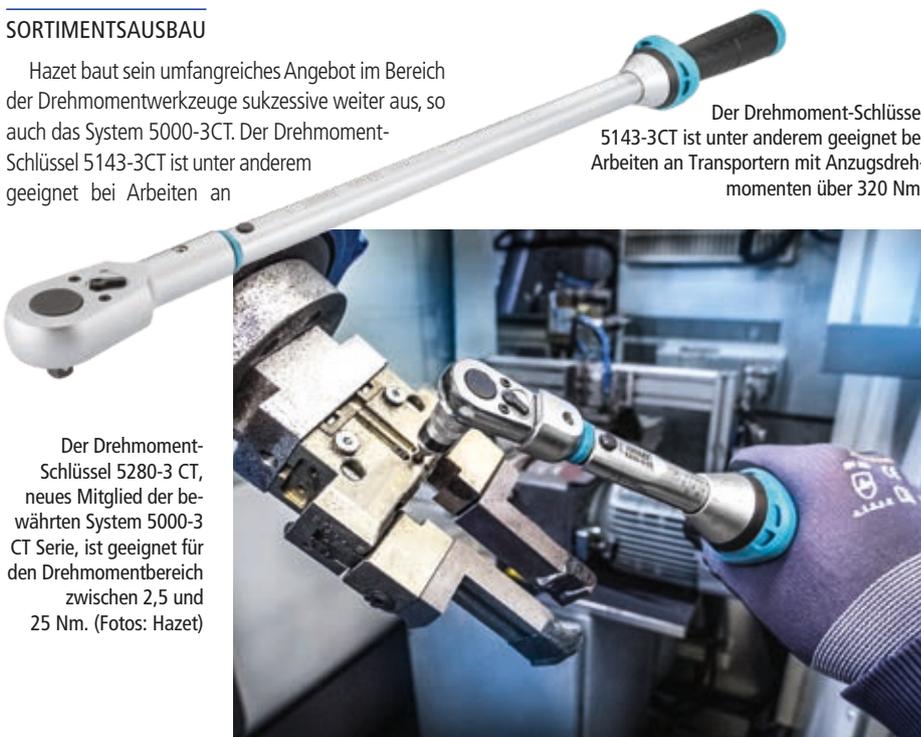
SORTIMENTS-AUSBAU

Hazet baut sein umfangreiches Angebot im Bereich der Drehmomentwerkzeuge sukzessive weiter aus, so auch das System 5000-3CT. Der Drehmoment-Schlüssel 5143-3CT ist unter anderem geeignet bei Arbeiten an

Der Drehmoment-Schlüssel 5280-3 CT, neues Mitglied der bewährten System 5000-3 CT Serie, ist geeignet für den Drehmomentbereich zwischen 2,5 und 25 Nm. (Fotos: Hazet)

Die drei neuen Click-Torque Push R/L Werkzeuge sind mechanisch selbstauslösende Drehmomentschlüssel, die einen kontrollierten Rechts- und Linksanzug haben. (Foto: Wera)

Transportern mit Anzugsdrehmomenten über 320 Nm. Auch Lagerböcke an Landmaschinen und Getriebeböcke an LKW werden mit Anzugsmomenten > 320 Nm verschraubt. Praktisch: Der Drehmoment-Schlüssel kann mit einer 12,5 mm (1/2“) - Verlängerung oder direkt mit entsprechenden 1/2“ Steckschlüssel-Einsätzen betätigt werden. Dadurch können auch drehmomentkontrollierte Verschraubungen von 100 bis 400 Nm mit Gewinden von M12 bis M16 (Festigkeitsklasse 12.9) oder M16 bis M24 (Festigkeitsklasse 5.6) mit besonders beengten Zugängen in allen handwerklichen und industriellen Fertigungsbereichen betätigt werden. Der Drehmoment-Schlüssel 5111-3CT eignet sich besonders für die Anwendung an Motorr-



Der Drehmoment-Schlüssel 5143-3CT ist unter anderem geeignet bei Arbeiten an Transportern mit Anzugsdrehmomenten über 320 Nm.

dern. Er hat einen besonders schlanken Knarrenkopf mit 10 mm-(3/8")-Vierkant-Abtrieb. Mit ihm arbeitet man in den Messbereichen von 20 – 120 Nm.

Der 5280-3 CT ist geeignet für den Drehmomentbereich zwischen 2,5 und 25 Nm. Mit seiner 9x12-Einsteckaufnahme kann er an Verschraubungen mit Rechts- und Links-Gewinde eingesetzt werden, was z.B. bei vielen Fahrrädern von Bedeutung ist. Das einfache Umdrehen der vielfältigen Hazet 9x12-Einsteckwerkzeuge, zum Beispiel als Maul- oder Ringschlüssel, Vierkant- oder Bit- Umschaltknarre, ermöglicht ein drehmomentgenaues Anziehen der Schrauben mit einer Toleranz von +/- 3 % in beide Richtungen.

Wie auch die anderen System 5000-3 CT-Drehmomentschlüssel ist dieses Werkzeug ergonomisch und praktisch im Design: Vertiefte Zonen im Handgriff sorgen beispielsweise für eine optimale Kraftübertragung und, durch den erhöhten Grip, für Abrutschsicherheit.

Den gewünschten Drehmomentwert stellt der Anwender durch Drehen des Griffes ein. Die Einstellhilfe durch Rastpunkte optimiert dabei die Bedienung und gewährleistet eine sichere und schnelle Handhabe. Die meisten herkömmlichen Drehmoment-Schlüssel müssen nach Gebrauch und bei längerer Lagerung auf den kleinsten Skalenwert zurückgedreht werden, um die Druckfeder zu entlasten. Das ist bei den Hazet-Drehmoment-Schlüsseln auch bei dieser Baureihe nicht erforderlich, wie in umfangreichen Langzeit-Dauertests nachgewiesen wurde.



Mit dem SmartCheck USB lassen sich Drehmomentwerkzeuge in Eigenregie prüfen und die Ergebnisse direkt auslesen und dokumentieren. Das Prüfgerät ermöglicht das Speichern von bis zu 200 Datensätzen und das anschließende Auslesen über eine USB-Schnittstelle. (Fotos: Stahlwille)

MIT ANWENDERVORTEIL: SMARTCHECK USB

Mit SmartCheck USB bietet Stahlwille einen deutlichen Mehrwert. Anwender können ihre Drehmomentwerkzeuge in Eigenregie prüfen und die Ergebnisse direkt auslesen und dokumentieren. Die Effizienz von Prüfprozessen wird damit deutlich verbessert. Das Prüfgerät ermöglicht das Speichern von bis zu 200 Datensätzen inklusive Datum und Zeitstempel und das anschließende Auslesen über eine USB-Schnittstelle.

Drehmomentwerkzeuge, die in der Produktion sowie bei Service- und Wartungsarbeiten zum Einsatz kommen, sollten neben der turnusmäßigen Kalibrierung ebenfalls regelmäßig auf ihre Genauigkeit/Funktionsfähigkeit überprüft werden. Nur so ist sichergestellt, dass die Werkzeuge exakt innerhalb der vorgegebenen Toleranzbereiche arbeiten. Das Prüfgerät



Das Prüfgerät ermöglicht das Speichern von bis zu 200 Datensätzen und das anschließende Auslesen über eine USB-Schnittstelle.

SmartCheck-USB ist dafür eine ebenso einfache wie komfortable Lösung. Die automatische Bewertung des Prüfergebnisses erfolgt auf Basis der eingestellten Parameter direkt am Gerät über eine LED-Ampelanzeige.

Die Dokumentationssoftware Checkmaster – bei Stahlwille als kostenloser Download abrufbar – verbindet PC und SmartCheck über die USB-Schnittstelle,

Trennen. Schleifen. Finishen.

Das Klingspor
Schweißnahtkonzept

Klingspor
Schleiftechnologie

Wir geben Metall
den letzten Schliff!

Jetzt mehr erfahren:



um die Prüfdaten auszulesen, Prüfbescheinigungen zu erstellen, eine Kundendatenbank anzulegen und die Grundeinstellungen des Gerätes zu verwalten. Alternativ ist auch eine Datenübernahme in andere Systeme möglich.

Das Prüfgerät SmartCheck USB ist Teil einer ganzen Produktfamilie von Stahlwille mit mehreren Modellvarianten. Neben dem Standard-Modell und der USB-Version gibt es mit SmartCheck Daptiq auch ein Gerät, das direkt in Industrie 4.0-Umgebungen integriert werden kann und erweiterte Funktionen über die Schnittstelle bereitstellt. Für die Funktionsprüfung von Drehwinkelschlüsseln wird die Ausführung SmartCheck Angle angeboten.

Die gesamte Produktfamilie zeichnet sich durch robuste Konstruktion, präzise Messergebnisse und eine einfache Bedienung aus. Die kompakte Bauweise der Prüfgeräte mit drehbarem Display ermöglicht eine einfache Montage in Werkstätten, Produktionshallen oder in Servicefahrzeugen. Für einen optimalen Blickwinkel sind nicht nur das Display, sondern auch der Displayhalter und der Grundkörper um 180 Grad drehbar.

OPTIMIERTE BEDIENUNG

Mit den neuen Modellen Torcofix 2.0 baut Gedore seine Expertise zum Thema Drehmoment weiter aus. Dabei stehen Präzision und Sicherheit sowohl bei der Anwendung als auch beim Resultat an erster Stelle:



Neben der hohen Drehmomentmessgenauigkeit für einen kontrollierter Schraubanzug zeichnen sich die Drehmomentschlüssel daher auch durch eine intuitive, effiziente und optimierte Bedienung aus. So wird eine sichere Verschraubung bei Reparaturen und Wartung sowohl im Maschinenbau als auch in der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie gewährleistet. Erhältlich ist der neue Torcofix 2.0 in den Varianten TF-K, TF-SE und

Mit den neuen Modellen Torcofix 2.0 baut Gedore seine Expertise zum Thema Drehmoment weiter aus. (Foto: Gedore)

TF-Z, wodurch die Serie vielseitige Lösungen für ganz unterschiedliche Einsatzgebiete und auch Spezialanwendungen bietet.

Der Torcofix TF-K ermöglicht einen kontrollierten Schraubanzug im Bereich von 20 bis 850 N·m mit Knarrenfunktion. Das Modell Torcofix TF-SE ist für den Bereich von 20 bis 400 N·m konzipiert und verfügt über eine Innen-Rechteckaufnahme inklusive Auswerfhilfe. Auch im Bereich über 400 N·m bietet Gedore eine Drehmomentlösung mit Wechselaufnahme an: Der Torcofix TF-Z bringt Drehmomente im Bereich von 20 bis 850 N·m auf und bietet als Version mit Aufsteckzapfen und auswechselbaren Aufsteckwerkzeugen ebenfalls optimale Anpassungsmöglichkeiten an verschiedene Anwendungsbedingungen.

Alle Modelle der neuen Generation begünstigen die intuitive Bedienung des Drehmomentschlüssels. Der konvex geformte Griff ist der natürlichen Greifhaltung der Hand nachempfunden, die ergonomisch optimierte Form mit umlaufender Einkerbung zentriert die Hand in der Griffmitte. Diese Positionierung ist essentiell für das präzise Aufbringen des eingestellten Drehmoments. ■

Mit voller Power Steine spalten

Der hydraulische Steinspalter HS33Z aus der traditionsreichen Produktion der Marke Zuber aus dem Südschwarzwald vereint viele Vorteile und Qualitätsansprüche in einem Gerät, wenn es um das Zuschneiden von Pflastersteinen, Verbundsteinen oder auch Bodenfliesen geht. Der gelber Knacker arbeitet mit enormer Kraft stromlos und vollautomatisch mit einem bis zu 85 Prozent schnelleren Spaltergebnis. Der HS33Z spaltet Verbund- und Pflastersteine bis 330 mm (B) – 120 mm (H).

Die speziell entwickelte Hydraulik ermöglicht eine maximale Krafterausnutzung bei minimalem Kraftaufwand. Die Anpassungsfunktion der Spalthöhe mittels Distanz-

leisten erfolgt schnell und werkzeuglos. Das pendelgelagerte Obermesser erzeugt eine saubere Bruchkante für die Weiterverarbeitung. Die erweiterbare Ablagefläche als Zuberhörartikel des HS33Z sorgt für simple und schnelle Wiederholvorgänge mit gleichen Steinmaßen und bietet darüber hinaus eine zusätzliche Stabilität bei größeren Steinen. Die robuste und standfeste Maschinenkonstruktion ist durch die großen Laufräder und das kompakte Kofferraumformat



für den stehenden Transport geeignet. Durch die intuitive Handhabung braucht es im Gegensatz zu anderen Steinspaltern keine zusätzlichen Bedienelemente. Dank des multifunktionalen Hebels mit optimaler Übersetzung ist das Resultat die zuverlässige, dauerhafte und wartungsfreundliche Anwendung.

Die persönliche Vorführung des HS33Z frei Haus lässt sich unter info@marcris.de oder telefonisch +49 (0)7741 966720 vereinbaren.



Der Erfinder hat nach dem zweiten Weltkrieg den Ursprungsgedanken des Mineralspaltes in die stromlose hydraulische Maschinenserie für die Bauindustrie übertragen.



Eine saubere Bruchkante ist bei der Bearbeitung von Verbund- und Pflastersteinen oder Fliesen garantiert. (Fotos: Marcris)

Das ProClick System verändert die Art und Weise, wie professionelle Handwerker ihr Werkzeug tragen. (Fotos: BS Systems)

NEUER SORTIMENTSBEREICH VON BS SYSTEMS

Und es hat Click gemacht

Neu gedachte Mobilitätskonzepte im Arbeitsalltag des Profi-Handwerks gehören zur Kernkompetenz von BS Systems, dem nach eigenen Angaben Marktführer im Segment hochwertiger Systemkoffer. Mit dem neuen ProClick Produktsystem will man nichts Geringeres erreichen als die tägliche Arbeit im Handwerk zu erleichtern und produktiver zu gestalten.

ProClick versteht sich als Transportlösung für alles, was der Handwerker „am Mann“ benötigt. Der ergonomisch gepolsterte Tool Belt oder einfach der eigene Hosengürtel bildet die Basis - der ProClick Holder ist das Kernstück und Bindeglied des Systems. Einzigartig dabei: umständliches Ein- & Ausfädeln des Gürtels gehört dank ProClick der Vergangenheit an. Im Bedarfsfall kann der Holder im Handumdrehen abgenommen oder durch die clevere Klickverbindung am Gürtel befestigt werden.

Die verschiedenen Werkzeugtaschen, flexiblen Aufbewahrungslösungen und robusten Halterungen, die

mit einer sogenannten ClickUnit ausgestattet sind, lassen sich mit einem einzigen Handgriff am Holder einklicken und fest verbinden. So hat man stets alles griffbereit und trotzdem die Hände frei. Das ist gerade bei Arbeiten in exponierten Lagen wie zum Beispiel auf Dächern, Leitern und Gerüsten ein immenser Vorteil und nicht zuletzt auch ein wichtiger Sicherheitsaspekt. Endet der Arbeitseinsatz oder wechselt der Werkzeugbedarf, können die am Gürtel befestigten Tool Pouches

Schneller Wechsel auch bestückter Elemente durch den ProClick Holder.

Durch den ProClick Holder können unterschiedliche Transportlösungen mit dem Tool Belt verbunden werden, ohne den Gürtel öffnen zu müssen.



Milwaukee

**M12 FUEL™
AKKU-ASTSÄGE**

BIS ZU
180
SCHNITTE
PRO 6,0-AH-
AKKULADUNG*

*geschätzter Wert basierend auf
Testergebnis mit 4,0-AH-Akku



@MILWAUKEETOOLDACH
www.milwaukeetool.de

Mehr erfahren:



Durch die Befestigung des Werkzeugs am Tool Belt bleiben die Hände immer frei.



Durch die Kompatibilität zu Sortimo-Fahrzeuginrichtungssystemen ist eine schnelle und problemlose Sicherung auch im Fahrzeug gewährleistet.

mit einem Fingertip gelöst oder durch andere vorbeistückte Tool Pouches ausgetauscht werden. Die unterschiedlichen Tool Pouches sind ideal für die sich ständig ändernden Bedürfnisse und Anforderungen des Arbeitsalltags auf der Baustelle. Hier wurden unterschiedliche Größen und Varianten mit zahlreichen Features entwickelt. Verschiedene Taschen, Halterungen und Gummischlaufen für Werkzeuge und Verbrauchsmaterialien aller Art decken so gut wie alle Anwendungszwecke ab. Zusätzlich wurden einige Tool Pouches mit ausklappbaren Aufstellern ausgestattet.

PROCLICK VERBINDET

Ein weiterer neu entwickelter Systembaustein ist die ProClick Tool Bag. Sie ist das perfekte Mobilitätssystem für Service-Profis aller Branchen. Egal ob unhandliches oder schweres Material, größere Utensilien und

sperrige Werkzeuge – mit der Tool Bag kommt alles einfach, bequem und geordnet zum Einsatzort. Alle mit einer ClickUnit ausgestatteten Artikel können wiederum mit ihr verbunden werden. Gefertigt aus hochwertigen und robusten Materialien hält sie den härtesten Anforderungen stand. Für einen kraft- und zeitsparenden Transport im Verbund sorgt die nahtlose Anbindung ans bewährte L-Boxx System.

Ordnung, gute Übersicht und sicheren Transport bietet ProClick nicht nur direkt im Einsatz, sondern auch in der Werkstatt oder beim Transport im Fahrzeug. Durch die Kompatibilität zu Sortimo-Fahrzeuginrichtungssystemen ist eine schnelle und problemlose Sicherung im Fahrzeug gewährleistet.

Unter www.ProClick.de wurde eine eigenständige Informationsseite zum neuen Produktsegment eingerichtet. ■

VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 4/2021

Befestigungstechnik

Schnelle Lösungen für den Holzbau wie für Verankerungen in Beton oder auch in Wänden mit Wärmedämm-Verbundsystemen sind beim Handwerk gefragt, denn Zeit ist bekanntermaßen Geld. Dass diese Lösungen ebenso sicher sein müssen, versteht sich von selber. In der nächsten Ausgabe der ProfiBörse stellen wir Neuheiten wie Marketingkonzepte vor.



FOTO: HECCO

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 Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

Die ProfiBörse 4/2021 erscheint am 20. August 2021



Wir sind keine
Macher. Wir
sind **Richtig-
Gut-Macher.**

Ihr seid keine Performer. Ihr seid Proformer.
Willkommen in der FLEX Familie.

Als echte Proformer macht Ihr keine halben Sachen. Ein „Passt schon“ passt für Euch nicht. Wenn Ihr etwas anpackt, dann perfektioniert Ihr es. Deshalb braucht Ihr Werkzeug, das mit Euch und Euren Ansprüchen mithalten kann. Das ist Proformance. Das ist FLEX. Mehr Proformance auf www.flex-tools.com

this is proformance

FLEX

TRUMPF

TRUMPF
Elektrowerkzeuge
ist dabei.
Ihr Spezialist
für die Metall-
bearbeitung.

Cordless Alliance System: Ein Akku für alles.

Profitieren Sie von 100% Kompatibilität bei Maschinen, CAS Akkupacks und Ladegeräten in einem herstellerübergreifenden System! Mit CAS sind das weltweit leistungsfähigste Akku-System der Branche von Metabo und über 30 Jahre Akku-Kompetenz auch für TRUMPF Elektrowerkzeuge verfügbar. Was Sie davon haben? Höchste Zuverlässigkeit, klare Kostenvorteile und hohe Investitions-sicherheit.

www.trumpf.com
www.cordless-alliance-system.de



Ein Akku für alles. Markenübergreifend. 100% Kompatibilität.



metabo

WOTENBERGER

Collomix

steinel

PREBENA

MONTIPOWER

SCANGRIP

mafell

EISENBLÄTTER

FIBERSTOCK

ROKAMAT

haaga

JÖST

BAIER

starmix

fischer

BIRCHMEIER

edding

GESIPA

Prostfit

CEMBRE

CEMO