

PROFITBÖRSE



www.wiha.com/showtime

wiha 
Tools that work for you

Showtime!
Stars für alle Fälle.



Five Star Systems



**DAS HEFT-
IM-HEFT**

► **HANDEL**

Meesenburg und
die Craftboxx

► **SCHWERPUNKT**

Handwerkzeuge

► **PRODUKTE**

Es werde
Licht

fischer 

**UltraCut FBS II
Rockstars.
Heavy Metal in Beton.**



Schnell, einfach montierbar und eine Top-Performance mit hohem Leistungsniveau in Beton: Die fischer Betonschrauben UltraCut FBS II stehen für absolute Verlässlichkeit und sind die ROCKSTARS - mit Heavy Metal in Beton. Die innovative Gewindegeometrie sorgt für die Aufnahme hoher Zug- und Querkräfte in Beton. Die Sägezahngeometrie ermöglicht eine schnelle und kräftesparende Montage.

Das vielseitige Betonschrauben-Sortiment ist ideal zur Befestigung von Geländern, Konsolen oder Regalen, zur Verankerung von Balken und Schwellen im Holzbau. Der kleine Durchmesser sechs eignet sich perfekt für Anwendungen im Sanitär-, Heizungs- und Klima-Bereich.

www.fischer.de/ultracut

Alles unklar?



Unsere Fähigkeiten und Kompetenzen, ob soft oder nicht, sind lebenslänglich und immer wieder gefordert. In diesen Zeiten auf besondere Weise und wir müssen verstärkt lernen, mit unklaren Situationen, wenig planbaren Einflüssen und widersprüchlichen Vorgehensweisen zu leben. Für den dafür vorgesehenen Begriff heißt es zunächst einmal, die Kommunikations- bzw. Sprachfähigkeit zu schulen: Wir sind gefordert, vermehrt eine Ambiguitätstoleranz zu entwickeln.

Da steht der Wunsch, im stationären Handel einzukaufen oder sich auf Messen zu informieren und zu treffen, den gewachsenen Wünschen nach

Abstandsregeln und Hygienekonzepten entgegen. Da muss die Reisevorfremde so lange gezügelt werden, bis kurz vor der Reise klar ist, ob Regeln und Bestimmungen diese zulassen. Da wird die langfristige Planung der eigenen Mobilität ein Pendeln zwischen Verkehrsmitteln, Techniken und Perspektiven.

Auch ein Blick in die Runde der Branche reicht aus, um die Widersprüchlichkeiten darzustellen: Es gibt Unternehmen, ob Hersteller oder Handel, denen es ausgesprochen gut geht und die mit weiterhin hoher Erwartung nach vorne blicken. Wechselt man in ein anderes Produktsegment, geht für Unternehmen kein Weg daran vorbei, sich neu zu orientieren und sich neu auszurichten, weil Geschäftsfelder wegbrechen oder Technik aufs Abstellgleis gerät.

Trotzdem – oder gerade deshalb – werden in Unternehmen Entscheidungen getroffen, die klare Richtungen haben und von Visionen gespeist sind. Ob es wie wir in dieser Ausgabe vorstellen, um eine neue Struktur eines Unternehmens, um die konsequente Digitalisierung eines ganzen Sortimentsbereiches, um die Entwicklung eines Services weit über die Grenze des eigenen Geschäftsfeldes hinaus oder auch um ein neues PoS-Konzept geht – immer wird darin ein mehr oder weniger großes Stück Zukunft mitgedacht.

Und mit diesen Beispielen im Rücken lassen sich Unklarheiten und Widersprüchlichkeiten ein gutes Stück besser aushalten – und der Begriff dafür auch schon ein wenig besser aussprechen.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



Xtreme



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

INHALT

MAGAZIN

Branchen-News 4

MANAGEMENT

WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

Heinrich Dittmar führt eNventa ERP ein 6

Entscheidung für gevis ERP | BC 8

Dokumentenmanagement in abas ERP 9

AKTUELL

HANDEL

Meesenburg und die Craftboxx 10

CA Brill vergrößert sich weiter 12

UNTERNEHMEN

Bosch mit neuem PoS-System 13

Bedrunka + Hirth: Mit Weitblick 14

Aus der Günzburger Steigtechnik wird die Munk Group 16

VERBÄNDE

E.I.S. mit starkem Wachstum 18

SCHWERPUNKT HANDWERKZEUGE

NWS: Über Rohstoffe und Lieferzeiten 19

Wiha Kampagne sorgt für Handelserfolg 20

OrbisWill mit klarem Konzept 22

Ein Eisbrecher von Wera 23

Smarte Kästchen von Hazet 23

Gewohnter Klick von Stahlwille 24

Allrounder von Kukko 24

Flexibles Schrauben von Gedore 24

WERKZEUG & MASCHINEN

Neuheiten by Fischer 25

Neue Bohrer von Heller 26

Neue Schutzkoffer von Parat 27

Neue Metallkappsäge von Fein 28

Neuheiten 29

Beratungs-Kompetenzfeld:
Know-how vom Erfinder der Längsschleifer 30

Beratungs-Kompetenzfeld:
Innovative Arbeitsleuchten für Profis 32

Produktthema: Es werde Licht 34

RUBRIKEN

Editorial 3

Inserentenverzeichnis 26

Impressum 28

Vorschau 35



Björn Riesmeyer (li.) und Hannes Vötter. (Foto: Marcrist)

Veränderungen bei Marcrist: Björn Riesmeyer übernimmt als Verkaufsleiter die Verantwortung für den Außendienst (D/A/CH) und Hannes Vötter bleibt Europe Sales Manager und fokussiert sich auf die Vertriebsleitung. Das Duo bildet die neue Vertriebsspitze der Marcrist Diamantwerkzeuge Vertriebs mbH. Die beiden verbindet jahrzehntelange Expertise in der Branche. Hannes Vötter ist bereits seit 12 Jahren im Unternehmen. Björn Riesmeyer ergänzt das Team des Diamantwerkzeugproduzenten, mit über 20-jähriger Leitungserfahrung, seit dem 1. September 2021. Zuletzt war er National Sales Manager in Deutschland für Dewalt Power tools. „Wir freuen uns, dass wir das Marcrist Team mit Björn Riesmeyer komplettieren und stärken können. Wir sind sicher mit dieser Entscheidung neue Impulse zu geben und die Weiterentwicklung in den Fachbereichen damit voranzutreiben“, sagt Hannes Vötter.

Schon gesehen? www.honiTrade.de



Neuer Direktor Vertrieb Europa

Frank Schondelmaier hat zum 1. Juli die Aufgabe des Direktors Vertrieb Europa bei Koki Holdings Europe mit den beiden Marken Metabo und Hikoki übernommen. Der 42-Jährige tritt damit die Nachfolge von Henning Jansen an, dem neuen CEO und COO von Metabo und Koki Holdings Europe.

Schondelmaier kam 2017 zu Metabo. Seit 2020 arbeitete er als Region Manager West and South Europe für die Marken Metabo und Hikoki. In dieser Rolle war er für die Führung der Geschäftsführer von drei Metabo-Tochtergesellschaften in Spanien, Frankreich und Großbritannien sowie einer Hikoki-Tochtergesellschaft in Italien verantwortlich. Das Thema Werkzeuge begleitet den Vertriebsexperten schon sein ganzes Berufsleben lang: Bereits im Studium an der Dualen Hochschule in Villingen-Schwenningen absolvierte er den praktischen Teil beim Schonacher Werkzeug-Hersteller Wiha. Auch in Sachen internationales Geschäft hat der Vater von drei Töchtern 15 Jahre Erfahrung: Von 2006 an lebte er drei Jahre in Madrid und war als Geschäftsführer für die spanische Vertriebs Tochter von Wiha verantwortlich. Auch in seinen späteren Positionen bei Wiha und dem Armaturen- und Brausen-Hersteller Hansgrohe war er im internationalen Kontext tätig. In seiner neuen Funktion ist Schondelmaier auch Teil des Managementboards von Metabo und Koki Holdings Europe.



Frank Schondelmaier ist jetzt für den europäischen Vertrieb von Metabo und Hikoki verantwortlich. (Foto: Steffen Müller-Klenk)



TITEL

Die Wiha Showtime Kampagne rund um die Five Star Systems ist in vollem Gange. Bereits seit dem Frühjahr bereitet der Handwerkzeughersteller seinen Sortimenten und Systemen mit den Anwendungsschwerpunkten electric, mechanic & E-Mobility eine aufmerksamkeitsstarke Bühne. Weiterhin sollen Werbemaßnahmen durchgängig in allen Kanälen für noch mehr Nachfrage im Handel sorgen. Mehr unter wiha.com/showtime (Foto: Wiha)



Eine Milliarde mal „neues Trennen“

Kritisch beäugt wurden die 1,0 mm dünnen Trennscheiben bei ihrer Premiere in den späten 90er-Jahren – heute sind sie aus den Werkstätten der Welt nicht mehr wegzudenken und haben die Arbeit dort nachhaltig verändert. Wie sehr die dünnen Trennscheiben zum Taktgeber der Branche geworden sind, lasse sich an den absolut

Haben sich erfolgreich entwickelt: die dünnen Trennscheiben sind aus dem Werkzeugkasten nicht mehr wegzudenken. (Foto: Pferd)

produzierten Stückzahlen und dem kontinuierlich steigenden Anteil dieser beliebten Top-Seller im Programm erkennen, sagt Marco Steinwand, Produktmanager für Trenn- und Schleifscheiben bei Pferd-Werkzeuge, August Rüggeberg GmbH & Co. KG. „So richtig bewusst wurde uns das noch einmal, als wir zu Beginn dieses Jahres unsere eine Milliardste Dünne verkauften.“

Diese erfolgreiche Entwicklung vor Augen fällt es schwer zu glauben, dass es vor gut 20 Jahren, als die ersten Dünne auf den Markt kamen, viele Anwender, Händler und auch Hersteller gab, die diesen Trend ablehnten. „Sie sagten, so dünne Scheiben seien gefährlich und würden möglicherweise nicht halten. Und natürlich war es zu Beginn der Entwicklung eine zentrale Aufgabenstellung, diese Werkzeuge, mit denen Trennen plötzlich sehr komfortabel und einfach wurde, auch so sicher zu machen, dass jeder damit arbeiten konnte“, fügt Steinwand hinzu. Nicht zuletzt, weil dies gelungen sei, sei der Erfolg dieser Scheiben bis heute ungebrochen.

„Bei Pferd haben wir von Beginn an versucht, mehrere Vorteile in den Dünne miteinander zu kombinieren: Wir wollten damit wesentlich schneller, deutlich gratarmer und so komfortabel wie nie zuvor trennen und dabei aber auch die Standzeit der Scheiben nicht vernachlässigen.“ Das sei ein Entwicklungsziel gewesen, „das seinerzeit alle elektrisiert hat“, schwärmt der Produktmanager noch heute. „So ein Werkzeug hat es damals schlicht nicht gegeben!“

Nicht zuletzt durch die Vervielfachung der Leistung, „etwa um den Faktor 20“, so Marco Steinwand, habe man zusätzlich maßgeblich zur Effizienz und Erschließung von Produktivitätsreserven beitragen können. „Und das – genau genommen – milliardenfach.“

Männerwirtschaft

ist noch keine Warenwirtschaft !

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



Neuer CEO der Ledlenser-Gruppe

Zum 1. Juli 2021 hat ein Wechsel in der Geschäftsführung der Ledlenser GmbH & Co. KG stattgefunden: Michael Reuter hat die Rolle des CEO von Thomas Willing übernommen. Reuter will die Marke Ledlenser in den kommenden Jahren weiter ausbauen und die Positionierung im Premiumsegment schärfen. „Mein Ziel ist es, Ledlenser global als klare Nummer 1 für transportables LED-Licht im Premiummarkt zu etablieren“, sagt der neue CEO der Ledlenser-Gruppe, Michael Reuter. Er bringt Berufserfahrung von Premium-Marken wie Alpina Farben, Weber Stephen Grills und Zwiesel Kristallglas mit, wo er zuletzt als Vorstand für die Bereiche Marketing und Vertrieb verantwortlich zeichnete. „Wir freuen uns sehr, Michael Reuter für diese Position gewonnen zu haben“, erklärt Dr. Philipp Schülin seitens der Gesellschafter. „Ledlenser wird von seiner gewachsenen Expertise in der Vermarktung hochwertiger Konsumgüter im hohen Maße profitieren. Wir danken zugleich Thomas Willing für seinen engagierten Einsatz in der Geschäftsführung und freuen uns sehr, dass er dem Unternehmen auch künftig zur Verfügung steht.“



Michael Reuter
(Foto: Ledlenser)



Als Technologie- und Innovationsführer stehen wir mit Qualitätsprodukten made in Germany als Garant für höchste Arbeitssicherheit. Ein Versprechen, das wir seit Generationen als Familienunternehmen einlösen und nun mit einem für alle sichtbaren Zeichen bekräftigen: Eine Familie. Ein Name. Eine Mission.

Aus der Günzburger Steigtechnik wird die MUNK Group. www.munk-group.com

MUNK
GROUP



Heinrich Dittmar hat eNventa ERP eingeführt: Blick aus der Vogelperspektive auf das Betriebsgelände in Osterode. (Foto: Heinrich Dittmar)

Außerdem verfasste ein Key-User ein eigenes Handbuch für die ERP-Lösung im Hause Dittmar, das alle Anwender nutzen können. Die neue Lösung bietet dem Unternehmen Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung und Customer Relationship Management aus einer Hand. Mit dem Dokumentenmanagement-System Proxess ist auch eine passgenaue Archivierung sichergestellt. Über Schnittstellen wurden die Webshops des Unternehmens und die Versandlösung V-LOG integriert. Von der Entscheidung für die neue Lösung bis zum Echtstart verging – wie geplant – ein Jahr. War die Umstellung von der zeichenbasierten zur webbasierten Software mit optionaler Maus-Bedienung für die Anwender anfangs noch etwas gewöhnungsbedürftig, so ist die Akzeptanz der neuen Unternehmenssoftware – nicht zuletzt aufgrund der umfassenden Auswertungsmöglichkeiten – heute sehr hoch.

GESCHÄTZTER KOLLEGE: DER BESTELLAUTOMAT

Die 55 Anwender im Unternehmen arbeiten heute beispielsweise im Stahlbereich fast vollkommen papierlos. Rechnungen, Lieferscheine, Materialzeugnisse und Fotos sind heute für alle Anwender per Mausklick verfügbar, sodass Fragen von Kunden sofort beantwortet werden können und alle Vorgänge nachvollziehbar sind. Sehr geschätzt wird im Unternehmen die Automatisierung der Bestellprozesse mit dem Bestellautomaten von eNventa. Die minutenaktuellen Auswertungsmöglichkeiten unterstützen die Geschäftsführung bei ihrer Tätigkeit. Die Cockpit-Funktion Zoom, in der sich anwenderbezogene Aufgaben und Auswertungen grafisch darstellen lassen, wird vom Verkäufer über den Abteilungsleiter bis zum Geschäftsführer individuell, der Rolle im Unternehmen entsprechend, verwendet. Auch das Wiedervorlagesystem im ERP-System wird intensiv für die interne Kommunikation bei Heinrich Dittmar genutzt. Das Projekt, das Wissen der Mitarbeiter im ERP-System zu hinterlegen, ist noch nicht vollendet, wird im Unternehmen aber kontinuierlich fortgeführt.

Mathias Dittmar sagt über sein ERP-Projekt: „Wir haben die richtige Entscheidung getroffen und ich bin stolz, dass diese Wegstrecke nun hinter uns liegt. Die Welt wird immer schneller werden und wir müssen dabei Schritt halten. Dafür bietet unsere neue Unternehmenssoftware das Rüstzeug. Wir haben die Zukunftsfähigkeit unserer Software-Basis hergestellt.“ ■

HEINRICH DITTMAR FÜHRT ENVENTA ERP EIN

Rüstzeug für eine sich beschleunigende Welt

Die Heinrich Dittmar GmbH & CO. KG beschäftigt nahezu 100 Mitarbeiter in Osterode am Harz. Der Produktionsverbindungshandel mit Schwerpunkten im Stahl und in der Anarbeitung von Stahlerzeugnissen hat am 1. Mai 2020 die Unternehmenssoftware eNventa ERP von Nissen & Velten eingeführt. Die neue Lösung sorgt für durchgehende Prozesse und Transparenz im Unternehmen. Die Mitarbeiter sind gegenüber den Kunden jederzeit auskunftsfähig.

Nachdem im Unternehmen Heinrich Dittmar klar war, dass eine 20 Jahre alte, zeichenbasierte Softwarelösung die wachsenden Ansprüche an durchgehende und integrierte Unternehmensprozesse nicht mehr erfüllen würde, begann die Suche nach einer neuen Lösung. Da alle Sortimentsbereiche – neben dem Stahl sind das Werkzeuge, Schrauben, Bauelemente und Arbeitsschutz sowie Betriebseinrichtungen – in einer Software abgebildet werden sollten, kristallisierten sich schnell drei mögliche Produkte heraus, von denen das ERP-Projektteam zwei intensiv unter die Lupe nahm. Wichtig waren dem Unternehmen automatisierte Prozesse ohne Medienbrüche auch im Hinblick auf zwei sehr erfolgreich laufende Webshops. Ein weiteres Ziel war die Sicherung von Know-how durch den Transfer ins ERP-System, mit dem Ziel, den Wissenstransfer unter den Mitarbeitern zu erleichtern.

Geschäftsführer Mathias Dittmar berichtet über den Entscheidungsprozess für das neue ERP-System. Er sagt: „eNventa ist am Markt bekannt und ich kannte bereits ein großes Anwenderunternehmen in der Stahlbranche. Das Preis-Leistungsverhältnis war auch besser als das der konkurrierenden Lösung. Ganz am Ende

des Entscheidungsprozesses hat auch das Bauchgefühl eine Rolle gespielt. Gut gefallen hat uns schließlich, dass eNventa „Made in Germany“ ist“. Nicht zuletzt überzeugte auch Framework Studio, die Entwicklungsumgebung des ERP-Systems, mit der ein Mitarbeiter heute kleinere Anpassungen der Lösung eigenständig im Unternehmen umsetzt.

HANDBUCH VOM KEY-USER

Vor dem Start der neuen Lösung wurden Key-User aus allen Teams von Nissen & Velten geschult, die dann ihr Wissen in ihren Abteilungen weitergegeben haben.

Über Heinrich Dittmar

Das Unternehmen Heinrich Dittmar ist im Jahr 1933 gegründet worden und beschäftigt heute in Osterode am Harz nahezu 100 Mitarbeiter. Auf 14.000 Quadratmetern Lagerfläche sind über 3.500 Tonnen Lagerbestand an Walzstahl, Edelstahl und NE-Metallen verfügbar. Als Dienstleistungsangebot steht ein umfassender In-House-Anarbeitungsbereich und ein Fuhrpark mit zwölf modernen LKW für die Kunden zur Verfügung. Weitere Produktgruppen im Sortiment sind Werkzeuge und Werkzeugmaschinen, Schrauben und Bauelemente sowie Arbeitsschutz, PSA und Betriebseinrichtungen.



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



ENTSCHEIDUNG FÜR GEVIS ERP | BC

Überzeugende Lösung

Die Gerhard Mann GmbH aus Landshut hat sich für gevis ERP | BC entschieden. (Foto: Mann)

Die Landshuter Gerhard Mann GmbH & Co. KG ist neuer Kunde der Münsteraner GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH. Diese wird beim Großhändler für Bäder, Fliesen, Stahl, Energie, Installation, Bedachung und Werkzeug das ERP-System gevis ERP | BC sowie verschiedene Zusatzprogramme aus den Bereichen Dokumentenmanagement und Business Intelligence implementieren.

Entscheidend für die Zusammenarbeit waren der hohe Branchenstandard von gevis ERP | BC und Microsoft als Technologieplattform. Darüber hinaus überzeugte, dass es bereits mehr als 50 Unternehmen gibt, die erfolgreich von Sangross

auf die GWS-Lösung umgestellt haben. Benedikt Forsthofer, Geschäftsführer der Gerhard Mann GmbH & Co. KG, ist überzeugt, dass sich die Geschäftsprozesse mit gevis ERP | BC deutlich beschleunigen werden. „Wir profitieren von erprobten Geschäftsprozessen aus unserer Branche. Dies wird eine deutliche Steigerung der Professionalität in den Abläufen mit sich bringen, verbunden mit hohen Einsparpotentialen.“

AUCH ADD-ONS HABEN VOLL ÜBERZEUGT

Große Bedeutung haben in diesem Zusammenhang auch die ergänzenden Lösungen, die die Verantwortlichen in Landshut gleichfalls überzeugten. „Die Anwendungen greifen nahtlos in die Geschäftsprozesse unserer neuen Lösung gevis ERP | BC über“, erklärt der Geschäftsführer. Insbesondere das DMS/ECM-System s.dok auf Basis von d.velop d3 habe einen großen Anteil an der Digitalisierung der Geschäftsprozesse. „Besonders überzeugt hat uns hier, dass Papiervorgänge mit dem System in elektronische und digitalisierte Prozesse umgewandelt werden können und damit eine hohe Transparenz für alle Mitarbeiter im Unternehmen gewährleistet ist.“

MIT WENIGEN KLICKS AUF DIE GEWÜNSCHTE DETAILANSICHT

Massive Verbesserungen erwartet man auch bei den Auswertungen durch die Business Intelligence-Lösung. Die GWS stellt mit dem Programm bi1 hier ein echtes Datawarehouse zur Verfügung. Zu dessen Vorteilen zählt unter anderem, dass vorgefertigte Branchen-Cubes bereits fix und fertig zur Verfügung stehen und mit wenigen Klicks auf die gewünschte Detailsicht im Drill-down-Verfahren heruntergebrochen werden können. Forsthofer: „Gerade in unserer Branche geht es weit über die einfachen Renner & Penner-Listen hinaus. Wir benötigen professionelle Werkzeuge, mit denen das Unternehmen zukünftig gesteuert werden kann.“

PROJEKTUMSETZUNG BEREITS GESTARTET

Die Umsetzung des Projektes ist bereits in vollem Gang. Die Umsetzung erfolgt unter Corona-Bedingungen vor Ort, zudem als Online Consulting. Beide Modi waren wichtige Faktoren für die Realisierung des Projektes. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in den ersten Workshops das System vorgestellt bekamen, sind begeistert. „Sie finden sich sehr schnell im neuen System zurecht! Wer mit Office arbeitet, kann auch schnell mit gevis ERP | BC arbeiten“, so das Feedback. Die Gerhard Mann GmbH & Co. KG ist in der Region Niederbayern aktiv und beschäftigt mehr als 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. ■

SOLA 
PASSION FOR PRECISION

DIGITAL MESSEN

Bluetooth

RED DIGITAL Wasserwaagen
GO! SMART Neigungsmesser
METRON 60 BT Entfernungsmesser

Mehr zur SOLA
DIGITAL SERIES



www.sola.at

Ausgeweitete Funktionen

Abas-Anwender können sich über neue DMS-Standardfunktionen freuen. Und die Integration von Proxess DMS in die neue abas ERP Dashboard-Technologie bietet einen erweiterten Funktionsumfang und ein optimiertes Handling.

Als abas DMS ist die fortschrittliche Dokumentenmanagementlösung von Proxess als OEM-Komponente seit Jahren fester Bestandteil der abas ERP-Produktfamilie und unterstützt Anwender bei der effizienten Handhabung aller Dokumentenprozesse im Unternehmen. Mit dem Upgrade auf die neue ERP-Version abas ERP 20 sind die DMS-Funktionen von den Business Apps in die neuen abas Dashboards umgezogen. Dabei bietet die neue Oberfläche nicht nur ein moderneres und gleichzeitig intuitiveres Look and Feel, sondern wartet darüber hinaus mit verschiedenen Neuerungen rund um den Umgang mit archivierten Dokumenten auf.

In diesem Zuge hat auch die Suchfunktion eine Aufrüstung erfahren: Innerhalb der in abas angezeigten Trefferliste können die Suche weiter verfeinert und die Trefferliste so weiter eingegrenzt werden. Neu ist dabei, dass eine weiterführende Suche in einzelnen Spalten der Trefferliste wie Belegart, Betreff oder Belegnummer stattfinden kann.

Darüber hinaus ist das Anzeigemodul Proxess-Viewer in die neue abas-Oberfläche integriert, wodurch sich die Dokumentanzeige nicht länger auf PDF- und TIFF-Dateien beschränkt, sondern fortan über 50 gängige Formate unterstützt. Damit einher gehen auch neue Bearbeitungsoptionen, um archivierte Dokumente beispielsweise mit Stempeln oder Anmerkungen zu versehen. Durch den gleichzeitigen Erhalt der jeweiligen Originalversion, bleibt die revisionssichere Archivierung dabei jederzeit garantiert. „Der Umstieg weg von den Business Apps hin zur neuen Dashboard-Technologie hat unsere DMS-Integration in die abas ERP-Lösung nicht nur auf eine zukunftsorientierte technologische Plattform gehoben, sondern bietet dem Nutzer zusätzlich ein Funktionsupgrade beim Suchen, Anzeigen und Arbeiten mit archivierten Dokumenten“, fasst Lutz Krockner, Leiter Produktmanagement bei Proxess zusammen.

Das integrierte Dokumentenmanagementsystem auf Basis des Proxess DMS fungiert als umfassende Informationszentrale und reduziert nicht nur die Zeit der Suche. Das abas DMS sorgt automatisiert für die Archivierung aller Dokumente im Unternehmen, ob gescannte Papiere oder importierte, digitale Dateien, inklusive Indexierung nach Kriterien der abas-Datenbanken. Dabei ist der Zugriff auf die Dokumente direkt aus dem ERP-System heraus möglich.

Bei allem gibt sich abas DMS äußerst flexibel. So ist optional ein Customizing möglich, um nicht im Standard enthaltene Belegarten, Suchkriterien, Module oder Workflows zu ergänzen und die Standardsoftware an betriebliche Gegebenheiten anzupassen. ■

Die Integration von Proxess DMS in Dashboards bietet neue Funktionen (Fotos: abas/Proxess)



Einhändig geht's hoch hinaus



Die in drei Größen erhältliche **Decken- und Montagestäbe STE** ermöglicht Arbeiten in Höhen von bis zu 3,70 m. Im Wettbewerbsvergleich ist sie die bislang leistungsstärkste Variante. Ihre Belastungsgrenze beträgt bei maximaler senkrechter Auszugslänge bis zu 160 kg und bei komplett eingefahrener Teleskopstange sogar bis zu 350 kg.

Weitere Vorteile auf einen Blick:

- Sicheres Arbeiten durch GS-Zertifizierung belegt
- Komfortable Einhandbedienung dank integriertem Pumpmechanismus
- Schnelles Aus- und Einfahren der Teleskopstange dank Schnellverschiebetaste
- Zuverlässiger Halt durch stabile Konstruktion und gummierte PVC-Kontaktflächen
- Vielseitig einsetzbar durch stufenlos schwenkbare Kontaktflächen und cleveres Zubehör

Mehr Infos:
www.bessey.de



MEESBURG UND DIE CRAFTBOXX

Service für das Handwerk

Aus dem Bedarf des Marktes heraus Produkte zu entwickeln, ist der Anspruch nahezu aller Hersteller. Auch der Handel muss seine Sortimente und Dienstleistungen an den Erfordernissen des Marktes ausrichten. Ein Produkt zu entwickeln, von dem man als Händler – zunächst – nicht viel hat, erscheint auf den ersten Blick nicht naheliegend. Dass dies trotzdem sinnvoll ist, zeigt das Beispiel von Craftboxx und der Meesenburg Großhandel KG.

In ihren Gesprächen mit Handwerkskunden hörten die Mitarbeitenden im Außendienst bei Meesenburg immer wieder von einem Problem: Allzuoft gibt es Reklamationen an den geleisteten Handwerksarbeiten, die - aus Sicht der ausführenden Handwerker - unberechtigt sind. Dabei war das eigentliche Problem, die unproblematische und schnelle Dokumentation der Arbeiten und die Zuordnung zu den einzelnen Projekten. Da es sich nicht um einen einzelnen Meesenburg-Kunden handelte, der über diese Problematik sprach, machte man sich beim Flensburger Handelshaus auf die Suche nach einer Lösung. Warum auch immer, so richtig fündig wurde man nicht. Die für Martin Meesenburg logische Konsequenz daraus war, selber eine Lösung zu entwickeln bzw. entwickeln zu lassen.

Zusammen mit Philipp Linstedt, heute Geschäftsführer der Craftboxx GmbH in Hamburg, entwickelte Martin Meesenburg das Konzept und gründete die Craftboxx GmbH. „Ich fand das Thema Digitalisierung des Handwerks sofort spannend, als ich angesprochen wurde“, berichtet Philipp Linstedt, „und bei Meesenburg suchte man einen ‚jungen Wilden‘, der sich des

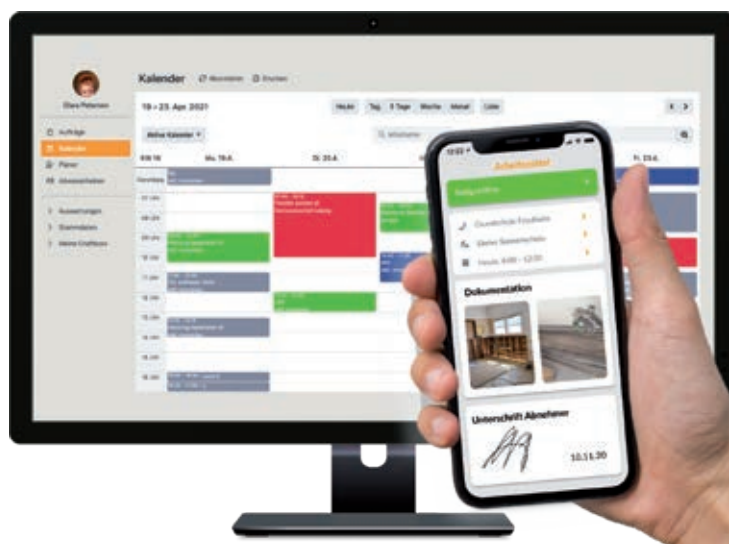
Themas annimmt, während man selber primär die finanzielle Absicherung liefert.“

EINE APP ALLEINE REICHT NICHT

Nach den ersten Schritten, der Entwicklung einer App zur Planung und Dokumentation von Projekten im Handwerk, wurde schnell klar, dass eine App alleine keinen so deutlichen Mehrwert liefert, wie die Meesenburg-Kunden ihn sich ursprünglich erhofft hatten. Diesen zu generieren, gelang mit der Bereitstellung der Software auch für das Büro und den dort stehenden

PC. „Eine reine Einsatzplanung lässt sich im Prinzip auch mit Outlook machen“, berichtet Linstedt, „unser Mehrwert besteht darin, Planung, Dokumentation und Archivierung in der Verbindung von mobil und stationär bieten zu können.“

Als größten Wettbewerber sieht der Geschäftsführer von Craftboxx derzeit noch die klassische Methode mit Stift und Zettel an, die letzten Monate - und sicher die kommende Generation von Handwerkern - bringen aber Veränderung: „Das Interesse an digitalen Themen ist beim Handwerk in der Pandemie deutlich angestie-



Die Kernkompetenz der Craftboxx: Einsatzplanung und Dokumentation. (Fotos: Craftboxx)

Warenwirtschaft

Innovativ + praxisnah für Ihren Erfolg.

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



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



Martin Meesenburg (Foto: Meesenburg)

gen, wir merken dies an den deutlich professionelleren Fragen, die wir von Interessenten erhalten“, berichtet er. Dabei verweist er auch auf andere Märkte, die hier schon deutlich weiter sind, wie etwa in Skandinavien oder den Niederlanden.

Und auch beim Potenzial des Marktes ist er zuversichtlich: „Es gibt in Deutschland etwa eine halbe Million Handwerksbetriebe, für die ein Einsatz unserer Services sinnvoll ist. Da bleibt genügend Raum für verschiedene Anbieter.“ Dass der Anbietermarkt in diesem Segment durchaus in Bewegung ist, ist eine klare Tatsache. Derzeit sind aber noch keine großen Spieler eingetreten, die mit einer Marken- und Marktmacht einen massiven Verdrängungswettbewerb starten. „Der Handwerkermarkt ist speziell und erfordert deshalb viel individuelles Problemverständnis“, berichtet Linstedt, „da sind große pauschale Angebote ohnehin schwierig.“

SPEZIALISIERUNG STATT ALLES IN EINEM

Die Komplexität der Verbindung von Einsatzplanung und Dokumentation im Handwerk ist für die Macher der Craftboxx auch das entscheidende Argument, die Software und App auf diese Aufgabenstellung und deren perfekte Lösung zu konzentrieren. Natürlich müsse es Schnittstellen zur Buchhaltung bzw. zum kaufmännischen Bereich oder einer Bestell- oder Lagersoftware geben. Diese sind bereits in die Craftboxx integriert und die Kompatibilität mit weiteren Schnittstellen wird kontinuierlich ausgeweitet. „Bei den umfassenden Lösungen müssen immer Kompromisse gemacht werden, die wir bei unserem Angebot nicht eingehen wollen“, sagt Philipp Linstedt, „deshalb ist die Fokussierung auf die Situation im Handwerk mit einem Büro und mobilen Mitarbeitenden unsere Ausrichtung.“ Daher liegen für ihn Funktionen und Funktionserweiterungen beispielsweise im Bereich der Planung von Fahrzeugen und Spezialwerkzeugen oder auf lange Sicht auch eine Ortung von Werkzeugen näher als zum Beispiel eine Angebotserstellung über die App.

Ebenfalls nicht im Leistungspaket der Craftboxx ist eine Bestellfunktion, um beispielsweise direkt von der Baustelle den möglicherweise akuten Bedarf an den bevorzugten Händler weitergeben zu können. Die auch hier vorhandene Komplexität ist der Grund dafür, dass ein direkter Nutzen für den Handel derzeit noch nicht gegeben ist. „Die Beschaffung läuft bei den Handwerksbetrieben oft noch sehr unterschiedlich ab, ein-

mal wird etwas langfristig geordert, dann gegoogelt, wo man etwas kurzfristig bekommt oder in den Baumarkt gefahren, um etwas zu kaufen, was irgendwie helfen kann“, beschreibt Philipp Linstedt die Situation. „Natürlich wäre dies eine charmante Option für die App und wir sind offen für Kooperationen, um dies zu realisieren“, so Linstedt. Dass es die Bestellfunktion zurzeit noch nicht gibt, ist für Martin Meesenburg kein Grund, sich beim Engagement für die Craftboxx zurückzuhalten: „Wir möchten als eines der führenden Handelshäuser für Baubeschläge die Digitalisierung in der Branche mit vorantreiben und haben deshalb dieses Produkt entwickelt, um Handwerker verschiedenster Gewerke zu unterstützen ihren Arbeitsalltag digital zu organisieren.“

VERTRIEBSOPTION HANDEL

Die Akquise neuer Nutzer läuft bei Craftboxx über verschiedene Kanäle, vornehmlich digital. Aber auch der Handel spielt dabei eine Rolle. Denn nicht nur der Außendienst von Meesenburg verkauft die Software und App mit an seine Kunden und bietet damit einen spannenden Mehrwert. „Unsere Außendienstmitarbeiter/Kundenmanager wissen um die Probleme ihrer Kunden. Nun haben sie auch eine digitale Dienstleistung im Portfolio, was dazu führen kann, dass unser Kunde bei der Planung und Durchführung seiner zum Teil komplexen und komplizierten Baustellen Softwareunterstützung bekommt. Unsere Mitarbeiter schätzen es, wenn wir als Unternehmen ihnen nicht nur die klassischen Handelsfunktionen zur Verfügung stellen, sondern auch über den Tellerrand hinausschauen und das „große Ganze“ im Blick haben“, so Martin Meesenburg. Auch mit anderen PVHlern kooperiert Craftboxx bereits. Das Gute: Die Preisstellung ist so angelegt, dass sich die Craftboxx ein wenig auch „mitverkaufen“ lässt.



Philipp Linstedt

Für Martin Meesenburg ist die breite Streuung und Marktdurchdringung das Ziel bei der Vertriebsfrage, nicht die Exklusivität: „Wenn unsere PVH Kollegen auch so wie wir denken und ihrer Kundschaft ein durchdachtes Softwareprodukt als Empfehlung aussprechen möchten, freut uns dies natürlich.“ Wenn also bei den Studien zur Zukunft des PVH immer wieder auch von den Services die Rede ist, die ein PVH-Unternehmen seinen Kundinnen und Kunden bieten muss, könnte die Craftboxx als Problemlöser vielleicht dazugehören. ■

DER NEUE ADVANCEDLINE® STUFENBOHRER



INNOVATIVE 4-FACH SPIRALNUTE

- +** bis zu **30%** schnelleres Bohren
- +** bis zu **50%** höhere Standzeiten
- +** extrem ruhiger Lauf
- +** optimale Bohrerergebnisse

MEHR INFOS
WWW.EXACT.INFO



Die CA Brill GmbH in Nordhorn.
(Fotos: CA Brill)

CA BRILL VERGRÖßERT SICH WEITER

Gesamtgröße hilft

Die 1977 als Produktionsverbindungshandel gegründete CA Brill GmbH aus Nordhorn mit einer Filiale in Leer ist in kurzer Zeit kräftig gewachsen. Nach der Übernahme der Hild-Löbbecke GmbH mit Sitz in Bottrop im Jahr 2019 hat das inzwischen auf die Zulieferung von Baubeschlags- und Industriebedarfsprodukten für Handwerks- und Industriekunden ausgerichtete Handelshaus vier weitere Standorte übernommen, die vorher zur Linde Schweißtechnik gehörten. Damit baut das Unternehmen nicht allein seine regionale Präsenz vom Norden Deutschlands bis ins Rheinland aus, sondern stärkt auch den Bereich Schweißtechnik deutlich. Wir sprachen mit Geschäftsführer Jens Brill über Expansion, Größe und Zukunft.

ProfiBörse: Ihr Unternehmen ist in den letzten Jahren durch Zusammenschluss und Übernahmen stark expandiert, lässt sich als PVHler nur noch mit Größe überleben?

Brill: Es gibt nur zwei Alternativen: Entweder man sucht sich eine Nische mit dem Ziel, überproportional hohe Margen erzielen zu können, oder man muss stärker wachsen, um Skaleneffekte zu nutzen. Wir wachsen daher sowohl im Handelsgeschäft als auch digital und bauen unsere Serviceabteilungen kontinuierlich weiter aus, um auch in Zukunft überleben zu können.

Sehen Sie denn eine kritische Größe für einen mittelständischen PVHler, die er benötigt, um im konzentrierten Wettbewerbsumfeld konkurrenzfähig zu sein? Kann Größe auch durch Service ersetzt werden?

Bei der aktuellen Preistransparenz kann der Preis einer Standardhandelsware nur bis zu einem kleinen Prozentsatz mit mehr Service und einhergehenden Servicekosten – die durch den verbesserten Service anfallen – aufgeladen werden, um wirtschaftlich zu

arbeiten. Hier hilft natürlich die Gesamtgröße des Unternehmens.

Waren der Ausbau der Logistik, die Verstärkung des E-Commerce und des Schulungsbereiches vorbereitende Maßnahmen für die Expansion oder sind diese als „eigenständige Projekte“ zu sehen?

Erst wenn ich ein starkes Fundament habe, kann ich ein solides Haus bauen. Bei uns ist das Fundament die IT / Logistik und unsere Prozess-Infrastruktur, die wir in den letzten Jahren step by step aufgebaut haben.

Wie wichtig ist die Beibehaltung der eigenen Identität der Standorte, wie wichtig ist die Marke CA Brill für die Kundenbindung und die Kundenakquise?



Jens Brill

Grundsätzlich behalten wir die Markenidentität an den Standorten bei, nutzen aber die Synergieeffekte einer einheitlichen IT und Logistik-Infrastruktur unter einem Company-Dach, der Brillgruppe.

Macht die eigene Größe und eine eigene leistungsfähige Logistik die Zugehörigkeit zu Einkaufsorganisationen irgendwann obsolet?

Aktuell und auch in der Vergangenheit war unsere Zusammenarbeit mit Einkaufsorganisationen immer auf Augenhöhe und von einer erfolgreichen Zusammenarbeit geprägt. Jeder Marktteilnehmer sollte sich jedoch auf seinen Bereich in der Wertschöpfungskette konzentrieren.

Bei den beiden letzten Fragen gehen wir davon aus, dass die Pandemie kontrollierbar wird und eine weitere ausbleibt. Wie sehen Sie den Markt in fünf Jahren? Welche Rolle spielt die Internationalität, welche Rolle spielen branchenexterne Unternehmen?

Der Markt wird sich weiter stark konsolidieren. Die Spreizung zwischen Unternehmen, die sich überproportional weiterentwickeln und Unternehmen, die auf der Stelle stehen, wird immer größer werden. Zu stemmende Digitalisierungsanforderungen, zunehmende gesetzliche Vorschriften, immer weiter steigende Kundenanforderungen, der Fachkräftemangel mit überproportional steigenden Personalkosten bei gleichbleibenden Margen werden diesen Trend weiter beschleunigen. Keine Branche ist vor neuen Ideen und Veränderungen sicher. Hierbei spielen nicht die Größe und das Unternehmensalter eine Rolle, sondern die Innovationskraft der jeweiligen Marktteilnehmer. Monopolistische Entwicklungen in der Digitalbranche, bei denen einzelne Player zu Gatekeepern werden, sehe ich als große Gefahr an. Darüber hinaus führen die hohen deutschen Unternehmenssteuern dazu, dass international aufgestellte Marktteilnehmer eine bessere Ausgangsposition haben als die Unternehmen aus Deutschland, die solche Steuer-Gestaltungsmöglichkeiten nicht haben.

Wie sehen Sie CA Brill in fünf Jahren?

2021 und 2020 haben wir erfolgreich genutzt, um uns in der Unternehmensgruppe zu finden. 2022 wird spannend. Wir haben noch einiges vor! ■

Das Fundament für den Ausbau: die Logistik.

Warenwirtschaft

Wer es nicht sieht, der glaubt es nicht.

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



BOSCH MIT NEUEM POS-SYSTEM

Zubehör schnell finden

Mit einem neuen PoS-Konzept will Bosch das Finden des richtigen Zubehörs für professionelle Anwender auf der Fachhandelsfläche vereinfachen. Grundlage dafür bildet eine Marktforschung, bei der der Vertrieb über den stationären Verkauf analysiert wurde. Ein Pilot des neuen Konzeptes steht bereits in der Schweiz.

Bei der Bärtschi Werkzeuge & Maschinen AG im schweizerischen Herzogenbuchsee ist seit Anfang Juli des Jahres der „Bosch Store der Zukunft“ zu erleben. In den Räumen des Produktionsverbundhändlers ist das neue Präsentationskonzept für Profi-Zubehör von Bosch umgesetzt worden. Bosch beschreibt den neuen Shop klar als Pilotprojekt. Zur Entwicklung des Konzeptes heißt es aus Leinfelden: „Bosch Power Tools stellt den Verwender und seine Bedürfnisse immer in den Mittelpunkt – das gilt natürlich auch für den Vertrieb. Das bedeutet, dass wir Produkte und Services beim Verwender früh erproben und auf Basis der Kundenrückmeldungen anpassen sowie neu evaluieren. Entsprechend haben wir eine Marktforschung mit Verwendern durchgeführt. Hierbei wurde der Vertrieb über den stationären Verkauf analysiert. Ein Ergebnis dieser Forschung war unter anderem, dass für die Verwender eine klare Orientierung auf der Verkaufsfläche wichtig ist. Hilfreich sind hierbei verschiedene Kommunikationselemente direkt am Regal, die beispielsweise die unterschiedlichen Eigenschaften der einzelnen Produktlinien auf einen Blick erläutern. Auch ein modularer Aufbau der Verkaufsregale in verschiedene Kategorien ermöglicht eine schnelle und einfache Produktauswahl.“

Auf dieser Basis wurden verschiedene Präsentationslösungen entwickelt. Dazu noch einmal Bosch: „Der visuelle und gestalterische Designansatz des neuen Konzepts zur Gestaltung der Verkaufsfläche basiert demnach auf den Bedürfnissen der Verwender: Er ermöglicht eine einfache Orientierung sowie das schnelle und mühelose Finden des richtigen Produktes. Durch das neue Konzept profitieren nicht nur die Verwender,

sondern auch der Fachhandel beim Verkauf unseres Zubehörs, da somit die Beratung vereinfacht wird.“

ZUORDNUNG NACH PRODUKTLINIEN

„Das Konzept geht einher mit der zukünftigen neuen und klareren Produktkommunikation unseres Zubehörs“, heißt es von Seiten Bosch weiter, „wir machen Handwerkern die Wahl des geeigneten Zubehörs leicht und gliedern das komplette Sortiment künftig in die Linien Bosch Expert, Bosch Pro und Bosch. Ziel ist es auch hier, dem Verwender von Anfang an und über alle Kanäle und Kontaktpunkte online und offline hinweg eine klare Orientierung zu geben, was das jeweilige Zubehör von Bosch kann und wie sehr Handwerker ihre Produktivität durch das gewählte Zubehör beeinflussen und steigern können.“

Bosch gliedert das komplette Zubehör-Sortiment künftig in die Linien Bosch Expert (Blau), Bosch Pro (Grau/Blau) und Bosch (Weiß). „Dein Werkzeug verdient das Beste“ ist die Zielvorgabe für die erste neue Linie im Sortiment, die Hochleistungs-Klasse Bosch Expert in Blau. Die Linien Bosch Pro und Bosch folgen sukzessive. Gewerbliche Verwender können die Vorteile und die Schlüssel-Technologien, die Expert-Zubehöre von Bosch so leistungsstark machen, künftig direkt auf der Verpackung ablesen. Dazu zählt zum Beispiel ein bis zu vier Mal schnellerer Abtrag bei Verwendung von Schleifscheiben mit Prisma-Technologie oder eine bis zu 100 Mal längere Lebensdauer, die Trennscheiben mit Diamant-Technologie oder PVD-beschichtete Säbelsägeblätter mit Hartmetall-Technologie gegenüber dem Marktstandard bieten. Die Bosch Expert-Linie deckt über alle wichtigen Gewerke die anspruchsvollsten Anwendungen ab. Ihre Zubehöre setzen da an, wo herkömmliche Zubehöre an ihre Grenzen stoßen und machen bestimmte Anwendungen erst möglich.

Passend dazu sollen die Vorteile der Werkzeuge über den neuen PoS-Auftritt kommuniziert werden. ■

Klare Struktur: Das neue PoS-Konzept von Bosch setzt die neue Struktur des Zubehör-Sortimentes auf die Fläche um. (Foto: Bosch)

nws[®]
MADE IN GERMANY

Profi-Zangensets für jedermann



Die neuen Zangensets sind in verschiedenen Zusammenstellungen und Ausführungen, mit und ohne Schraubendreher, erhältlich. Alle Sets enthalten zusätzlich ein Lanyard und den einfach aufzuschiebenden SystemClip zur Absturzsicherung der Zangen. Bei den Sets mit Wasserpumpenzangen sind stattdessen ein Paar Kunststoffbacken für die schonende Montage von z.B. Armaturen mit Oberflächenveredelung beigelegt.



www.nws-tools.de



Der Stammsitz des Unternehmens in Bräunlingen im Südschwarzwald.



DIE FORTENTWICKLUNG DER ERGONOMIE

Mit Weitblick

Wenn man nachverfolgen möchte, wie ein Unternehmen vom klassischen Blechbearbeiter zu einem vernetzten Softwarehaus wird, das Produkte für die intelligente Lagerung und das ergonomische Arbeiten anbietet, muss man in den südlichen Schwarzwald reisen. Denn Bedrunka + Hirth kann auf eine über 50-jährige Firmenhistorie zurückschauen. Aber der Blick geht klar in eine andere Richtung: Digitalisierung und Innovation sind die Leitmarken dafür.

Die Optimierung der Arbeitsplätze stand immer schon im Fokus der Entwicklungen der Bedrunka + Hirth Gerätebau GmbH. Was das Unternehmen dabei in eine besondere Position hebt, ist die Tatsache, dass es der erste Hersteller in Deutschland mit einer eigenen DIN-Norm für Ergonomie ist. Zusammen mit Fachleuten aus dem Gesundheitsbereich wurde diese vor gut fünf Jahren entwickelt und als Standard etabliert. „Wir arbeiten eng mit Expertinnen und Experten beispielsweise von der technischen Universität in Karlsruhe zusammen, um unser Angebot immer weiter zu verbessern“, erklärt Ludwig Kellner, Geschäftsführer von Bedrunka + Hirth. Einen Anhaltspunkt, so verrät der Geschäftsführer, liefern neben den wissenschaftlichen Erkenntnissen die Blicke über den eigenen Tellerrand, am liebsten zu den Küchenherstellern. Hier sei das Thema Ergonomie schon weiter, ebenso wie in anderen Weltregionen, zum Beispiel in Skandinavien.

Unter der Überschrift „Arbeitsplatz 4.0“ sind so auch Arbeitsstationen im Programm der Schwarzwälder, die diejenigen, die an diesem Platz stehen, durch den Arbeitsprozess führen. Über einen großen Bild-

Ludwig Kellner, Geschäftsführer von Bedrunka + Hirth. (Fotos: B+H)

schirm werden die einzelnen Arbeitsschritte vorgegeben und gleichzeitig prüft eine integrierte Kamera auf den Zehntel-Millimeter genau, ob auch jeweils das richtige Teil verwendet wird. So können die Arbeitsplätze auch von Mitarbeitenden besetzt werden, die nicht auf den einzelnen Arbeitsprozess spezialisiert sind.

„In den Arbeitsplätzen, die wir erstellen, spiegeln sich auch verschiedenste gesellschaftliche Entwicklungen wider“, beschreibt Kellner die unterschiedlichen Faktoren, die in dem Ergebnis „Arbeitsplatz 4.0“ zusammenfließen. Zum einen spielt die demographische Veränderung eine Rolle: Die Lebensarbeitszeit wird sich verlängern, was ergonomischere Arbeitsplätze notwendig macht, um diese Zeit erreichen zu können. Der (Fach-)Kräftemangel macht es erforderlich, dass auch Arbeitnehmende ohne umfassende Sprachkennt-



nisse Arbeiten ausführen und gleichzeitig die Automatisierung und Qualitätskontrolle weiter intensiviert wird.

AUCH DIE SCHRÄNKE WERDEN DIGITAL

Auch die Schränke zur Lagerung in Produktions- und Montagehallen, Werkstätten, Labors oder auch Büros werden digital. Die Schubladenschränke des Tool-Server-Modular (TSM)-Programms lassen sich so beispielsweise mit einer eigenen Software ausstatten, die den Mitarbeitenden den Zugriff nur auf für sie freigegebene Schubladen oder Schranktüren ermöglicht. Mittels RFID-Anmeldung werden die Bereiche freigegeben. Die Software lässt sich auch mit dem jeweiligen Zutrittskontrollsystem der einzelnen Arbeitsstätten verbinden, so dass die Rechte-Zuordnung zentral abgelegt werden kann.

Das aktuelle Flaggschiff des Lagerverwaltungssystems ist der HiPerCab von Bedrunka + Hirth. Auch hier erfolgt die Freigabe zum Öffnen über eine Software. Für die Anmeldung ist RFID-Technik oder eine direkte Eingabe eines Codes notwendig. Möglich ist in naher Zukunft die Autorisierung über Gesichtserkennung. 128 biometrische Daten werden analysiert, um die Freigabe für den Zugriff zu erteilen. „Der praktische Nutzen einer solchen Technik wird inzwischen erkannt und die Sensibilität, solche Technik einzusetzen, steigt kontinuierlich“, berichtet Ludwig Kellner. Für ihn sind solche Konzepte die Lösung, aus der Kostenfixierung und der Vergleichbarkeit herauszukommen und damit eine starke Position im Markt zu erzielen.

DIGITAL AUCH IN DER EIGENEN FERTIGUNG

„Auch wenn wir aktuell mit einem befristeten Material-Teuerungszuschlag arbeiten müssen, stehen reine Blechverarbeiter, die ausschließlich Regal oder Flügeltürenschränke anbieten, vor ganz anderen Problemen, da sie den Mehrwert ihrer Produkte argumentieren müssen“, ist Ludwig Kellner froh. Dazu kommt, dass er über lang gewachsene Geschäftsbeziehungen kontinuierlich auf Material für seine Produktion zugreifen kann – zwar etwas teurer, aber lieferbar.

Dadurch kann Bedrunka + Hirth auch in der aktuellen Situation weiterhin im Zweischichtbetrieb produzieren. Dabei werden in der Tagesschicht die Aufträge

Die Optimierung des Arbeitsplatzes – die Mission von Bedrunka + Hirth.



Die individuelle Konzeption der optimalen Lösung ist Programm, hier bei einem Ausbildungszentrum.

Öffnung per Gesichtserkennung:
der HiPerCab von Bedrunka + Hirth.



mit geringen Losgrößen, Einsatz von Handarbeit und häufigerem Umrüsten bearbeitet, in der Nacht läuft die Herstellung von größeren Stückzahlen, teilweise vollkommen ohne menschliches Zutun. „Der die Produktion überwachende Mitarbeiter kann oft von zu Hause aus per Kamera und Datenabfrage über das Smartphone auftretende Störungen regulieren und die Produktion fortsetzen“, berichtet Kellner.

In den letzten Monaten hat auch die Zahl der Mitarbeitenden im Homeoffice zugenommen. Von Unternehmensseite wurden alle Voraussetzungen getroffen, dass diese Form auch über die Einschränkungen durch die Pandemie hinaus realisiert werden kann, ganz im Sinne der besten Lösung für alle Beteiligten.

Aber nicht allein die Produktion und die Verwaltung spielen bei der Avantgarde mit, auch in Sachen Datenbereitstellung für den Handel und den Services, die bereitgestellt werden, ist das Unternehmen à jour. So wurde das Team für die Datenbearbeitung und -bereitstellung deutlich aufgestockt, um nicht zuletzt beim zunehmenden E-Commerce den Handelspartner das zu liefern, was sie für ihre Webshops benötigen. „Wir stellen beispielsweise einen Konfigurator bereit, mit dem Ausstattungen individuell geplant werden können und den die Handelspartner entweder über unsere Website ansteuern oder direkt in ihren Onlineauftritt einbauen können“, so Kellner. Eine große Zahl von

Youtube-Videos, Bild- und Textmaterial und selbstverständlich Produktdaten sowie eine Online-Bestellfunktion für den Handel runden das Angebot ab.

GANZ ANALOG: DIE ROADSHOW

Um die Neuheiten, die durch die nicht durchgeführten Messen im letzten und in diesem Jahr den Kundinnen und Kunden nicht persönlich vorgestellt werden konnten, live zu präsentieren, hat sich Bedrunka + Hirth entschlossen, jetzt mit einer Roadshow zu starten. Bei Handelspartnern vor Ort können so die Produkte den Verkäuferinnen und Verkäufern sowie gleichzeitig Interessenten aus dem Kundenkreis der Händler gezeigt und die Features erläutert werden. „Nicht alles lässt sich digital machen und wir wollen auch den Kontakt zu den Händlern und Kunden aufrechterhalten“, betont Ludwig Kellner. Der Start erfolgt mit einem Klein-LKW, falls die Resonanz gut ist, könnte zukünftig die Roadshow dann mit einem Truck absolviert werden.

Trotzdem hält man bei Bedrunka + Hirth an der Messepräsenz fest, „allerdings konzentrierter und in kleinerem Rahmen“, so Kellner. So ist man beispielsweise bei der Internationalen Eisenwarenmesse im

Rahmen eines Gemeinschaftsstandes vertreten. Zudem wird der persönliche Kontakt auch über die regelmäßigen Besuche von Handelspartnern und Interessenten am Stammsitz in Bräunlingen sowie im Showroom in Remscheid sichergestellt. Für die regionale Abdeckung kommt jetzt noch ein Showroom mit Ansprechpartnern für Handel und Endkunden im Raum Erfurt-Gotha hinzu.

NACHHALTIGKEIT ALS PRINZIP

Vielleicht ist es dann doch der Südschwarzwald, der dazu geführt hat, die Unternehmensentwicklung mit einer hohen Ausrichtung auf Nachhaltigkeit zu versehen. Das fängt bei der Energiegewinnung und -nutzung an, geht über die Abholung der Gäste an Bahnhof oder Flughafen mit neuestem E-Auto weiter und hört bei den eingesetzten Materialien nicht auf. Umfassend Auskunft darüber gibt das Unternehmen in einer Nachhaltigkeitsbroschüre, die auch die Unternehmensphilosophie und -leitlinien umfasst.

Und auch bei der Nachfolge setzt man in Bräunlingen auf Nachhaltigkeit: Meine Tochter ist nächstes Jahr zehn Jahre im Unternehmen, mein Sohn im letzten Jahr hinzugestoßen“, berichtet Ludwig Kellner, „und wir haben ein junges Team aufgebaut, mit dem die weitere Entwicklung umgesetzt werden kann.“ Ein paar Jahre wolle er aber noch an der Richtungsgebung beteiligt sein, versichert Ludwig Kellner, der von der ergonomischen Arbeitswelt begeistert ist und es mühelos schafft, auch andere dafür zu begeistern. ■

Einzigartig ALLROUND

ALLROUND Hartmetallfrässtifte für den vielseitigen Einsatz

- **30% bessere Zerspanungsleistung** auf Stahl als herkömmlich kreuzverzahnte Frässtifte
- **Hohe Wirtschaftlichkeit** und merkliche Zeitersparnis
- Auch mit hochwertiger **HICOAT-Beschichtung**

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

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

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



www.pferd.com

VERTRAU BLAU

AUS DER GÜNZBURGER STEIGTECHNIK WIRD DIE MUNK GROUP

Zukunftsfähige Firmenstruktur

Die Günzburger Steigtechnik GmbH macht sich fit für die Zukunft. Unter dem Dach der Munk Group gibt sich das Unternehmen jetzt eine noch klarer ausdifferenzierte Firmenstruktur und macht deutlich: Es ist und bleibt in der Hand der Familie Munk. Diese tritt nun auch sichtbar mit ihrem Namen für das Versprechen „Sicherheit. Made in Germany“ ein und festigt die gewachsenen Werte der Günzburger Steigtechnik, wie hohe Produkt- und Servicequalität, Kundennähe und Innovationskraft.



Das Logo der Munk Group.



Mit ihrer Marke Munk Günzburger Steigtechnik zählt die Munk Group zu den führenden Anbietern von Steigtechniklösungen.



Mit einem Investitionsvolumen von ca. zehn Millionen Euro erweitert die Munk Group derzeit am Hauptsitz in Günzburg den Geschäftsbereich Munk Günzburger Steigtechnik.

Der Qualitätshersteller aus Bayern ist in den vergangenen Jahrzehnten kräftig gewachsen und hat sich zum Innovations- und Technologieführer in der Steigtechnik entwickelt. Seit nunmehr vier Generationen bringt das Unternehmen mit seinen mittlerweile 380 Mitarbeitenden immer wieder leistungsstarke Neuheiten auf den Markt, die in der Praxis mit echten Mehrwerten und cleveren Produktdetails überzeugen. Sie alle zeichnen sich durch ihre Top-Verarbeitungsqualität aus und bieten den Anwendern ein Höchstmaß an Arbeitssicherheit.

„Wir machen unser traditionsreiches Familienunternehmen fit für die Zukunft. Und wer uns kennt, der weiß auch: Wenn wir etwas anpacken, dann richtig. Dabei ist es unerlässlich, dass wir die Firmenstruktur an die neuen Herausforderungen anpassen. Nur so können wir das Wachstumspotenzial aller Geschäftsbereiche voll ausschöpfen und uns wirklich zukunftsicher aufstellen“, betont Ferdinand Munk, geschäftsführender Gesellschafter der Munk Group. Die Sparte Steigtechnik bleibt dabei auch zukünftig die wichtigste Säule im Fundament der Firmengruppe; sie trägt nun den Namen „Munk Günzburger Steigtechnik“. Weitere Geschäftsbereiche sind die „Munk Rettungstechnik“, die Dienstleistungs-Sparte „Munk Service“ sowie die Auslandsfirmen. Unter Munk Service sind alle Aktivitäten rund um Montage, Wartung, Reparatur und Prüfung von Steigtechniklösungen, der After Sales Service sowie der Fortbildungscampus gebündelt.

MUNK GROUP: EINE FAMILIE, EIN NAME

Mehr denn je setzen der Firmenchef und sein Team bei der neuen Dachmarke auf die Familie: Alle Kinder und Schwiegersöhne von Ruth und Ferdinand Munk arbeiten bereits heute in verschiedenen Funktionen im

Unternehmen, Schwiegersohn Alexander Werdich wurde jüngst in die Geschäftsleitung berufen. „Die bewusste Verantwortung der Familie machen wir mit unserem neuen Namen ab sofort noch stärker nach außen sichtbar. Wir Munks stehen heute genauso wie morgen voll hinter unserem Unternehmen, den Beschäftigten und natürlich dem Standort Deutschland. Ganz wichtig ist uns dabei, dass wir unsere traditionellen Werte weiterleben – angepasst an die heutige Zeit“, so Munk weiter.

BENCHMARKS BEI NEUENTWICKLUNGEN

Unter dem Firmenversprechen „Munk – Sicherheit. Made in Germany“ gibt sich die neue Dachmarke selbstbewusst. Das kommt nicht von ungefähr, denn Anspruch der Munk Group ist es auch weiterhin, Innovations- und Technologieführer für Steigtechniklösungen zu sein – mit klarem Fokus auf die Arbeitssicherheit. So ist der Qualitätshersteller stets einen Schritt voraus und setzt immer wieder Benchmarks bei der Entwicklung neuer Produkte, die echte Mehrwerte in der Praxis bieten und für die das Unternehmen bereits mehrfach ausgezeichnet wurde. Das belegt: Innovation und Fortschritt sind fester Bestandteil der Firmen-DNA.

Mehr als 2.500 Produkte gehören zum Standardprogramm der Munk Group, die damit das umfangreichste Vollsortiment an Steigtechniklösungen „Made in Germany“ für den gewerblichen, öffentlichen und privaten Gebrauch anbietet. Die Anwender können sich damit immer auf höchste Arbeitssicherheit und eine hohe Verarbeitungsqualität verlassen. So fertigt die Firmengruppe ausschließlich in ihrem Heimat-Landkreis Günzburg und gewährt hier auf alle Lösungen aus dem Serienprogramm eine Garantie von 15 Jahren. Als erster Hersteller wurde das Unternehmen



Ferdinand Munk (rechts), Inhaber und Geschäftsführer der Munk Group, mit Schwiegersohn Alexander Werdich, der in die Geschäftsleitung berufen wurde.

übrigens vom TÜV Nord mit dem zertifizierten Herkunftsnachweis „Made in Germany“ auditiert. Bekannt ist die Munk Group auch für ihre individuellen Sonderkonstruktionen – so entwickelt und fertigt sie zum Beispiel komplexe Arbeitsbühnen und Laufsteganlagen für die Industrie, Dockanlagen für die Luftfahrt oder Montage- und Wartungsbühnen für Busse und Bahnen. In allen Bereichen zeichnet sich die Munk Group dabei durch ihren direkten Service von Mensch zu Mensch aus. „Ganz gleich, ob digital oder live vor Ort: Wir finden für jede Anforderung die ideale Steigtechniklösung. Dabei haben

Werte wie Zuverlässigkeit und Kundennähe höchste Priorität, denn wir sind und bleiben auch unter unserer neuen Dachmarke ein Familienunternehmen“, betont Ferdinand Munk.

RETTUNGSTECHNIK ZIEHT NACH LEIPHEIM

Im Geschäftsbereich Rettungstechnik bietet das Traditionsunternehmen Steigtechnik und Transportlogistik für den Brand-, Rettungs- und Katastropheneinsatz an. Dazu zählen zum Beispiel Multifunktions-, Steck und Schiebeleitern, Rettungsplattformen, Werkzeugkästen, Gerätehausausstattung sowie eine Vielzahl an Rollcontainern. Die Sparte ist gewachsen und wurde im Rahmen des aktuellen Zukunftsprozesses



Die Munk Group wird von der Unternehmerfamilie Munk getragen. Das spiegelt sich jetzt auch im Namen wider. (Fotos: Munk Group)

organisatorisch von den anderen Geschäftsbereichen getrennt. Sie hat außerdem eine neue Heimat bekommen und ist mit 40 Arbeitsplätzen ab sofort im benachbarten Leipheim angesiedelt. Die Rettungstechnik wartet hier mit einer topmodernen Fertigung, neuen Büroräumen, einem 600 qm großen Showroom sowie einem Trainingscenter für die praktische Ausbildung von Einsatzkräften auf.

MUNK GROUP INVESTIERT 20 MILLIONEN EURO

Zehn Millionen Euro hat die Munk Group in den neuen Standort in Leipheim investiert, weitere zehn Millionen fließen aktuell in Erweiterungen am Haupt-

sitz in Günzburg, speziell in den Geschäftsbereich Steigtechnik. Um ausreichend Platz für die weitere Entwicklung des Unternehmens zu schaffen und auch die Material- und die Produktionsprozesse zu optimieren, ist hier eine rund 5.000 qm große Produktionshalle mit großzügigen Sozialräumen, einem Säge- sowie Laserbearbeitungszentrum und einer hochmodernen teilautomatisierten Förderanlage für die Materiallogistik im Bau.

„Alle Maßnahmen sind ein klares Bekenntnis meiner Familie und mir – zum Unternehmen, zu

unserem Team, unserer Heimat im Landkreis Günzburg und zu unseren Kunden. Wir wissen, dass Sicherheit ein Grundbedürfnis ist. Und, dass jeder Arbeitsunfall persönliches Leid für die Betroffenen und ihre Familien zur Folge hat. Deshalb wollen wir auch in Zukunft starker Partner für die Arbeitssicherheit sein und stehen persönlich mit unserem Familiennamen für ‚Sicherheit. Made in Germany‘ ein“, sagt Ferdinand Munk und ist bei der Suche nach einem Leitspruch für den Zukunftsprozess bei Antoine de Saint Exupéry fündig geworden. Schon dieser meinte: „Man kann nicht in die Zukunft schauen, aber man kann den Grund für etwas Zukünftiges legen – denn Zukunft kann man bauen.“ ■

Gut. Sicher. Gelb.

Weniger Staub, lange Standzeit – das Schleifgitter AN 400

Das Schleifgitter AN 400 von Klingspor ist ein echter Alleskönner: Es eignet sich für Farbe, Lack, Spachtel, Gips, Holz und viele weitere Werkstoffe. Von grob bis fein ist es in verschiedensten Körnungen erhältlich. Dank seiner offenen Gitterstruktur kann es mit allen vorhandenen Absaug-Lochsystemen eingesetzt werden.



ZEHN NEUE MITGLIEDER IM JUBILÄUMSJAHR

E.I.S. mit starkem Wachstum

Zur Gesellschafterversammlung im September 2021 kann der E.I.S.-Verband mit plus 17 Prozent ein außergewöhnlich hohes Wachstum des Handelsvolumens für die ersten acht Monate des Jahres vermelden. Bei den Mitgliedern setzt der Verband seinen Wachstumsweg fort: Zehn Mitglieder sind neu in die E.I.S. eingetreten.

Der Kölner Verband E.I.S. verzeichnet nach den ersten acht Monaten eine außergewöhnlich gute Entwicklung beim Handelsvolumen und bei den Mitgliederzugängen. Das Wachstum der E.I.S. wird im Jahr des 33-jährigen Jubiläums auch unterstützt durch die Neuzugänge von zehn Mitgliedern in den unterschiedlichen Sortimentsbereichen. Mit allein drei größeren neuen Händlern wird dabei die Fachgruppe Schweissring verstärkt und kann in diesem Zuge das 20. Mitglied begrüßen.

Bei den Neuzugängen ist auch das regional bedeutende Unternehmen, die Meinolf Gockel GmbH & Co. KG aus Warburg, zu nennen. Meinolf Gockel, Inhaber und Geschäftsführer: „Die E.I.S. verkörpert mit ihrer Non-Profit-Philosophie und ihrer Transparenz genau die Werte, die für uns wichtig sind. Das ausgeprägte Vertrauensverhältnis zwischen Mitgliedern, Lieferanten und Verband wurde bei der gerade durchgeführten Gesellschafterversammlung in Frankfurt am Main deutlich. Ich bin von der offenen Gremienarbeit persönlich äußerst angetan. Daher hat es mich sehr gefreut, dass ich gleich auch in den Unternehmensbeirat der E.I.S. gewählt wurde. Mir ist viel daran gelegen, die Verbandsarbeit aktiv mitzugestalten. Zudem bietet uns die E.I.S. exakt die Leistungen, die wir benötigen. So haben wir mit unserem Eintritt im August, quasi über Nacht und per Knopfdruck, direkt auf den Gruppenwebshop Sellsite umgestellt. Dass der Verband für uns im Webshop die Einspielung der top gepflegten und klassifizierten Artikeldaten übernimmt, verschlankt unsere Prozesse und setzt eigene Ressourcen frei. Un-



Freut sich über die gute Entwicklung seines Verbandes: E.I.S. Geschäftsführer Oliver Boensch. (Foto: E.I.S.)

sere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Warenbereichen sowie IT und E-Commerce haben sich zusammen mit der E.I.S. bereits seit einiger Zeit mit Hilfe eines ausgefeilten Projektplans auf den Verbandswechsel vorbereitet, so dass wir mit dem Eintritt alle Systeme umstellen konnten. Hier hat uns die E.I.S. wirklich toll unterstützt, alles hat reibungslos funktioniert! Auch die neuen E.I.S.-Kataloge, Werkzeuge, Betriebseinrichtungen und Arbeitsschutz werden von unserer Kundschaft sehr positiv aufgenommen. Dass wir jetzt im Rahmen der 100-prozentigen Ausschüttung aller Boni und der Delkredere-Provisionen sowie

den erheblichen Preisvorteilen für die Print-Kataloge bei der E.I.S. jedes Jahr auch noch einen bedeutenden monetären Vorteil haben, hilft uns dabei, unsere Investitionen für die Zukunft noch rascher umzusetzen“.

E.I.S. Geschäftsführer Oliver Boensch: „Wir freuen uns über das außergewöhnliche Wachstum und den großen Zuspruch der zahlreichen neuen Mitglieder zur E.I.S. Dass u.a. ein auch überregional bekanntes Handelsunternehmen wie die Firma Gockel zur E.I.S. wechselt, ist ein schönes Zeichen des Vertrauens in die Leistungs- und Zukunftsfähigkeit unseres Verbandes.“

Die strategische Ausrichtung der E.I.S. für die nächsten Jahre haben wir den Anschlusshäusern gerade in Frankfurt vorgestellt. So werden wir bspw. das Datenmanagement weiter ausbauen und über die bislang gelieferten Katalogdaten hinaus ein breites Artikelspektrum an klassifizierten Daten auch für laufende Artikelneheiten, für das Lagersortiment und für weitere Lieferantensortimente zur Verfügung stellen. Ein neues Datenportal wird diese Aufgabe weitestgehend automatisiert umsetzen. Der große Zuspruch der Mitglieder anlässlich der Gesellschafterversammlung hat mich sehr gefreut und zeigt, dass wir die richtigen Weichenstellungen vorgenommen haben.“ ■

Zu den zehn neuen Mitgliedern, die in diesem Jahr zur E.I.S. gestoßen sind, gehört auch die Meinolf Gockel GmbH & Co. KG aus Warburg. (Foto: Gockel)



ÜBER ROHSTOFFE UND LIEFERZEITEN

Lieferfähig bleiben

Die Coronakrise hat von der Rohstoffförderung bis zur Logistik weltweit viele bewährte Abläufe durcheinandergewirbelt. Es bestehen teilweise extrem lange Lieferzeiten für Handwerkzeuge aus Asien bzw. für Rohstoffe an Hersteller Made in Germany. Und der Stahlpreis erreicht ungeahnte Höhen. Wir haben Michael Adam, Prokurist und Marketingleiter der NWS Germany Produktion W. Nöthen e.K., dazu befragt.

ProfiBörse: Stimmt es, dass die Nachfrage insgesamt nicht höher liegt als vor der Krise, aber die Rahmenbedingungen, Produktionsausfälle und Lieferketten und -zeiten das Bestellverhalten verändern und den Druck auf die Lieferanten und Hersteller erhöhen?

Adam: In unserem Bereich ist die Nachfrage insgesamt stark angestiegen. Daneben kommt es z.B. durch den Cocooning-Effekt, aber auch durch die Bevorratung unserer Kunden, um die Lieferbereitschaft zu gewährleisten, zu einem erhöhten Bedarf. Der Druck der Lieferanten und Hersteller, in den kompletten Lieferketten, ist durch die geänderten Rahmenbedingungen wie z.B. Lock-down, Kurzarbeit, Rohstoffmangel extrem gestiegen und treibt die Preise in die Höhe.

Wie hat sich die beschriebene Situation auf NWS, Ihre Produktion und die Lieferketten ab NWS national und international ausgewirkt? Hat sich die Lage im Vergleich zum Herbst 2020 noch verschlechtert? Wie sind sie dem Thema im letzten Jahr begegnet



und bestehen aktuell andere Voraussetzungen, die neue Maßnahmen erfordern?

Bisher konnten wir durch eine gute Vorplanung und Bevorratung aller benötigten Materialien unsere Kunden befriedigen. Wie das zukünftig aussieht, wenn die Lage sich weiter zuspitzt, bleibt abzuwarten. Wie die meisten Firmen werden auch wir die Vorlaufzeiten und Mengen erhöhen, um die Lieferfähigkeit zu gewährleisten. Natürlich wird auch dadurch eine weitere Verknappung der Ressourcen angestoßen.

Hat sich die Produktion bei NWS bis heute auf einem vertretbaren Maß gehalten?

Wie bereits erwähnt, konnten wir durch eine optimistische Vorplanung die Produktion mit den benötigten Materialien versorgen und so die Prozesse am Laufen halten.

Welches waren die einschneidenden Maßnahmen für NWS in den vergangenen Monaten?

Michael Adam, Prokurist und Marketingleiter der NWS Germany Produktion W. Nöthen e.K.



Die hohe Nachfrage führt dazu, dass produzierte Ware direkt ausgeliefert wird und das Lager leer bleibt. (Fotos: NWS)

Die Beobachtung der Märkte und eine frühzeitige sowie höhere Beschaffung/Bestellung von Roh-, Hilfs- und Betriebsmitteln.

Wie würden sie die Perspektiven für den nationalen und internationalen Markt im Bereich Handwerkzeuge beschreiben?

Zurzeit ist die Nachfrage weiterhin sehr hoch, da das Handwerk und Teile der Industrie eine sehr gute Auftragslage vorweisen können. Wenn jetzt noch weitere Betriebe und Unternehmen aus der Kurzarbeit zurückkehren, könnte das die Nachfrage sogar noch erhöhen.

Sehen Sie ein Licht am Horizont? Vielleicht schon für 2022?

Bis die Märkte sich beruhigen, die benötigten Materialien wieder ausreichend zur Verfügung stehen und die Rahmenbedingungen sich normalisieren wird noch einige Zeit vergehen. Durch die gestiegene Nachfrage, den Rohstoffmangel sowie die längeren Lieferzeiten müssen die rückständigen Waren erst einmal beschafft, produziert und ausgeliefert werden, bevor ein Licht am Horizont sichtbar wird. Ob das bereits 2022 möglich ist, wird sich in den kommenden Monaten herausstellen. ■



GANZTÄGIGE LAUFZEIT*

ÜBER 2.000 LADEZYKLEN**

BIS ZU 3X SCHNELLERE LADEZEIT**
ALS BEI VORGÄNGERMODELLEN

* Abhängig von der Modusauswahl und basierend auf einem 10-Stunden-Arbeitstag.
** Wenn mit einem MILWAUKEE®-USB-Kabel oder dem REDLITHIUM™-USB-Ladegerät geladen wird.

TRUEVIEW™
HIGH DEFINITION LIGHTING

JETZT ERHÄLTlich MIT EINEM 3,0-AH-AKKU L4 B3



Abbildung in Originalgröße

WIHA KAMPAGNE SORGT FÜR HANDELSERFOLG

Sortimente im Rampenlicht

Handwerkzeughersteller Wiha bietet bereits seit März mit der Kampagne „Showtime“ eine große mediale Bühne für sein breites Sortimentsangebot. Im Mittelpunkt stehen dabei 16 System-, Set- und Transportlösungen für die drei definierten Zielgruppen Electric, Mechanic und E-Mobility. Aus der Bandbreite dieser sogenannten „Five Star Systems“ können Händler schöpfen, um ihre Zielgruppen optimal beraten und bedarfsgerecht bedienen zu können. Sven Wilde, Wiha Marketingleiter, sieht sowohl in den ganzheitlichen Sortimenten als auch in der Kampagne große Chancen und Potenzial für den Handel.

In den letzten Jahren erweiterte Wiha maßgeblich die Angebotspalette im Sortimentsbereich. Welche Gründe führten hierzu bzw. welche strategischen Ziele verfolgen Sie damit?

Zweierlei Sichtweisen führten zu dieser Entwicklung. Erstens lautet unsere oberste Zielsetzung bei allen strategischen Überlegungen: Wir möchten Anwendern mit unseren Lösungen und Handwerkzeugen ihren Alltag erleichtern. Nach dieser Prämisse bedienen wir den Bedarf im Markt nach mehr Unterstützung bei

der spezifischen Werkzeugauswahl und -kombination, im Bereich der Transport- und Aufbewahrungslösungen und des mobilen Arbeitens. Mit der Erweiterung unseres Sortimentsangebots setzen wir genau hier an. Was wir Anwendern anbieten, sind demnach nicht mehr nur die einzelnen Werkzeuge, die unter der heute enormen Variantenvielfalt erst mal zeitaufwendig zu finden, kombinieren und auszuwählen sind – oftmals noch unter der einschränkenden Bedingung von Gewicht und Platz. Vielmehr geben wir ihnen sinnvoll gebün-

deltete Sets in die Hand, mit denen sie sofort für unterschiedliche Tätigkeitsgebiete optimal gerüstet sind und Vorteile in Sachen Effizienz, Komfort und Professionalität genießen können.

Zweitens sehen wir großes Potenzial für unsere Handelspartner. Im Bündeln von einzelnen Werkzeugen, sprich C-Produkten, zu ganzheitlichen A-Paketen in Form von Koffer-, Taschen- oder Rucksack-Sets, erhöhen wir in hohem Maße die Attraktivität in puncto Marge. Genauso wird die Beratungsleistung vereinfacht.



Wie kam die Zusammenstellung der 16 Five Star Systems zustande? Kamen Neuheiten hinzu?

Es war uns wichtig, für die drei Anwendungsbereiche Mechanic, Electric und E-Mobility ein in sich stimmiges Sortimentsspektrum mit vielfältiger Abverkaufunterstützung für alle Vertriebskanäle anzubieten. Um das jeweilige Zielgruppenangebot abzurunden, sind zu bereits bestehenden Systemen noch weitere Innovationen dazu gekommen. Im Kernbereich Electric zählen neben unserem XXL III Werkzeugkoffer, dem E-Schraubendreher speedE II, verschiedenen Koffer-, und Taschen-Sets so z.B. noch neue Rucksack-Sets dazu. Für unsere Handelspartner bringt dies ein sehr hohes Maß an Entscheidungsfreiheit in Sachen Angebotsgestaltung mit sich.

Um auch im Bereich Mechanische Werkzeuge die notwendige Vielfalt für die unterschiedlichen Alltags Herausforderungen zu bedienen, fand hier das größte

Aufmerksamkeit garantiert: das Key Visual der Sortimentskampagne von Wiha.

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

GWS
Warenwirtschaft mit System



Wiha bietet eine weitere Alternative zu den klassischen Werkzeugtaschen und -koffern mit Grundausstattung: Die neuen Werkzeug Rucksack-Sets L in den Varianten für elektrische oder mechanische Anwendungen. Die robusten Rucksäcke bieten enorm viel Stauraum und gleichzeitig spürbar hohen Tragekomfort durch die thermogeformten, ergonomischen Rückenpolsterungen. Die durchdachte Bestückung mit hochwertigen Handwerkzeugen ist sicher, geordnet und übersichtlich im Rucksackinneren verstaut. Das Entnehmen und Zurückstecken der Werkzeuge wird durch den kippbaren Stand und der zweiseitigen Öffnungsmöglichkeit der Rucksäcke zusätzlich vereinfacht. (Fotos: Wiha)

Wachstum statt. Vom Werkzeugrucksack-Set über weitere Steckschlüssel- und Bit-Sets bietet nun die Angebotspalette Mechanic ebenfalls eine große Flexibilität, was auch in der Kundenberatung helfen wird. Im Wachstumsmarkt E-Mobility haben Händler und Anwender die Entscheidung zwischen der kleineren Koffer- und der großen Werkstattwagen-Komplettlösung für die KFZ-Werkstatt. Für Arbeiten an Ladesäulen bietet das Werkzeugkoffer Set eMobility ebenfalls die optimale Ausrüstung für unterwegs.

Wie lange läuft die Kampagne noch und haben Sie bereits ein erstes Resümee über den Erfolg im Handel?

Die Showtime-Präsentation rund um unsere Five Star Systems hat bereits unzählige Anwender in un-



Passend zu den Sortimentsangeboten stellt Wiha auch PoS-Lösungen bereit.

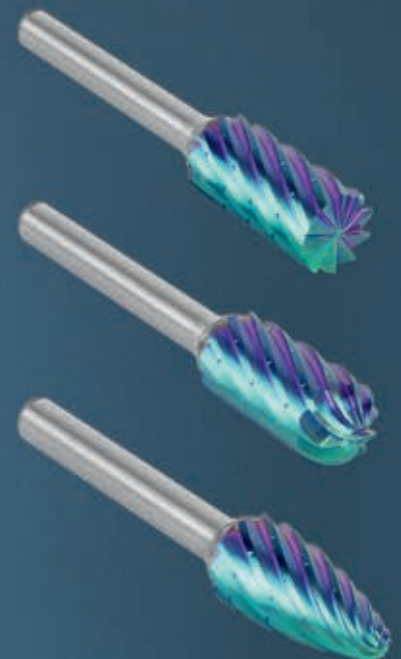
terschiedlichsten Medienkanälen erreicht und für große Aufmerksamkeit gesorgt. Dies hat z.B. zur intensiven Wahrnehmung sowohl unserer Marke als auch der Sortimentsbreite geführt. Parallel dazu stellen wir unseren Fachhandelspartnern ein vollumfängliches Paket an digitalen Daten, Bildern, Informationsmaterial und PoS-Lösungen zur Verfügung, was den Verkauf vor Ort oder online zusätzlich unterstützt. Produktschulungen, Trainings oder Begleitreisen nach individuellen Kundenwünschen wurden und werden ebenfalls angeboten. Bereits die erste Zwischenbilanz unserer Showtime-Kampagne zeigt, dass sie sowohl das Interesse und die Nachfrage der bereits bekannten Produkte nochmals pushte, als auch die neuen Lösungen in den Fokus der Anwenderzielgruppen rückte. Bis zum Jahresende sind fortlaufend weitere Werbemaßnahmen geplant. Die Five Star Systems sind aber auch darüber hinaus margenstarke Produkte, die im Handel durch ihre Qualität überzeugen werden. ■

Beste Ergebnisse mit Hartmetallfräsern von TYROLIT

Dank der Kombination aus einzigartiger Geometrie der Schneiden mit hochmoderner Beschichtungstechnologie erreichen die Hartmetallfräser HPC (High Performance Coating) eine noch nie dagewesene Produktivität.

- + Maximale Standzeit
- + Herausragende Abtragsleistung
- + Neue Beschichtung für härteren und glatteren Fräskopf

Die Hartmetallfräser sind in verschiedenen Formen und Abmessungen erhältlich. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website www.tyrolit.com



★★★ PREMIUM Hartmetallfräser HPC Für Guss, Stahl und Edelstahl



Sven Wilde, Marketingleiter bei Wiha.

Die Zangen der MIG-Linie von OrbisWill sind durch ein eingeschmiedetes Made in Germany erkennbar. (Fotos: OrbisWill)



Spezifische Vorteile zeichnen die Zangen der MIG-Linie aus, so auch den Mini-Bolzenschneider MIG-Bolt: Er schneidet Drähte und Bolzen mit geringem Kraftaufwand.



MIG-L!NE VON ORBISWILL

Ein klares Konzept

„Macht doch von Weitem deutlich, dass Eure Zangen etwas Besonderes und Made in Germany sind“, forderte einst ein Produktmanager eines großen Handelshauses und OrbisWill lieferte: Um verbesserte Qualitäten und Funktionen wie die markanten Designmerkmale einem breiteren Nutzerkreis zu günstigeren Konditionen zur Verfügung stellen zu können, brachte OrbisWill die MIG-L!ne heraus.

Die MIG-Linie ist zwischen dem breiten Programm der klassischen Modelle und der EvoL!ne – positioniert in der Premium-Etage – angesiedelt. Sie umfasst die wichtigsten Produkte im Kernbereich der Zangen und wird in den kommenden Jahren um weitere Neuheiten ergänzt. Die MIG-L!ne bietet OrbisWill als Private Label-Hersteller selbstverständlich, wie die beiden anderen Linien, auch in einer Vielfalt kundenspezifischer

Ausführungen an, die an das Corporate Design angepasst die Corporate Identity des Handels unterstützen. Das Leitthema „your brand – our mission“ von OrbisWill macht diese klare Ausrichtung deutlich.

DIE VORZÜGE DER MIG-L!NE

In der Mig-Linie hat OrbisWill verschiedene Vorteile umgesetzt, die den Mehrwert der Werkzeuge dieser

Serie ausmachen. Die als Ausgangsmaterial verwendeten verbesserten Werkzeugstähle erhöhen die Langlebigkeit und die Schneidhärten, sodass alle Zangen mit einer Schneide Pianodrähte schneiden können. Zu den praktischen Vorteilen gehören beispielsweise die schlanke Bauform und ein geringeres Gewicht, wodurch sich die Zugänglichkeit bei engen Arbeitsräumen, die Handhabung und der Transport verbessern. Bei diversen Modellen sorgt die ClickSpring-Öffnungsfeder für eine leichte Handhabung. Bei Telefonzangen sorgt das WaveProfil für Zusatzanwendungen und ein leichtes Greifen: In dem Wellenprofil lassen sich „zahnlos“ und doch verlässlich empfindliche Materialien wie Kabel und Gewindestangen halten, biegen und führen. Das „Evolventenprofil“ in den Brennerlöchern von Kombi- und Telefonzangen verbessert das Greifen flacher Materialien gegenüber klassischen Modellen. Und das Kraftgelenk mit optimierter Übersetzung macht bei Zangen mit Schneide ein leichteres Schneiden möglich.

Die Erfahrung bei OrbisWill zeigt, dass das markante Design mit dem eingeschmiedeten „Made in Germany“ die Aufmerksamkeit am PoS auf diese Produkte lenkt und gleichzeitig deren Qualität deutlich macht. Der Handel kann so seine Kompetenz transportieren und dem Anwender erleichtert es die Wahl beim Einkauf.

EIN PRAKTISCHES BEISPIEL

Beim Schneiden von weichen wie harten Drähten spielt der clevere Mini-Bolzenschneider MIG-Bolt von OrbisWill seine Stärken aus: Anwendung findet er überall, wo Drähte und Bolzen leicht geschnitten werden sollen. Der seitlich versetzte Drehpunkt führt zu einem ziehenden Schnitt wie man ihn von Gartenschere kennt. Bei konventionellen Seiten- und Bolzenschneidern wird der Draht einfach nur gekniffen bis er mit mehr oder minder Mühe getrennt wird. Beim MIG-Bolt wird die Oberklinge wie ein Messer durch den Draht gezogen und erleichtert zusammen mit der extrem hohen Übersetzung das Schneiden. Mit dünner werdenden Drähten geht das Übersetzungsverhältnis ins Unendliche. Messungen an verschiedenen Drähten ergaben eine Reduzierung der erforderlichen Schnittkraft um ca. 25 Prozent gegenüber klassischen 200 mm Kraftseitenschneidern. ■

Klar positioniert: Die MIG-Linie eignet sich als Private Label für den Handel, Kompetenz zu beweisen.

EvoL!ne

in addition to MIG-L!ne

- optimal ergonomics
- high end performance
- EvoL!ne design
- high end technology

MIG-L!ne

in addition to Classic-L!ne

- best performance
- MIG design
- additional function
- improved technology
- weight optimised

Classic-L!ne

- Classic design
- best quality
- very good price and performance



Die Gripzangen von Kukko sind verlässliche Arbeitshilfen in unterschiedlichsten Anwendungssituationen. (Foto: Kukko)



Allrounder in der Klemmechanik

Die Gripzangen von Kukko klemmen mit festem Griff Bauteile zusammen und fixieren diese für ein sicheres Arbeiten. Ein Festhalten der Zange während der Arbeit ist nicht nötig und verspricht damit maximale Arbeitserleichterung. Neben der Funktion als Schraubstock eignet sich die Gripzange zudem zum Zusammenpressen von Blechen, zum Klemmen von Rohren, zum Lösen von sehr festen Schraubverbindungen sowie zum Festhalten bei Schweißarbeiten. Als besonderes Feature ist die Gripzange mit einer einzigartigen Einstellschraube mit Diamant-Rändelung ausgestattet. Diese bietet durch ein extra feines, leichtlaufendes Gewinde optimalen Grip und ermöglicht damit präzises und ergonomisch leichtgängiges Handling.

Zu fast jeder Gripzange liefert Kukko einen Shadowboard-Aufkleber mit und garantiert so eine aufgeräumte Werkstatt und immer den optimalen Überblick über alle Werkzeuge. Für eine perfekte Präsentation am PoS sind alle Gripzangen auf einer Kartonage befestigt, welche über die Eurostanzung an jeder Verkaufswand platziert werden kann.

Das Sortiment der Gripzangen bedient jeden Einsatzbereich und Anwendungsfall: Von Universal-Gripzangen zum sicheren Festhalten von Rund-, Profil- und Flachmaterial, über Langbeck Gripzangen, Prisma-Gripzangen, Ideal-Gripzangen, Parallel-Plus-Gripzangen bis hin zu Breitmaul-Gripzangen, Schweißer-Gripzangen und Klammer-Gripzangen.

Ein echter Eisbrecher von Wera

Das Wera Team hat es sich auf die Fahnen geschrieben, das Leben seiner Anwenderschaft einfacher, sicherer und voller Spaß zu gestalten. Dass es dabei nicht nur um Schraubwerkzeuge gehen muss, zeigt der winterliche und streng limitierte Aktionsset, der ab sofort zu haben ist.

Der Aktionsset umfasst ein ganz besonderes Extra für eiskalte Wintertage: Einen Original Kungs Eiskratzer mit warmem Handschuh im Tool Rebel Design – vom renommierten Kratzerspezialisten aus Finnland, wo die Winter ganz besonders frostig sind. Dieser ganz besondere Tool Rebel Artikel ist streng limitiert und wird wohl schnell ausverkauft sein. Das 32-teilige Set enthält Werkzeuge aus Edelstahl, die – gut zum Motto passend – dank des angewendeten Produktionsverfahrens tatsächlich aus der Kälte

kommen: Edelstahlwerkzeuge von Wera sind vakuumgehärtet und verfügen damit über die für Verschraubungen benötigten Härten und Festigkeitswerte. Der industrielle Einsatz ist ohne Einschränkungen möglich und der hässliche Fremd-

rost, der bei Verwendung Werkzeugen mit Nicht-Edelstahl entstehen kann, wird vermieden. Das Set umfasst elf Schraubendreher, neun Winkelschlüssel für Innensechskantschrauben, neun Bits und ein Rapidaptor Bithalter. Und natürlich darf auch der eisblaue Flaschenöffner nicht fehlen.



Das 32-teilige limitierte Aktionsset von Wera ist auch als Geschenk bestens geeignet. (Foto: Wera)

Fit 4 Future

enventa

Business-Software
für erfolgreiche
Unternehmen

www.nissen-velten.de

Smarte Kästchen

Hazet bietet mit seinen SmartCases ein neues Hazet-Konzept einer extrem kompakten, klappbaren Werkzeugtasche an. Mit modernem und cleanem Design, entwickelt und produziert Made in Germany, erinnert die neue SmartCase Serie in ihrer Anmutung an hochwertige Tablethüllen. In robust konzipierten Kunststoffelementen und hochwertigen Alu-Schienen finden maximal viele Werkzeuge auf kleinstem Raum ihren Platz – und das bei bester Übersicht. Das Material fühlt sich angenehm an und lässt sich von außen deutlich besser abwischen, als die leichter verschmutzenden, grob strukturierten Textiltaschen. Zudem gewährt die Anti-Rutschfunktion jederzeit eine hohe Haftung auch auf glattem Untergrund. Die Piktogramme auf der Außenseite bieten eine anschauliche Übersicht des Inhalts. Hochkant nebeneinander aufgereiht wie in einem Bücherregal, findet der Anwender immer sofort den richtigen Satz und kann loslegen.

Die einzelnen Werkzeuge sind im Inneren stabil und gut zugänglich untergebracht. Geöffnet und geschlossen werden die Boxen mit einem schnell bedienbaren, verschleißfreien Magnetverschluss. Je nach individuellem Bedarf lässt sich das Hazet SmartCase wahlweise flach aufklappen oder zur optimalen Übersicht beim Arbeiten, ähnlich einer Tablethülle, praktisch aufstellen.

Die einfach zu transportierenden SmartCases sind aktuell in zwei verschiedenen Ausführungen erhältlich. Hazet plant den konsequenten Ausbau dieser neuen Serie mit weiteren praktischen Satzzusammenstellungen. (Foto: Hazet)



Im Einsatz als Knarrenschaubendreher überzeugt der SilentGear mit einem Rückschwenkwinkel von annähernd 0°. (Foto: Gedore)

Allrounder zum flexiblen Schrauben

Handbetätigte Schraubfälle können gerade dann beschwerlich werden, wenn sie bei beengten Platzverhältnissen vorgenommen werden müssen oder die Verschraubung schwer erreichbar ist. Insbesondere bei solch herausfordernden Einsätzen beweist der Magazin-Schaubendreher mit Knarrenfunktion SilentGear 1/4" von Gedore sein Können. Mit einem äußerst niedrigen Rückholwinkel, unterschiedlichen Bits untergebracht im Griff und einem geringen Außendurchmesser, bietet er die Lösung für ganz unterschiedliche Schraubarbeiten.

Die Knarrenfunktion des Magazin-Schaubendrehers SilentGear lässt sich über einen Drehring problemlos mit einer Hand auf Rechts- und Linkslauf einstellen. Eine zusätzliche Anwendung ohne Knarrenfunktion als Schraubendreher ist zudem über eine Arretierung in der neutralen Mittelposition des Rings möglich. Im Einsatz als Knarrenschaubendreher überzeugt der SilentGear mit einem Rückschwenkwinkel von annähernd 0°, der mit mechanischen Mitteln nicht messbar ist. Der niedrige Rückschwenkwinkel erlaubt ein effizienteres und schnelleres Schrauben, bei dem pro Minute bis zu viermal weniger Drehbewegungen benötigt werden als bei herkömmlichen Werkzeugen.

Die innovative und präzise Technik von Gedore verzichtet dabei auf eine Verzahnung der Knarre. So wird ein leichtes Betätigen und kaum Widerstand beim Schrauben ermöglicht. Ein weiterer Vorteil dieser neuartigen Mechanik ist das Ausbleiben der Knackgeräusche beim Anziehen und Lösen von Werkstücken.

Mit unbestechlicher Genauigkeit und gewohntem Klick

Für Verschraubungen, bei denen nur ein geringes Anzugsdrehmoment gefordert wird oder dort, wo der Platz für größere Werkzeuge nicht ausreicht, bietet Stahlwille eine praktische Alternative zum großen Drehmomentschlüssel: Der Torsiotronic ist ein elektromechanischer Drehmoment-Schaubendreher für Arbeiten, bei denen es auf höchste Präzision ankommt. Das Werkzeug verbindet die Genauigkeit einer exakten, elektronischen Messung mit dem vertrauten „Klicken“ einer mechanischen Auslösung: Die patentierte Technik löst bei Erreichen eines eingestellten Zieldrehmoments fühl- und hörbar aus.

Die vier verfügbaren Versionen des Torsiotronic decken einen weiten Drehmomentbereich ab: 12 – 120 cN·m, 300 – 300 cN·m, 60 – 600 cN·m und 100 – bis 1000 cN·m. Die integrierte Bitratsche mit 80 Zähnen ermöglicht einen sehr kleinen Arbeitswinkel von nur 4,5 Grad und damit ein besonders feinstufiges Arbeiten auch bei schwer zugänglichen Verschraubungen. Nach dem Auslösen minimiert die Mechanik das ungewollte Überschreiten des eingestellten Anzugsdrehmomentes und somit das Überziehen der Schraube. Der Drehmoment-Schaubendreher lässt sich sowohl mit Links- als auch mit Rechtsanzug einsetzen.

Bis zu 2.500 Schraubvorgänge lassen sich mit Erfassung von Uhrzeit und Datum im Gerät speichern. Über eine Micro-USB-Schnittstelle können diese in die kostenlos downloadbare Software Sensomaster 4 ausgelesen und direkt weiterverarbeitet werden.



Der Torsiotronic lässt sich weitgehend intuitiv bedienen. Mit nur vier Tasten sind alle Parameter für eine Verschraubung schnell eingestellt. (Foto: Stahlwille)

FISCHER MARKTEINFÜHRUNGEN 2021 IM ÜBERBLICK

Befestigungsinnovationen für Profis

Fischer etabliert laufend Befestigungsinnovationen am Markt. Das Unternehmen denkt seine neuen und weiterentwickelten Produkte aus Kundensicht. So gehören auch 2021 wieder praxisnahe Lösungen speziell für professionelle Anwender zu den Markteinführungen. Die Befestigungsinnovationen können im Onlineshop und im stationären Geschäft die Absatzzahlen der Fischer Handelspartner steigern und letztlich den gemeinsamen wirtschaftlichen Erfolg erhöhen.

Was aktuell in der Befestigungsbranche besonders nachgefragt ist, kann die Haltekraft und Leistungsstärke eines Dübels sein, aber auch höherer Montagekomfort oder ein bestimmter Anwendungsbereich. Abgestimmt auf die Anforderungen und Bedürfnisse seiner Kunden und Märkte entwickelt der Befestigungsexperte Fischer laufend Produktlösungen. Dabei bietet das Unternehmen ein breites Spektrum an Kunststoffdübeln, Stahlankern, chemischen Befestigungssystemen, einbetonierten Befestigungslösungen wie Cast-in Elementen und vieles mehr an.

Zu den Fischer Produktinnovationen 2021 zählt der neue Fischer DuoSeal Dübel, der in Nassbereichen das sichere Befestigen mit gleichzeitigem zuverlässigem Abdichten des Bohrlochs ermöglicht. So entstehen keine Bauschäden durch Feuchtigkeit im Baustoff. Der DuoSeal eignet sich für geflieste Flächen und verankert sicher und flexibel in Voll-, Loch- und Plattenbaustoffen. Er ergänzt die Fischer DuoLine, zu der nun insgesamt vier intelligente Dübel mit innovativer Materialkombination gehören.

Um Einrichtungelemente auf- oder anzuhängen, bietet der Befestigungsspezialist zudem sein neues EasyHook Sortiment an. Das breite Programm enthält Rund-, Ösen- oder Winkelhaken, die sich als Adapter auf Senkkopfschrauben aufstecken lassen. Die Montage erfolgt einfach und schnell wahlweise direkt in Holz oder zusammen mit dem Fischer DuoPower Dübel in allen weiteren gängigen Baustoffen.

NEUES BEI SCHRAUBEN

Als neueste Erweiterung des Fischer Schraubensortiments überzeugt die Fischer Spanplattenschraube PowerFast II mit ihrer hohen Montagefreundlichkeit und Leistungsstärke sowie ihrem breiten Anwendungsspektrum. Sie lässt sich für jegliche Holz-Holz- und Holz-Metallverbindungen als auch mit geprüften Lasten mit Fischer Kunststoffdübeln einsetzen.

Sein UltraCut FBS II Betonschrauben-Sortiment hat Fischer außerdem aktuell um 29 neue Abmessungen mit großen Nutzlängen, speziell zur Verankerung dicker Holzanbauteile, erweitert. Die neue Justierscheibe

Im Bereich Kunststoff gibt es mitunter einen Neuzugang in der Fischer DuoLine: Der DuoSeal ermöglicht jetzt in einem Arbeitsschritt das sichere Befestigen und Abdichten des Bohrlochs.



Markteinführungen aus Stahl: Fischer hat sein UltraCut FBS II Betonschrauben-Sortiment um 29 neue Abmessungen mit großen Nutzlängen, speziell zur Verankerung dicker Holzanbauteile, erweitert. Die Justierscheibe FSW beschleunigt und vereinfacht zudem das Justieren und Ausrichten von Schwellen und Balken. (Fotos: Fischer)

FSW beschleunigt und vereinfacht zusätzlich das Justieren und Ausrichten von Schwellen und Balken. Sie wird zusammen mit den Fischer FBS II 10 US gvz Betonschrauben und den PowerFast II Schrauben eingesetzt.

Ein weiterer praktischer Montagehelfer ist das neue Bolzenanker-Setzgerät FA-ST II. Insbesondere Serienmontagen, zum Beispiel mit dem Fischer Bolzenanker FAZ II, lassen sich mit dem praktischen Tool zeit- und kraftsparend umsetzen.

NEUES BEI DER CHEMIE

Im Bereich Chemie hat Fischer unter anderem den Universalmörtel FIS V Plus 2021 neu am Markt eingeführt. Dieser punktet mit 100 Jahren bewerteter (ETA) Lebensdauer und hoher Verbundfestigkeit in Beton sowie einem breiten Anwendungsspektrum. Seine Einsatzmöglichkeiten umfassen Befestigungen in Beton und Mauerwerk, nachträgliche Bewehrungsanschlüsse, wassergefüllte Bohrlocher, Anwendungen in erdbebengefährdeten Gebieten und Spezialanwendungen.



Neuheit im Bereich Chemie: Mit dem FIS V Plus hat Fischer einen besonders vielfältigen Universalmörtel 2021 neu am Markt eingeführt.

Da die physikalischen Leistungsgrenzen bei seinen chemischen Befestigungssystemen bereits nahezu erreicht sind, konzentriert sich das Unternehmen Fischer bei Neuentwicklungen im Bereich Chemie auf anwenderfreundliche, nachhaltige und intelligente Produkte. Dazu gehört beispielsweise ein innovatives System, dessen patentierte Rezeptur ohne Gefahrstoffkennzeichnung auskommt. Die Produktneuheit schont die Umwelt und schützt die Gesundheit der Verarbeiter und Gebäudenutzer. Weitere Anwendungen erschloss Fischer zuletzt zudem mit der neuen ETA (Europäisch Technische Bewertung) seines Systems Superbond dynamic FSB dyn. So regelt die Bewertung nun auch die Verankerung leichter dynamischer Lasten mit Fischer Standard-Gewindestangen in gerissenem Beton und definiert dafür die entsprechenden Angaben.

Sei es die Fischer Professional App, die Fischer Fix-perience Bemessungssoftware oder Unterstützung bei der Planung mit Building Information Modeling (BIM) – digitale Serviceleistungen für Handwerker sind ebenfalls nützliche Assistenten am Bau und ergänzen das physische Fischer Produktspektrum. ■



HELLER PRÄSENTIERT DEN TRIJET ULTIMATE

Spitzen-Effizienz beim Bohren

Mit dem Trijet Ultimate SDS-plus bringt Heller Tools eine optimierte Weiterentwicklung seines leistungsstärksten Mehrschneider-Hammerbohrers auf den Markt. Felix Penkhues, Produktmanager beim deutschen Hersteller von Premium-Werkzeugen, erläutert im Interview, was im Detail hinter diesem innovativen Neuprodukt steckt und wodurch es sich besonders auszeichnet.

ProfiBörse: Der Hammerbohrer Trijet Ultimate SDS-plus ist eine Weiterentwicklung des bestehenden Trijet. Handelt es sich lediglich um ein Facelift?

Penkhues: Definitiv nicht! Der Entwicklung des Trijet Ultimate lag folgende Frage zugrunde: „Wie können wir dem Profi-Anwender das Leben noch leichter machen?“ Und die einfache Antwort lautet: Effizienzgewinn! Das heißt, wir wollten eine Lösung bieten, die den Anwender immer schnell ans Ziel bringt. Und die haben wir im Prinzip bereits mit dem Vorgängermodell angeboten. Hier noch eins drauf zu setzen, erforderte mehr als ein paar kleinere Modifikationen.

Was unterscheidet das neue Modell denn von seinem Vorgänger?

Die wichtigste Innovation ist der massive, eingebettete Hartmetallkopf, der diesem Bohrer insbesondere beim Einsatz auf Armierung eine extreme Robustheit verleiht, die bis zu viermal höher ist als die vergleichbarer Wettbewerbsprodukte. Und auch beim Vortrieb erzielt

Im Vergleich zu seinem Vorgänger zeigt der Hammerbohrer Trijet Ultimate deutliche Leistungssteigerungen in Bezug auf Geschwindigkeit und Robustheit. (Fotos/Abb.: Heller Tools)

der Trijet Ultimate deutlich bessere Werte. Darüber hinaus ist das neue Modell in den Durchmessern von 5-30 mm verfügbar und deckt somit eine deutlich größere Bandbreite ab.

Das bedeutet, Robustheit und Schnelligkeit führen zu deutlich höherer Effizienz im Einsatz, richtig?

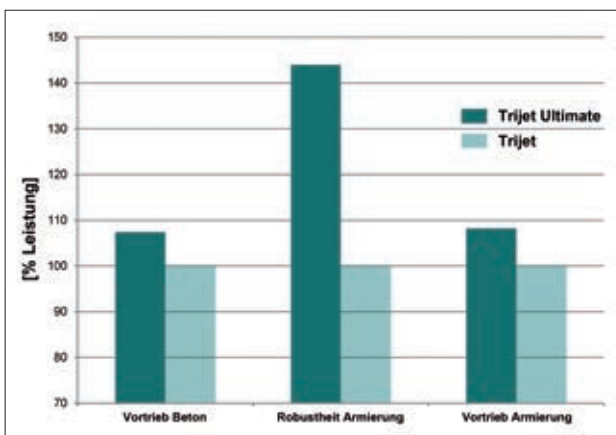
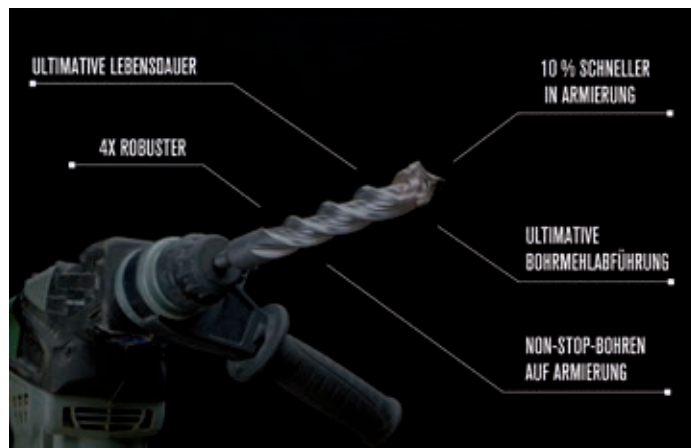
Genau so ist es. Der Anwender spart beim Bohren Zeit und der Unternehmer agiert somit deutlich kosteneffizienter.

Gibt es noch weitere Eigenschaften, die den Trijet Ultimate besonders auszeichnen.

Auch die neu designte Wendel mit verstärktem Kern trägt zu den deutlich verbesserten Leistungswerten bei. Und die ausgeprägte Doppelzentrierspitze, die wir uns

Komplett überarbeitet: Der Bohrkopf der Trijet Ultimate von Heller macht diesen Hammerbohrer extrem robust und schnell.

Das Imagevideo zur Markteinführung des Trijet Ultimate ist unter anderem auf der Landingpage www.trijet-ultimate.hellertools.com aufrufbar.



patentieren lassen haben, ermöglicht einfaches und präzises Anbohren. Darüber hinaus muss sich der Anwender dank der rückwärts gekrümmten, gleichhohen Schneiden nicht mehr mit ärgerlichen „Nebenwirkungen“ wie dem Verhaken des Bohrkopfs auf Armierung auseinandersetzen. Über diese technischen Eigenschaften hinaus hat der Trijet Ultimate aber noch andere Vorzüge.

Und die bestehen worin?

Die Effizienz beschränkt sich nicht nur auf die Leistung beim Bohren. Der Trijet Ultimate bietet auch ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis, denn bei deutlich verbesserten Werten in Bezug auf Robustheit und Geschwindigkeit ist der UVP derselbe wie bei seinem Vorgänger. Der Kunde erhält also mehr Leistung für das gleiche Geld.

Und ab wann ist der Trijet Ultimate beim Fachhandel?

Die Einführung erfolgt sukzessive, d.h. die im Markt befindlichen Bestände des „alten“ Trijet werden nach und nach durch den neuen Trijet Ultimate ersetzt. Das „Roll Out“ wird übrigens von einer Marketingkampagne begleitet. Wir haben eine ganze Bandbreite an aufmerksamkeitsstarken Aktivitäten am PoS geplant und auch digitale Informationen vorbereitet, die wir z.B. auf der eigens erstellten Landingpage www.trijet-ultimate.hellertools.com präsentieren. Aufmacher ist unser Imagevideo, das eindrucksvoll zeigt, was den Trijet Ultimate auszeichnet. ■

INSERENTEN-VERZEICHNIS ► PROFIBÖRSE 5/2021

Bessey,
74321 Bietigheim-BissingenS. 9

Exact,
42897 RemscheidS. 11

Festool,
73240 WendlingenS. 7

fischerwerke,
42178 Waldachtal..... US 2

GWS,
48155 MünsterS. 20

Hazet,
42804 RemscheidS. 29

Honisch,
47506 Neukirchen-Vluyn.....S. 4, 5, 10, 12

Klingspor,
35708 Haiger.....S. 17

Munk Group,
89312 Günzburg.....S. 5

Nissen & Velten,
78333 Stockach.....S. 23

NWS,
42708 Solingen.....S. 13

Osborn,
35099 BurgwaldS. 3

Parat,
94089 Neureichenau..... US 4

Pferd/Rüggeberg,
51709 Marienheide.....S. 15

Proxxess,
78604 Rietheim-Weilheim.....S. 10

Sola,
A-6840 Götzis.....S. 8

Stabila,
76855 Annweiler am Trifels.....S. 27

Techtronic,
40724 Hilden.....S. 19

Tyrolit,
82216 MaisachS. 21

Wiha,
78136 Schonach..... TS

DIE NEUE SCHUTZKOFFER-SERIE PROTECT VON PARAT

Schutz und Ordnung in allen Größen

Schützen, ordnen, transportieren: Das sind die drei Kernkompetenzen der Protect-Line, der neuen Schutzkoffer-Serie von Parat. Die durchdachte und enorm robuste Außenschale der Koffer besteht aus Polypropylen und wehrt Stöße, Staub und Wasser ab. Geräte und Werkzeuge sind somit vor sämtlichen Witterungseinflüssen gefeit. Die Serie umfasst zum Start ein Spektrum von zehn robusten Koffern.

Ein Beleg für die umfassende Schutzfunktion liefern die Zertifizierungen nach IP67, Stanag 4280, DEF STAN 81-41 sowie der NATO-Kodierung (NSN). Zudem lässt sich das Innenleben der Koffer haargenau auf unterschiedliche Bedürfnisse anpassen – durch eine individuelle Einrichtung per Rasterschaum für spezielle Verstaumöglichkeiten oder anhand genähter Separationen für ein einfaches Platzieren der Werkzeuge.

Ob Raumwunder oder kompakter Begleiter, die Koffer der Protect-Line gibt es mit einem Fassungsvermögen von 20 bis 71 Litern. So finden allerhand Kleinteile, aber auch sperrigste Arbeitsmaterialien einen sicheren Platz. Mit der Wahl der Rasterschaum-Option ist eine passgenaue Unterbringung aller Geräte ge-

währleistet. Für einen Rundumschutz sind selbst Kofferboden und Deckel mit Schaum versehen, sodass sich auch sensibelste Werkzeuge und Messgeräte unverrückbar verstauen lassen.

Und wenn es kein Rasterschaum sein muss, ermöglichen die Protect S-Modelle dank herausnehmbarer und verschließbarer Taschen mit Werkzeuhtafeln ein individuelles wie vielseitiges Ordnungsmanagement. Steckfächer und Schlaufen garantieren zudem Halt, Struktur und einen schnellen Einsatz.

Rasterschaum im Inneren der Koffer ermöglicht ein sicheres wie passgenaues Verstauen verschiedenster Werkzeuge – darunter auch empfindliche Messmittel.



Optional bieten auch genähte Separationen in einigen Modellen der Protect-Line Schutz und Ordnung.



Die Protect-Line von Parat steht für extrem robuste Koffer, die Schutz, Transport und Ordnung sensibler Geräte und Werkzeuge garantieren. (Fotos: Parat)

ROBUST, ROBUSTER, POLYPROPYLEN

Äußere Einflüsse jedweder Art lassen die Protect Koffer und so auch die Werkzeuge im Inneren unbeeindruckt. Selbst Wasser und Staub sind kein Grund für Sorgenfalten – einer integrierten umlaufenden Dichtung sei Dank.

Integrierte Rollen ermöglichen einen bequemen Transport der Koffer, egal ob auf ebener Straße oder auf unebenem Gelände. Zusätzlich unterstützen zwei Haltergriffe mit Softtouch-Oberfläche sowie ein ausziehbarer Teleskopstab das komfortable Handling. Dazu gehört auch, dass sich die Modelle der Protect-Line ganz einfach aufeinander stapeln lassen. ■

Gutes WERKZEUG gute ARBEIT



Jetzt mehr erfahren:
www.stabila.com

STABILA 
So messen echte Profis

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-profiborse.de
Internet: www.fz-profiborse.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: profiborse@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-profiborse.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



Trenn- und Gehrungsschnitte in Metall erledigt die neue Fein Kappsäge MKAS 355 bei maximalem Arbeitsfortschritt ohne Metallstaubbildung und je Material auch ohne Funkenflug. (Fotos: Fein)

METALLKAPPSÄGE VON FEIN

Dauerhaft schnittig

Fein hat sein Maschinenprogramm mit der Metallkappsäge MKAS 355 um ein leistungsstarkes Produkt für den Metaller erweitert. Die Kappsäge mit Tiefenanschlag wird für Trenn- und Gehrungsschnitte metallischer Werkstoffe eingesetzt und liefert sowohl in der Werkstatt als auch bei der Montage vor Ort schnelle, präzise Arbeitsergebnisse.

Durch das Kaltschnittverfahren wird das Material kaum erhitzt, wodurch keine Metallstaubbildung und je nach Art des Materials auch kein Funkenflug entsteht. Die anfallenden Späne werden direkt in einen Späneauffangbehälter geleitet. Zudem wird die Arbeit des Anwenders durch das ergonomische Griffdesign und die sichere, intuitive Bedienung der Maschine erleichtert.

Die Metallkappsäge verfügt über einen drehmomentstarken 1.800-Watt-Motor mit Sanftanlauf. Im Gegensatz zu Trennschleifscheiben, die im Einsatz an Durchmesser verlieren, bleibt bei der Kappsäge der Sägeblatt-Durchmesser mit 355 Millimetern gleich groß. Mithilfe des Schnellspannsystems können Anwender einfach und komplett werkzeuglos ihr Werkstück fixieren, um beispielsweise Profile zu trennen. Die Schnitttiefe kann durch einen Tiefenanschlag nachjustiert werden, sodass gewährleistet ist, dass das komplette Werkstück sauber an der gewünschten Stelle durchtrennt wird. Gleichzeitig sind mit der MKAS 355 ebenfalls Gehrungsschnitte möglich.

VIELSEITIGE EINSATZMÖGLICHKEITEN DURCH UNTERSCHIEDLICHE SÄGEBLÄTTER

Bei der Fein Metallkappsäge MKAS 355 entfällt eine manuelle Drehzahleinstellung je Anwendungsfall. „Wir haben hier eine konstante Drehzahl, die durch den Hochleistungsmotor auch dann nicht absinkt, wenn massive Werkstücke bearbeitet werden“, sagt Fein Produktmanagerin Lisa Ocker. Bei der Bearbeitung unterschiedlicher metallischer Werkstücke sei vielmehr der Einsatz des richtigen Säge-

blatts entscheidend, von denen Fein vier verschiedene anbietet: das universelle Baustahl-Sägeblatt, das besonders im Stahl- und Metallbau zur Bearbeitung von Rund- und Vierkantrohren zum Einsatz kommt, sowie drei weitere Sägeblätter, mit denen Anwender Aluminium, Edelstahl und Flachstahl bearbeiten können. Mit wenigen Handgriffen können die Sägeblätter gewechselt werden, das dafür benötigte Werkzeug ist in den Maschinenfuß integriert.

Gefertigt ist die robuste Kappsäge aus langlebigem Stahl, der Sockel besteht aus Aluminiumguss. Damit hat die Maschine ein Eigengewicht von 24,4 Kilogramm, wodurch sie selbst dann über einen sicheren Halt verfügt, wenn schwere Werkstücke bearbeitet werden. Zusätzlich fixieren Anwender die Kappsäge mit Schrauben, um ein komplett stabiles System für präzise Schnitte sicherzustellen. „Schlussendlich sorgen die leistungsstarke Maschine und die richtige Wahl des Sägeblatts mit der – je nach Material – passenden Zahngeometrie und Anzahl an Zähnen für ein hochwertiges Oberflächenergebnis, wodurch weniger bis keine Nacharbeit erforderlich wird. Auf diese Weise sind Trenn- und Gehrungsschnitte verschiedenster Metalle einfach und ohne Kraftaufwand möglich“, erklärt Lisa Ocker.



Im Standard-Lieferumfang ist ein Sägeblatt für Baustahl enthalten, zudem hat Fein drei weitere robuste Sägeblätter mit hohen Schnittkapazitäten und einem Sägeblattdurchmesser von je 355 Millimetern im Sortiment.

Neues Spannelement für Multifunktionstische

Neben Ganzstahl-Tischzwingen und Schnellspannern bietet Bessey jetzt eine weitere spannende Alternative zum Einsatz auf Multifunktionstischen. Basierend auf der beliebten Hightech-Hebelzwinde KliKlamp vereint das neue Spannelement TW-KLI Qualität und Funktionalität zum schnellen, leichten und sicheren Spannen. Wie bei der praxiserprobten Hebelzwinde kommen auch beim neuen Spannelement TW20-15-8-KLI hochwertige Materialien zum Einsatz: leichtes, stabiles Magnesium für den Spannbügel, glasfaserverstärkter Kunststoff für den Spanmechanismus, kaltgezogener Qualitätsstahl für die Schiene. Mit einem Bolzen am unteren Schienenende ausgestattet, lässt sich das 300 Gramm leichte Spannwerkzeug werkzeuglos in die 20er-Bohrung von Multifunktionstischen, wie beispielsweise Festool MFT und Sortimo WorkMo integrieren. Dort platziert kann das Spannelement mit 150 mm Spannweite und 80 mm Ausladung auch gleich zum Einsatz kommen. Es genügt, den Hebel zu betätigen und schon sitzt das Werkstück sicher fest. Denn über einen vielstufigen Rastmechanismus lassen sich mit nur zwei Fingern sehr schnell bis zu 500 N Spannkraft erzielen. Und dank Sperrklinke bleibt das federnde, elastische Spannelement TW-KLI – auch bei Vibrationen – sicher gespannt und lässt sich nach getaner Arbeit schnell wieder lösen.



Bessey erweitert das Spannwerkzeug-Sortiment für Multifunktionstische. (Foto: Bessey)



Präzise Messungen über weite Distanzen: für das LBM 1000 von Stabila mit bis zu 100 Meter Stahlband kein Problem. (Foto: Stabila)

Genauere Messergebnisse über weite Strecken

Stabila hat mit zwei neuen Modellen sein bisheriges Angebot an langen Bandmaßen ersetzt. Mit dem Rahmenbandmaß LBM 1000 und dem Kapselbandmaß LBM 2000 haben Profis die passenden Hilfsmittel für schnelle und präzise Vermessung über lange Strecken zur Hand. Je nach Ausführung sind Distanzen bis zu 100 Metern kein Problem.

Beim LBM 1000 kann zwischen einem Glasfaserband mit 30 bzw. 50 Metern sowie einem Stahlband mit 30, 50 oder 100 Metern Länge gewählt werden. Das LBM 2000 ist sowohl in der Glasfaser- als auch in der Stahlvariante mit 20 und 30 Metern Länge erhältlich. Neben der metrischen Ausführung gibt es beide Bandmaß-Modelle auch mit Inch-Skala. Für die Stahlbänder garantiert Stabila mit der Genauigkeitsklasse II exakte Messergebnisse. Messvorgänge mit den Glasfaser-Varianten erzielen zuverlässige Messergebnisse, die der Genauigkeitsklasse III entsprechen.

Bei der Produktentwicklung der Maßbänder stand die komfortable Anwendung im Fokus. Mit dem ergonomisch geformten Gehäuse liegt das LBM 2000 sicher in der Hand. Beim LBM 1000 erleichtert der Softgrip-Handgriff das sichere Festhalten und Spannen. Ein weiteres durchdachtes Detail ist bei diesem Modell die Kurbel. Sie kann mühelos von Rechts- auf Linkshänderbetrieb gewechselt werden und ermöglicht in eingeklapptem Zustand einfaches Messen auf Zug.

Beide Maßbänder wurden entwickelt, um intensiven Beanspruchungen im täglichen Gebrauch zuverlässig standhalten zu können. Dabei setzt Stabila auch auf Features, die sich bereits bei bestehenden Modellen im Praxistest bewährt haben. Dazu gehört der Stabila Universal Spikes Hook, bestehend aus großem Kunststoffring mit Nagelkerbe und abrutschsicherem Spikes-Haken mit Nagelöse.

HAZET
Das Werkzeug

Erhältlich bei ausgewählten Fachhändlern oder online!

Unser Weihnachtsmann empfiehlt:
DEN ULTIMATIVEN
HAZET WERKZEUG-Adventskalender

Jetzt bestellen!

german brand award 2019 winner

HAZET-WERK Hermann Zerver GmbH & Co. KG · Güldenwerther Bahnhofstraße 25 – 29
42857 Remscheid · Germany · www.hazet.de

* Marketing-Konzept/Adventskalender 2019



MATTE ODER GLÄNZENDE OBERFLÄCHEN MIT LÄNGSSCHLEIFERN

Know-How vom Erfinder

Handgeführte Satiniermaschinen, oder besser ausgedrückt Längsschleifmaschinen, wurden von Eisenblätter bereits 1975 erfunden und patentiert. Anders als beim Rundschleifen mit dem Winkelschleifer wird beim Satinieren, auch als Industrieschliff bezeichnet, eine dekorativere und vor allem gleichmäßige Oberfläche in Längsrichtung erreicht, die matt bis mattiert oder hochglänzend aussehen kann. Wie dies perfekt gelingt, erfahren Sie hier.

Eisenblätter entwickelte vor über 45 Jahren die Längsschleifmaschinen, um für die Anwender die Oberflächenbearbeitung zu optimieren. Die ersten Geräte sind heute noch unter dem Namen ROLEI LFS100 im Einsatz. Wozu können die Maschinen nun eingesetzt werden? Einschlüsse, Kratzer oder ähnliche Beschädigungen können damit von der Oberfläche entfernt und an vorhandene Schlibbilder angepasst werden – dazu nachfolgend detaillierte Informationen und Tipps.

KRATZER ENTFERNEN UND ANSCHLIESSEND INDUSTRIESCHLIFF ERZEUGEN (SATINIEREN)

In der Produktion von Edelstahlbehältern, Schaltschränken oder Edelmöbeln werden meist Bleche mit sogenanntem Industrieschliff eingesetzt. Bei der Produktfertigung wird geschweißt, abgekantet, gebohrt etc.. Dabei lassen sich Kratzer kaum vermeiden, die anschließend wieder entfernt werden müssen. Beides lässt sich einfach mit einem POLY-PTX Satiniergerät umsetzen.

Mit einer Schleifbandhülse werden gezielt Kratzer und Unebenheiten aus der Oberfläche entfernt. Danach wird die Oberfläche noch einmal komplett mit der Schleifhülse übergeschliffen. Diese vorgeschliffene Fläche wird dann mit der POLY-PTX SC Vlies Hülse feingeschliffen. Dabei ist drauf zu achten, dass die Schlibfrichtung immer die gleiche ist. Bei diesem Arbeitsgang verschwinden nach und nach die Schleifbahnen des Vorschliffs und es wird ein leicht glänzender Feinschliff aufgetragen, jedoch sieht die Oberfläche noch ungleichmäßig und fleckig aus. Für einen gleichmäßigen

Industrieschliff kommt nun ein POLY-PTX Vlies Rad zum Einsatz. Hiermit wird das gesamte Werkstück oszillierend (Vor- und Zurück-Bewegungen bei gleichzeitigem seitlichem Versatz der Maschine) nachgearbeitet. Dadurch entsteht ein gleichmäßiges, mattes Schlibbild ohne sichtbare Schleifbahnen.

PERFEKTER GEHRUNGSSCHLIFF

Sobald Rohrkonstruktionen, Rahmen und Gestelle aus Edelstahl geschweißt werden, wird es notwendig, die dadurch entstehende Gehrung in 45° Winkeln zu verschleifen. Ein Problem, das normalerweise nur mit viel Erfahrung und Können bewältigt werden kann, oder es wird sich an folgende Schritte gehalten:

Zuerst wird die Schweißnaht an der Gehrung mit einer geeigneten Fächerschleifscheibe mit feinerer Körnung fein verschliffen. Nun wird der Winkel an der gewünschten Stelle mit einem Edelstahlabdeckblech abgeklebt. Da das Abdeckblech nur 0,1 mm dünn ist, reicht ein minimaler Versatz zur eigentlichen Gehrung. Die nicht abgeklebte Seite wird nun je nach gewünschtem Endergebnis komplett überschliffen. Sobald die Fläche das gewünschte Schlibbild hat, wird das Abdeckblech entfernt und auf die nun geschliffene Seite geklebt. Nun wird auch diese Seite überarbeitet. Am

Ende wird das Abdeckblech entfernt und die beiden Schlibbilder treffen im Winkel perfekt aufeinander.

KRATZER ENTFERNEN AUS VORGESCHLIFFENEN BLECHEN

Oft werden Edelstahlbleche bereits vorgeschliffen gekauft und verarbeitet, um ein aufwendiges Erzeugen des Schlibbildes zu vermeiden. Aber was tun, wenn bei der Montage ein leichter Kratzer entsteht? Früher musste man die komplette Oberfläche nacharbeiten, aber dank des CLEAN Rads Soft ist dies nicht mehr notwendig. Mit dem POLY-PTX Clean Rad Soft können leichte Kratzer aus vorgeschliffenen Oberflächen (K240) gezielt entfernt werden. Dazu wird mit dem Clean Rad nur partiell auf dem leichten Kratzer geschliffen und mit kurzen Hüben die Oberfläche angepasst. Über den Anpressdruck und die Drehzahl lässt sich die Feinheit des Schlibbildes anpassen.

FARBEN, LACKE UND VERUNREINIGUNGEN ENTFERNEN

Dicke oder hartnäckige Lack- und Farbanstriche auf Metall, Holz und Stein – wie auch Graffiti – lassen sich mit einem einzigen Werkzeug entfernen. Mit dem POLY-PTX Clean Rad werden Oberflächen schnell und porentief davon befreit, ohne das Grundmaterial abzutragen. Das Clean Rad wird mit gleichmäßigen Vor- und Rückwärtsbewegungen über das Werkstück geführt, bis der gewünschte Reinigungseffekt erzielt wird. Bei besonders hartnäckigen Rückständen kann dieser Bereich auch punktuell geschliffen werden.

Für eine noch schnellere und intensivere Reinigung kann auch das neu entwickelte POLY-PTX CLEAN-MIX Rad benutzt werden. Dies ist der schnellste Weg, um Metalle zu Entzundern, zu Entrosten und zu Entgraten. Durch die stabilisierenden Schleiflamellen wird ein frühzeitiges Zerfließen des CLEAN Materials verhindert. Und durch die offenen, elastischen Gewebeporen des CLEAN Materials setzt sich das Produkt nicht zu und erzielt auf Metall einen „Sandstrahleffekt“.



Längsschliff auf Edelstahl erzeugen.
(Fotos: Eisenblätter)

Holzbearbeitung inklusive Staubschutzhaube

PERFEKTER SPIEGELGLANZ AUF EBENEN EDELSTAHL- ODER BUNTMETALLFLÄCHEN

Das Spiegelglanzpolieren spielt in vielen Branchen eine immer größere Rolle, dabei werden die Ansprüche an die Oberflächenqualität immer höher.

Bei Kratzern oder unbehandelten Blechen werden mit einer groben POLY-PTX Trizact Hülse gezielt Kratzer und die Walzhaut entfernt. Dann wird schrittweise mit Trizact Hülsen in verschiedenen Körnungen von A45 bis A16 geschliffen. Unbedingt sollte auch quer und diagonal zur Arbeitsrichtung geschliffen werden, damit die Oberfläche gleichmäßig „abgetragen“ wird und ein ebenes „Polierniveau“ entsteht. Danach erfolgt die Hauptpolitur mit der POLY-PTX BRIGHTEX Berry Hülse. Hier wird ebenfalls quer und diagonal gearbeitet. Um ein perfektes Ergebnis zu erreichen, müssen nach jedem Polierschritt die Pastenreste entfernt werden. Dafür eignen sich flüssige Reiniger wie der Eisenblätter POWER CLEANER oder aber der Softclean Powder. Die finale Politur erfolgt mit der BRIGHTEX Sun Polierhülse. Hier muss nur noch in einer Richtung poliert werden.

KRATZER RAUSSCHLEIFEN UND INDUSTRIESCHLIFF ERZEUGEN AUF RUNDROHREN

Durch den Einsatz einer Schleifbandrolle wird aus Eisenblätter Satiniermaschinen ein vollwertiger Rundrohrscheifer. So können zusammen mit dem POLY-PTX Schleifband Edelkorund (K80) gezielt Kratzer und Schweißnähte entfernt werden. Bei sehr tiefen Kratzern auf Edelstahl empfiehlt sich K40 als Vorschleif. Im nächsten Arbeitsschritt wird das POLY-PTX SC Vlies Band zum Glätten der durch das Schleifband Edelkorund aufgerauten Oberfläche eingesetzt. Durch den Einsatz verschiedener Vlieskörnungen (grob – superfein) kann das gewünschte Schlißbild erzeugt werden. Dank des praktischen Knopflochverschlusses kann auch problemlos an geschlossenen Rohrkonstruktionen gearbeitet werden: einfach das Vliesband an der gewünschten Stelle einfädeln und mit dem Knopflochverschluss verbinden.

PERFEKTER SPIEGELGLANZ AUF RUNDROHREN AUS VA UND BUNTMETALLEN

Auch hier wird die Satiniermaschine mit einer Schleifbandrolle zu einem Rundrohrscheifer umfunktioniert und die Arbeitsschritte durchgeführt, die auch für die Bearbeitung der Fläche aufgezeigt wurden. Bei geschlossenen Rohrkonstruktionen kann das POLY-PTX Trizact Band mit dem Spezial-Klebeband wieder verschlossen und bei „schlechten“ Werkstoff-Qualitäten zusätzlich mit Körnung A06 nachgearbeitet werden.

BEARBEITUNG VON HOLZBEREICHEN

Bei einer qualitativ hochwertigen Holzbearbeitung kommt es ebenfalls auf die passenden Werkzeuge an. Auch für diese Aufgaben sind die Eisenblätter Satiniermaschinen ideal.

Grober Rustikaleffekt: In Kombination mit dem Litz Rad eignen sich Längsscheifer hervorragend zum Ausbürsten weicher Jahresringe bei Nadelhölzern. Hiermit lassen sich problemlos grobe Rustikaleffekte erzeugen.

Weicher Rustikaleffekt: Mit dem Borst Rad, einer elastischen und korndurchsetzten Kunststoffbürste,



Rohrbearbeitung

wird die POLY-PTX zum idealen Werkzeug für das Erzeugen von Rustikaleffekten mit weichem Jahresringübergang.

Polieren von wachsgebeizten Holzoberflächen: Mit dem Fiber Rad können schnell und unkompliziert gebeizte Holzoberflächen poliert werden. Die elastische Fiberbürste garantiert perfekte Mattglanzeffekte und eignet sich ebenfalls zum porentiefen Entstauben und Säubern.

Bei hohem Staubaufkommen empfiehlt sich hierbei der Einsatz eines Absaugdeckels. Dieser schließt die Schutzhaube der POLY-PTX Satiniermaschine seitlich ab und bietet außerdem einen Anschluss für Industriestaubsauger.

SATINIERMASCHINEN VON EISENBLÄTTER

Da die Auflagefläche und somit auch die Beanspruchung für das Elektrowerkzeug bei Schleifrädern deutlich größer ist als bei Schleifscheiben, braucht man einen passenden Antriebsmotor. Eisenblätter bietet hier vier verschiedene Satiniermaschinen an.

POLY-PTX 800 Längsschleifmaschine: Dieser Multifunktionslängsscheifer mit 1.750 Watt Leistung, einer Drehzahlregelung von 1.000 – 3.800 min⁻¹ und ergonomischem Design lässt sich vielseitig einsetzen. Hohes Drehmoment und Kraftreserven garantieren professionellen Dauereinsatz und hohe Wirtschaftlichkeit. Ein besonderes Highlight ist der QUICK-LOCK Kabelschnellverschluss, damit kann das Anschlusskabel in Sekunden gewechselt werden.

POLY-PTX 802 HT Längsschleifmaschine: Diese Satiniermaschine mit 1.750 Watt Leistung wurde für extreme Langlebigkeit und Werterhalt konstruiert und stellt ein neues Qualitäts- und Leistungs-Niveau auf dem Gebiet der Längsschleifgeräte dar. Sie bietet ein Drehmoment (ca. 17 Nm) und Leistungsprofil, das bis dato unerreicht ist. Dank eines neu entwickelten Pla-

netengetriebes wird der Kraftschluss über drei zusätzliche, raffiniert angeordnete Zahnräder verteilt, was die Verschleißfestigkeit aller Antriebskomponenten erhöht. Durch die stufenlose Drehzahlregelung von 820 – 3.000 min⁻¹, mit Tachogenerator für konstante Drehzahlen auch unter Last, können hiermit alle gewünschten Arbeiten im Dauerbetrieb durchgeführt werden.

PTX COMPACT HT Kompakt-Längsscheifer: Dank eines innovativen Planetengetriebes, das für hohe Kraftreserven und Drehmoment sorgt, bietet Eisenblätter erstmalig einen leichten, kompakten Universalscheifer an. Durch die idealen Drehzahlen von 800 – 3.000 min⁻¹ lassen sich nahezu sämtliche Oberflächenbearbeitungen auch im „Kleinformat“ im Dauereinsatz erledigen. Voraussetzung für die Vielseitigkeit und Verwendbarkeit nahezu aller möglichen Schleifwerkzeuge ist das hohe Drehmoment, das durch das spezielle Planetengetriebe auch im unteren Drehzahlbereich garantiert wird.

POLY-PTX AKKU HT Längsscheifer: Alle bekannten Arbeitsgänge können auch kabellos gelöst werden. Das Gerät bietet eine feste Drehzahl von 1.600 min⁻¹. Dies ist für die meisten Werkzeuge wie Vlies, Mix und Mop Räder, Expansionswalzen mit Hülsen, Bürsten und vieles mehr bestens geeignet. Die Antriebswelle besteht aus korrosionsfreiem Edelstahl mit den bekannten Doppelkeilen, passend zu allen Eisenblätter Werkzeugen. Ausgestattet mit der Akku-Schnittstelle CAS (Cordless Alliance System) sind das Gerät und die Akkus kompatibel mit einer Vielzahl am Markt erhältlicher Antriebsmaschinen und Fabrikate. ■



PTX COMPACT HT



POLY-PTX 802 HT



POLY-PTX AKKU HT



SCANGRIP IST EUROPAS FÜHRENDER HERSTELLER VON LED-ARBEITSLEUCHTEN

Innovative Arbeitsleuchten für Profis

Von großen und extrem leistungsstarken Baustrahlern bis hin zu Miniaturleuchten, die in die Handfläche passen, bietet SCANGRIP das breiteste Angebot auf dem Markt, das alle Anforderungen und Wünsche an eine professionelle Arbeitsleuchte erfüllt.

Durch Ausnutzung der modernsten LED-Technologie verschiebt SCANGRIP ständig die Grenzen des Möglichen mit LED-Arbeitsleuchten. Zum Beispiel war SCANGRIP der erste Anbieter, der einen Baustrahler mit COB-LED entwickelte. Dieser LED-Typ ist jetzt Standard im Markt.

LEISTUNGSSTARKE BAUSTELLENSTRAHLER

Am oberen Ende der Skala finden sich die neuen, extrem leistungsstarken SITE LIGHT-Baustellenstrahler, die in Dänemark hergestellt werden. SITE LIGHT gibt es in zwei Varianten mit 40.000 bzw. 80.000 Lumen und sie sind die wahren Könige unter den Baustrahlern! Die zwei SITE LIGHT-Großflächenleuchten bieten superhelle Ausleuchtung von großen Arbeitsflächen. In der Regel werden sie auf einem 4-5 m hohen Stativ montiert, können aber auch an Kränen befestigt oder in anderen Arbeitsumgebungen eingesetzt werden, in denen eine leistungsstarke Ausleuchtung großer Flächen erforderlich ist, z. B. bei der Installation von Dachsparren, bei Bauarbeiten, Brückenprojekten usw.

Die SITE LIGHTS sind vollständig wasser- und staubdicht (IP65) und eignen sich für den Einsatz unter sämtlichen Wetterbedingungen von -25° bis +40°C. Sie sind sehr strapazierfähig und überstehen einen Sturz, ohne zu zerbrechen. Der praktische, eingebaute Handgriff macht es außerdem bequem, die Arbeitsleuchten zu tragen.

FLUTLICHTSTRAHLER MIT LANGER LEBENSDAUER

Im Angebot an Flutlichtstrahlern, das bei SCANGRIP in der NOVA-Familie zusammengefasst wird, ist eine große Anzahl von Produkten mit unterschiedlichen Lichtstärken bis hin zu 10.000 Lumen zu finden. Die



Strahler sind alle mit einer Dimmfunktion ausgestattet, mit der sich das Licht an die jeweilige Aufgabe anpassen lässt. Auf diese Weise ist täglich Energie zu sparen, da nur die notwendige Lichtmenge für die jeweilige Arbeit verwendet wird.

SCANGRIP gehört zum Cordless Alliance System (CAS). Die Zusammenarbeit mit Metabo/CAS bedeutet eine weitere Stärkung der Marktposition und die Erfüllung des Ziels, Europas führender Anbieter von Beleuchtungslösungen mit attraktiven Akkupacks zu sein.

Normalerweise werden Baustrahler auf Stativen montiert, aber SCANGRIP bietet auch andere Möglichkeiten mit starken Magnethalterungen, Gerüsthalterungen usw. an. Eine so große Auswahl an flexiblem Zubehör für LED-Arbeitsleuchten ist nirgendwo sonst auf dem Markt zu finden.

SCANGRIP bietet NOVA-Modelle mit bis zu 5 m Kabel für Anschluss an die Netzstromversorgung an. Für professionelle Handwerker, die ein flexibleres System wünschen, bietet SCANGRIP auch Flutlichtstrahler sowohl mit Akku als auch mit Kabel an – auch als DUAL SYSTEM 2in1 bekannt. SCANGRIPs Erfindung des DUAL SYSTEM 2in1 war das weltweit erste System, das Akku- und Kabelbetrieb der Arbeitsleuchten kombiniert. Und es ist ein weiteres Beispiel für die Fähigkeit von SCANGRIP, innovative Lösungen zu schaffen. Mit



dem eingebauten Akku kann viele Stunden lang effizient gearbeitet werden, und bei Bedarf dauert der Anschluss des Netzkabels nur eine Sekunde.

Wenn die Anwender eine Arbeitsleuchte mit austauschbaren Akkus wünschen, ganz so wie man es von Elektrowerkzeugen kennt, bietet die NOVA-Reihe zwei Möglichkeiten: Das SCANGRIP POWER SOLUTION-System oder das CAS/METABO-Akkusystem.

Das SCANGRIP POWER SOLUTION-System ist ein innovatives Konzept für eine flexible und zuverlässige Stromversorgung: einfach einen neuen, voll geladenen Akku einlegen, während ein anderer Akku geladen wird. Darüber hinaus lässt sich das Ladegerät direkt als Stromversorgung an die Leuchte anschließen. Die NOVA SPS-Flutlichtstrahler verfügen außerdem über einen integrierten Reserveakku damit Sie nie ohne Licht dastehen.

Die SCANGRIP CAS Produktpalette ist mit allen 12-18-Volt-Akkus aus dem METABO/CAS Akku-System kompatibel. Und einmalig ist, dass die Stromversorgung SCANGRIP POWER SUPPLY für unbegrenzte Lichtverfügbarkeit auch direkt angeschlossen werden kann.

DIFFUSES LICHT UND COOLES DESIGN

Mit diffusem Licht werden harte Schatten vermieden und Blendungen reduziert. Es ist ideal für den Fachmann, der kräftige und effiziente Ausleuchtung des Arbeitsplatzes für Reparaturen, Malerarbeiten oder Bauarbeiten aller Art benötigt. SCANGRIP bietet eine Auswahl an 360°-Flächenstrahlern an, die alle sehr leistungsstark sind und ein gestreutes Licht liefern, bis zu 10.000 Lumen. Die Arbeitsleuchte AREA 10 SPS beispielsweise ist mit einem Tragegriff für leichten und bequemen Transport ausgestattet. Sie verfügt über einen 360°- und 180°-Abstrahlwinkel und eine eingebaute Dimmfunktion – und alles kann über ein Mobiltelefon ferngesteuert werden. AREA 10 SPS ist staub- und wasserdicht (IP65) und wird mit einer integrierten Powerbank mit USB-Anschluss zum Aufladen mobiler Einheiten geliefert.

Die VEGA LITE Flutlichtstrahler sind ein weiteres Beispiel für hochwertige Flutlichtstrahler, die eine starke, diffuse und blendfreie Ausleuchtung bieten. Das leichte und langlebige Gehäuse wurde aus besonders schlagfestem Kunststoff hergestellt und eignet sich perfekt für den rauen Alltagsbetrieb.

Im Gegensatz zu den herkömmlichen Stirnlampen, die einen schmalen Lichtkegel erzeugen, bietet die I-VIEW das optimale Arbeitslicht, indem sie den ganzen Arbeitsbereich beleuchtet. Dadurch werden Kopfdrehungen während der Arbeit vermieden und man kann sich voll und ganz auf die Arbeit konzentrieren. (Fotos: SCANGRIP)



FLOOD LITE ist eine weitere Serie von drei kompakten Flutlichtstrahlern in einem coolen Design, die sich leicht von einem Einsatz zum anderen tragen lassen und eine leistungsstarke Beleuchtung mit bis zu 3.500 Lumen bieten. Das robuste und langlebige Gehäuse der FLOOD LITE-Leuchten wurde aus besonders schlagfestem Kunststoff hergestellt.

HANDGEHALTENE FLUTLICHTSTRAHLER

Wenn es um Arbeiten in engen und schwer zugänglichen Bereichen auf dem Dachboden, im Keller, im Heizungsraum oder in anderen engen Räumen geht, ist eine kompakte, funktionelle und leistungsstarke Handlampe genau das Richtige. Die NOVA Handlampen sind ein großer Erfolg und ein Muss für den anspruchsvollen Handwerker, der eine Arbeitsleuchte benötigt, die extrem langlebig und für die Arbeit gemacht ist. NOVA R ist eine universelle Arbeitsleuchte, die eine starke Ausleuchtung mit 2.000 Lumen bietet. Sie hat einen flexiblen Handgriff und kann mit eingebauten Magneten in verschiedenen Positionen platziert werden. Die ultrakompakte NOVA MINI bietet 1.000 Lumen und ist trotz ihrer geringen Größe unglaublich leistungsstark. Das einmalige, patentierte SMART GRIP 4-in-1-System integriert mehrere Funktionen für optimale Benutzerfreundlichkeit.

EINE ARBEITSLUCHE FÜR JEDEN BEDARF

SCANGRIP hat eine Arbeitsleuchte für alle Profis auf der Baustelle, einschließlich Arbeitsleuchten für Installationsarbeiten, Elektroarbeiten usw. Handlampen, Stifflampen, Taschenlampen - einfach alle Arten von Arbeitsleuchten sind im Sortiment.

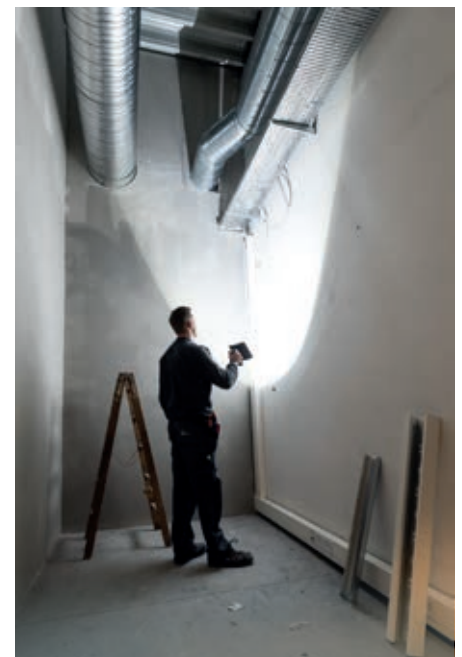
Vor allem die I-VIEW Stirnlampe hat sich bei den Profis als beliebteste Arbeitsleuchte erwiesen, da sie

SCANGRIP verwandelt Impulse aus dem Markt in praktische Beleuchtungslösungen. Ein Beispiel dafür ist die eingebaute BLUETOOTH Lichtsteuerung, mit der es einfach ist, die Arbeitsleuchten aus der Ferne mit einer Mobileinheit ein- und auszuschalten und die Lichtleistung einzustellen.

eine leistungsstarke Beleuchtung bietet und es gleichzeitig ermöglicht, beide Hände zum

Arbeiten frei zu haben. Ausgestattet mit einer Sensorfunktion kann die Stirnlampe nur durch eine Handbewegung vor der Lampe ein- und ausgeschaltet werden – selbst mit dicken Handschuhen. I-VIEW ist derzeit in einer aktualisierten Version mit 400 Lumen und der Möglichkeit, eine Powerbank für eine besonders lange Betriebsdauer zu verwenden, erhältlich.

Informationen über die gesamte Produktpalette der SCANGRIP Arbeitsleuchten sind unter scangrip.com/de zu finden. Hier sind auch die Kontaktinformationen zum deutschen Vertriebsteam aufgeführt. ■



Europas führender Hersteller von LED-Arbeitsleuchten

SCANGRIP erzählt die Geschichte einer bemerkenswerten Umwandlung einer Dorfschmiede in Europas führenden Hersteller von LED-Arbeitsleuchten. Das Unternehmen entwirft und entwickelt eigene Produkte, die weltweit höchste Anerkennung für das innovative Design genießen. Die Produkte werden in eigenen Fabriken in Dänemark und China produziert. SCANGRIP hat auch in eine Fabrik für Akkupacks investiert.

Mit der Großflächenleuchte Powerline in einzigartigem Kofferdesign lassen sich bis zu 8.000 qm Fläche ausleuchten. (Foto: Sonlux)



Hohe Beleuchtungsstärken wie die der Gladiator SL I und II nehmen nachweislich positiven Einfluss auf die Sehkraft, Konzentration und Leistungsfähigkeit des Anwenders – und tragen damit maßgeblich zur Unfallverhütung und Sicherheit bei.

Technisches Herzstück des kraftvollen Lichtwerkzeugs ist das Panel mit SMD-LEDs. Diese punkten nicht nur mit zeitgemäßer Energieeffizienz, geringer Wärmeentwicklung und der Vermeidung von Multischatten, sondern auch mit einer sachlichen und zugleich angenehmen Farbtemperatur von 5.000 Kelvin.

Die Modellversion Gladiator SL I Accu vergrößert den Anwendungsradius. Ausgestattet mit einem Li-Ion-Akku spendet die kabellose Version für bis zu 10 Stunden bedarfsgerecht regulierbares, bestes LED-Arbeitslicht.

LICHT AUF DER BAUSTELLE UND IN DER WERKSTATT

Hell bis in alle Winkel

Neben dem richtigen Werkzeug ist in der Werkstatt oder auf der Baustelle die richtige Beleuchtung von entscheidender Bedeutung. Denn ohne ausreichende und auch die Details ausleuchtende Sichtverhältnisse ist kein sicheres Arbeiten möglich. Während in der Werkstatt in der Regel auf Strom zurückgegriffen werden kann, sieht das auf Baustellen oft anders aus. Aber auch in gut ausgeleuchteten Räumen gibt es immer wieder Winkel – ob in Gehäusen oder Hohlräumen – in denen Licht fehlt. Hier helfen die vorgestellten Produkte weiter.

Die Großflächenleuchte Powercase liefert Licht in bester Sonlux-Manier und von beeindruckender Stärke und Wertigkeit – in Tageslichtqualität und mit einem Leuchten-Lichtstrom von bis zu 83.500 Lumen. Das in dieser Leuchtenpartie bis dato einzigartige Kofferdesign sorgt für die schnelle Verfügbarkeit dieser mobilen Lichtwucht. Via Tragegriff lässt sich Powercase bequem

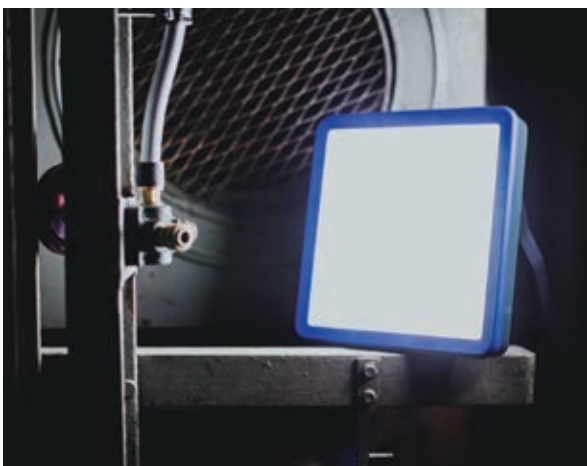
und schnell transportieren, punktgenau platzieren und in Transportstellung stehend mit einem Ausstrahlwinkel von 160 Grad pro Seite sofort in Betrieb nehmen.

Bei aller Leistungsstärke ist die Leuchte ausgesprochen kompakt und flach, die Windlast ist entsprechend gering. In Verbindung mit den hochwertigen und widerstandsfähigen Gehäusekomponenten und der Schutzart IP 66 zeigt sich Powercase selbst unter schroffsten Umgebungs- und Witterungsbedingungen nahezu uneingeschränkt einsetzbar, schlagfest und stabil.

HOHE LICHTGÜTE

Der mobile LED-Strahler Gladiator von Sonlux ist nach dem letzten Relaunch in zwei Baugrößen mit wahlweise 4.000 Lumen (SL I) oder 8.000 Lumen Lichtstrom (SL II) verfügbar.

Hybrid und vielseitig: die Arbeitsleuchte Gladiator SL I Accu ist unabhängig von der Stromzufuhr einsetzbar. (Foto: Sonlux)



Im Multi Battery 18V System hat Brennenstuhl eine Technologie entwickelt, die mithilfe einer Schnittstelle mit 18-Volt-Akkus fünf verschiedener Hersteller kompatibel ist. (Foto: Brennenstuhl)

MAXIMALE FLEXIBILITÄT

Mit dem Brennenstuhl Multi Battery 18V System hat der Hersteller eine Technologie entwickelt, die mithilfe einer Schnittstelle mit 18-Volt-Akkus fünf verschiedener Hersteller kompatibel ist. Damit löst der Hersteller von Produkten für die Licht- und Stromversorgung mit seinem neuen Multi Battery 18V System die Lichtfrage über viele Grenzen von Batteriesystemen hinweg. Der Anwender hat bei ein und demselben Gerät die Auswahl zwischen fünf verschiedenen Akku-Systemen und damit zwischen insgesamt 38 Akkus. Kompatibel sind 18V Akkus von Bosch Professional, Makita, Metabo, Dewalt und Milwaukee. Für drei Systeme steht je ein Adapter zur Verfügung, ein weiterer eignet sich für Akkus von Milwaukee und Dewalt.

Das Brennenstuhl Multi Battery 18V System ist bislang in zwei LED Arbeitsstrahlern integriert. Die Leuchtdauer der Baustrahler mit rund 4.500 und über 6.200 Lumen beträgt je nach eingesetztem Akku knapp eine halbe Stunde pro ein Ah bei 100 Prozent Lichtleistung. Eine Akku-Zustandsanzeige informiert über die Restenergie des verwendeten Akkus. Über einen Schalter kann der Nutzer einstellen, ob er 100, 75, 50 oder 25 Prozent Licht benötigt. Der Multi 6050 MH Arbeitsstrahler beherrscht außerdem Hybrid-Technologie. Er kann per Plugin-Anschluss mit einem Kabel ausgestattet und optional im Netzbetrieb verwendet werden.



Das Brennenstuhl Multi Battery 18V System ist bislang in zwei LED Arbeitsstrahlern integriert. (Foto: Brennenstuhl)

Die beiden Arbeitsstrahler im Brennenstuhl Multi Battery 18V System sind offiziell für den Einsatz der Akkus des Bosch Professional 18V System zertifiziert. Brennenstuhl ist seit 2020 offizieller Partner des Herstellers. Neben den Modellen mit Multi-Battery-Ausstattung wurde im Rahmen der Partnerschaft ein weiterer Brennenstuhl Arbeitsstrahler für den Einsatz des Bosch Professional 18V Systems entwickelt und kann mit 18V Li-Ion GBA- und ProCORE18V-Akkus aus dem Bosch Professional Sortiment betrieben werden. Der LED Hybrid Arbeitsstrahler BS 8050 MH mit 7.900 Lumen lässt sich stufenlos von 100 bis 10 Prozent dimmen.

SICHERES LICHT IN EXPLOSIVEN UMGEBUNGEN

Die mobilen Leuchten der Ledlenser EX- und iL-Serie wurden speziell für den Einsatz in Betrieben entwickelt, in denen explosionsfähige Gase, Dämpfe oder Staub auftreten können. Bereits kleine Impulse können hier kritische Situationen auslösen – daher müssen elektronische und elektrische Geräte einen Schutz entsprechend der EU-Norm ATEX (ATmosphäres EXplosible) vorweisen. Ledlenser bietet insgesamt zehn zertifizierte Lampen an, um unterschiedlichste Arbeiten in den je-

weiligen Gefährdungszonen in ein brillantes Licht zu setzen. Dafür sorgt das patentierte Fokussiersystem – ein Novum bei explosionsgeschützten Lampen.

Die EX- und iL-Serien umfassen jeweils zwei Stirnlampen und drei Taschenlampen. Die Handlampe EX7, die Stiflampe EX4 sowie die Stirnlampe EXH8 sind für den Einsatz in Zone 0/20 geeignet. Baugleich in Größe und Bedienung zur EX7 sind die Modelle EX7R, iL7 und iL7R. Alle vier Taschenlampen können dank des großen magnetischen Schalters auch mit Arbeitshandschuhen bedient werden. Das von Ledlenser entwickelte, patentierte Advanced Focus System ermöglicht einen stufenlosen Übergang von homogenem Nahlicht zu scharf gebündeltem Fernlicht. Auch die vier Stirnlampen der EX- und iL-Serie sind mit der einzigartigen Reflektorlinse ausgestattet. Anwender können sowohl den Nah- als auch den Fernbereich mit nur einer Lampe optimal ausleuchten. Nutzer, die jederzeit eine voll aufgeladene, einsatzbereite Lampe benötigen, profitieren von den akkubetriebenen Modellen EX7R und EXH8R. In der wandhängenden Ladeschale sind die Lampen jederzeit voll aufgeladen und können mit einem Handgriff entnommen werden.

VOLLE LEUCHTKRAFT

Neu im Lampen-Portfolio bei Flex ist die Akku-Flutlicht-Handlampe WL 2800 18.0. Das Gerät überzeugt mit einer starken Leuchtkraft und vielen weiteren praktischen Eigenschaften. Mit sieben kraftvollen, effizienten LEDs bietet die WL 2800 18.0 eine hohe Leuchtkraft und eine angenehme Lichtfar-



Die mobilen Leuchten der Ledlenser EX- und iL-Serie wurden speziell für den Einsatz in Betrieben entwickelt, in denen explosionsfähige Gase, Dämpfe oder Staub auftreten können. (Foto: Ledlenser)

be. Auch unter widrigen Bedingungen lässt es sich so optimal arbeiten. Die Lichtintensität lässt sich je nach Bedarf in zwei Stufen einstellen. Bei voller Leistung bringt es die Leuchte auf 2.800 Lumen und eine Reichweite von 630 Metern. Bei Arbeiten in kleineren Räumen oder Gebäuden bietet sich die reduzierte Leistung von 1.000 Lumen an. Eine Besonderheit ist außerdem die rote LED im Zentrum der Lampe. Diese ermöglicht es, ohne Streulicht und Blendwirkung zu arbeiten und lässt sich ganz einfach durch dreisekündiges Drücken des Ein-Schalters aktivieren. Für ein besonders komfortables Arbeiten in jeder Situation kann der Anwender zwischen den drei Leuchtmodi Flutlicht, normale Leuchtstärke und rotem Licht wählen.

Ihr geringes Gewicht von nur einem Kilogramm und einige nützliche Features machen die Akku-Flutlicht-Handlampe zu einem praktischen und zuverlässigen Begleiter. Mit dem stabilen, frei schwenkbaren Handbügel lässt sich die Leuchte ganz flexibel fixieren und positionieren.

Für volle Leuchtkraft über Stunden sorgen die kraftvollen 18-Volt-Akkus. Dank des Wechsel-Akku-Systems können Anwender mit einem 5.0 Ah-Akku auf Stufe 1 (1.000 Lumen) bis zu acht Stunden und auf Stufe 2 (2.800 Lumen) bis zu drei Stunden durcharbeiten. ■

Sieben LEDs sorgen bei der WL 2800 18.0 für eine hohe Leuchtkraft. Diese lässt sich je nach Bedarf in zwei Stufen einstellen. (Foto: Flex-Elektrowerkzeuge GmbH)



Die EX- und iL-Serien von Ledlenser umfassen jeweils zwei Stirnlampen und drei Taschenlampen. (Foto: Ledlenser)



VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 6/2021

Leitern und Gerüste

Die Digitalisierung ist auch bei den Herstellern von Leitern und Gerüsten ein Thema: in der Produktentwicklung, der Produktion und beim Vertrieb. In der kommenden Ausgabe der ProfiBörse spüren wir den Neuheiten und Entwicklungen – digital und analog – nach.



FOTO: KRAUSE

Die ProfiBörse 6/2021 erscheint am 10. Dezember 2021

PARAT®

DER WERKZEUGKOFFER

PROTECT-LINE

NEU



in verschiedenen Ausführungen und Größen:



OHNE INLAY



MIT RASTERSCHAUM



MIT SEPARATIONEN