

# PROFITBÖRSE

## SICHERHEIT AB STANDHÖHE „NULL“.

Bestens gerüstet mit  
HYMER-Fahrgerüsten.

**HYMER**



► **HANDEL**

Veränderte Dynamik

► **IM GESPRÄCH**

... über zukunftsfähige Systeme

► **SCHWERPUNKT**

Leitern und Gerüste

# Wichtige Termine ProfiBörse 2022

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
NR. 1/22	01.02.2022	02.02.2022	25.02.2022
NR. 2/22	28.03.2022	30.03.2022	22.04.2022
NR. 3/22	25.05.2022	27.05.2022	17.06.2022
NR. 4/22	27.07.2022	29.07.2022	19.08.2022
NR. 5/22	21.09.2022	23.09.2022	14.10.2022
NR. 6/22	16.11.2022	18.11.2022	09.12.2022

## PROFI BÖRSE

### Verlagsanschrift:

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

## Unsere Verlagsvertretungen beraten Sie gerne:

### Nielsen 1, 2, 3 a + 5-7

(Alle Bundesländer außer Baden-Württemberg und Bayern)  
Ausland (Dänemark, Schweden, Finnland)  
Media & Service Büro Bernd Lochmüller  
Bleichstraße 77a, 33607 Bielefeld  
Tel.: (0171) 610 26 78  
E-Mail: [info@fz-profiboerse.de](mailto:info@fz-profiboerse.de)  
Internet: [www.fz-profiboerse.de](http://www.fz-profiboerse.de)

### Nielsen 3 b + 4

(Baden-Württemberg, Bayern)  
Ausland (Schweiz, Österreich, Nord-Italien)  
MMS Marrenbach Medien-Service  
Tucherpark 6, 85622 Feldkirchen Kr. München  
Tel.: (0 89) 43 08 85 55, Fax (0 89) 43 08 85 56  
E-Mail: [info@mms-marrenbach.de](mailto:info@mms-marrenbach.de)



# Frugal statt weniger



Irgendwie wird es im Hinblick auf die kommenden Feiertage und den Jahreswechsel gelingen, die brüchigen Lieferketten zu überlisten und den Gaben- wie den Essenstisch wieder (zu) voll zu bekommen – sei es online oder stationär eingekauft, vielleicht sogar selbst gebastelt. Und dann wird, offen ausgesprochen oder in einer versteckten Ecke im Hinterkopf, wieder die Frage auftauchen, ob das mit dem „immer mehr“ immer

weiter funktioniert. Und wir wissen es alle, nicht erst seit den sich durch grün gewaschene Abschlusserklärungen und -vereinbarungen auszeichnenden Konferenzen: Wir müssen nach vorne denken, aber anders als in BIP-orientierten Steigerungs- und Maximierungsraten.

Das Stichwort „frugale Innovationen“ hat sich in den letzten Jahren zunehmend etabliert. Was zunächst für preiswerte und reduzierte Produktangebote gedacht war und damit der assoziativen Nähe zum frugalen Mahl in der Fastenzeit zugeordnet werden konnte, entwickelte sich weiter zu einem „anders statt weniger“. Beim Gabentisch lässt sich das sicher machen, zwei Krawatten sind ohnehin ein schwieriges Thema. Aber insgesamt und, seien wir ehrlich, auch auf der individuellen Ebene, fällt das konsequente „Degrowth“ schwer.

„Frugale Innovation bedeutet, mit überraschenden Ideen aus beschränkten Ressourcen mehr herauszuholen“, schreibt das schweizerische Gottlieb-Duttweiler-Institut in der Ankündigung seines Trendtages im März 2022 und konstatiert: „Eine Suche nach System-Innovation statt Produkt-Innovation hat begonnen.“ „Im Handel liegt der Wandel“, sagt Gerd Gerwens im Interview in dieser Ausgabe. Er kann auf fünf Jahrzehnte an der Spitze seines Handelshauses zurückblicken, das vor ein paar Wochen sein 100-jähriges Bestehen gefeiert hat. Die Suche zumindest, das lässt sich herausinterpretieren, ist nicht neu. Die Zielkoordinaten gilt es – ebenfalls nicht neu – zu justieren.

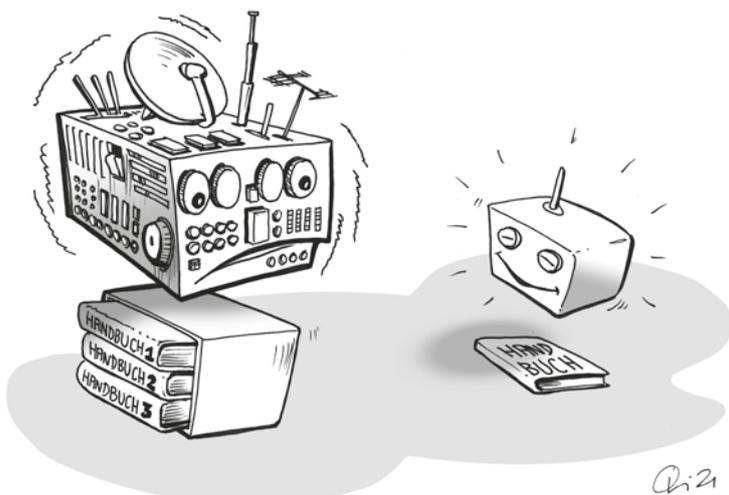
Vielleicht bleibt in den vor uns liegenden Tagen ein wenig Zeit – möglicherweise mehr als gewünscht –, um nach den System-Innovationen zu forschen; sei es ausgesprochen oder in einer versteckten Ecke im Hinterkopf.

Wir wünschen Ihnen allen auf jeden Fall eine schöne weitere Adventszeit, geruhsame Weihnachten sowie einen guten Start in das Neue Jahr. Bleiben Sie uns gewogen – und bleiben Sie gesund!

In diesem Sinne, herzlichst

*H. Kamphausen*

HARTMUT KAMPHAUSEN



Qi2



## Leistungs-Plus: 20 % mehr Standzeit



**AS 60 T-INOX - Unser millionenfach bewährter Bestseller mit neuer, verbesserter Rezeptur macht jetzt noch länger Spaß beim Trennen.**

Unsere leistungsoptimierte 1 mm-Trennscheibe für Edelstahl und Stahl erkennen Sie am orangenen Button. Ab sofort im ausgewählten Fachhandel.

Jetzt informieren



osborn.com

## INHALT

### MAGAZIN

Branchen-News 4

### MANAGEMENT

#### WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

ERP-System gleicht Personalengpässe aus 6

Nissen & Velten Anwenderkonferenz 8

### AKTUELL

#### HANDEL

Gerd Gerwens:  
Der Mensch steht im Mittelpunkt 9

#### IM GESPRÄCH

Henning Jansen, CEO von Metabo und  
COO der Koki Holdings Europe 11

#### UNTERNEHMEN

Neuer Sortimentsbereich bei BS Systems 14

Ledlenser baut Sortiment weiter aus 16

Die Fischer Vermarktungskampagnen 18

### SCHWERPUNKT LEITERN UND GERÜSTE

Bestens gerüstet mit Hymer-Fahrgerüsten 20

Mobil, flexibel und sicher mit der  
Munk Günzburger Steigtechnik 22

E-Learning mit Hailo 24

Layher baut aus und auf 25

Krause mit hohem Sicherheitsanspruch 26

### WERKZEUG & MASCHINEN

Beratungs-Kompetenzfeld:  
Die Rothenberger CAS-Werkzeuge 28

Beratungs-Kompetenzfeld:  
Die GESIPA Blindniettechnik 30

Produktthema: Kabellos im Garten 32

Neuheiten 34

### RUBRIKEN

Editorial 3

Inserentenverzeichnis 34

Impressum 35

Vorschau 35

## Spewe schließt sich Akku-System CAS an



Spewe Geschäftsführer Daniel Muntwyler freut sich über die neue Partnerschaft. (Foto: Spewe)

Spewe entwickelt und produziert Dämmstoff-Schneidegeräte und Spezialwerkzeuge für das dämmstoffverarbeitende Baugewerbe. Jetzt bringt das Schweizer Unternehmen als 25. Partner insgesamt zehn Maschinen auf Akku-Basis in das markenübergreifende Akku-System Cordless Alliance System (CAS) mit ein. Damit wächst das CAS-Portfolio auf 280 Maschinen.

„Wir wollen, dass unsere Kunden mit uns immer gut abschneiden. Als Teil von CAS können wir ihnen jetzt noch mehr bieten – sie haben mit CAS nun Zugang zu mehr als 280 Maschinen von hochspezialisierten Herstellern. Ein Akku passt dabei für alles. Und das ist auf einer Baustelle mehr als sinnvoll“, sagt Daniel Muntwyler, Geschäftsführer von Spewe. Das Schweizer Unternehmen bringt insgesamt acht Glühdraht- und zwei Allzweck-Schneidegeräte auf Akku-Basis in die von Metabo initiierte, markenübergreifende Akku-

Allianz ein. „Mit CAS haben wir jetzt eine leistungsstarke Akku-Technologie, die unseren Maschinen die nötige Power gibt. Denn um einen Glühdraht zu erhitzen, braucht es viel Energie. Damit Anwender nicht schon nach kurzer Zeit den Akku tauschen müssen, benötigen wir Akkus mit hoher Laufzeit und Leistungstärke. Und die haben wir jetzt dank CAS“, erklärt Muntwyler. Auch Metabo CEO Henning Jansen freut sich über den neuesten CAS Zuwachs: „Spewe ist für uns ein großer Gewinn. Wir stehen schon länger in Kontakt und freuen uns, dass wir einen neuen starken Partner mit an Bord haben, der uns im Bereich Fassadenbau weiter voranbringt.“

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



## Markus Oster übernimmt zusätzlichen Geschäftsbereich

Markus Oster (58), Geschäftsbereichsleiter im Messemanagement der Koelnmesse, hat am 1. November 2021 auch die Veranstaltungen aus dem Bereich von Catja Caspary (42) übernommen, die sich damit zu 100 Prozent auf die Führung der Marketing-Kommunikation konzentrieren wird, die sie bereits seit dem Juni 2021 verantwortet. Osters Portfolio umfasst damit nun zusätzlich die Internationale Eisenwarenmesse, die Asia-Pacific Sourcing, die spoga+gafa, die spoga horse und die h+h cologne. Unverändert verantwortet er didacta, Kind + Jugend, IDS und die Kölner Kunstmesse.



Markus Oster  
(Foto: Koelnmesse)



## TITEL

Die neueste Fassung der Norm EN 1004 sorgt für noch mehr Sicherheit für den Anwender. Bisher galt sie für fahrbare Arbeitsbühnen und Fahrgerüste ab einer Standhöhe von zweieinhalb Metern. Diese Einschränkung wurde mit der aktualisierten Fassung aufgehoben. Die neue EN 1004 gilt jetzt für sämtliche Produkte dieser Kategorie, also auch für fahrbare Arbeitsbühnen und Fahrgerüste ab einer Standhöhe von null Metern. (Foto: Hymer)

## André Schwarz wechselt vom BGA zur Mercateo Unite Group

André Schwarz ist seit 1. November 2021 Vice President Government Affairs & Public-Private Partnerships bei der Mercateo Unite Group. In der neu geschaffenen Position übernimmt Schwarz die Verbindung zu Verbänden, öffentlichen Auftraggebern, Parlament und Regierung. Damit reagiert das Unternehmen auf die steigende Nachfrage im Markt nach einer digitalen Infrastruktur für B2B in Deutschland und Europa und tritt auf institutioneller Ebene in den Dialog.

„Die Mercateo Unite Group hat sich zu einer europäischen Plattform entwickelt, die eine strategische Kooperations-Agenda für Verbände, öffentliche Beschaffung und Politik öffnet. Diese Möglichkeiten zu erschließen, ist eine große Aufgabe. Gerade in den Zukunftsthemen Nachhaltigkeit, branchenübergreifende Digitalisierung und europäische Datensouveränität sehe ich viele Schnittmengen mit den Herausforderungen der Politik. Da gehen wir als Lösungsanbieter in einen neuen Dialog“, erklärt André Schwarz. Der Volkswirt war zuvor Stellv. Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA). Dort verantwortete er die Kommunikation und leitete den Arbeitskreis Digitalisierung im BGA. Unter seinen vielen Projekten auf Bundesebene trieb er zuletzt erfolgreich die Gründung einer Forschungsvereinigung für den Großhandel voran.

„Ein Glücksfall, dass wir mit André Schwarz die neue Rolle so stark besetzen konnten. Seit zwei Jahrzehnten ist er einer der zentralen Köpfe, wenn es um die Förderung der B2B-Agenda auf Bundesebene geht. Mit seiner Leidenschaft für diese Themen wird er mit unseren öffentlichen Stakeholdern wichtige Lösungsszenarien erschließen, die uns gemeinsam zugutekommen“, sagt Dr. Bernd Schönwälder, Vorstand Mercateo Unite. Die personelle Verstärkung ist Teil einer breiteren strategischen Aufstellung, mit der die europäische Plattform neue Kooperationsstrukturen für B2B-Lieferbeziehungen anbieten wird.



Seit 1. November 2021 ist André Schwarz Vice President Government Affairs & Public-Private Partnerships bei der Mercateo Unite Group. (Foto: Mercateo Unite Group)

## Neuer Vertriebsleiter DACH

Ulrich von Hertling übernimmt die Vertriebsleitung der Flex-Elektrowerkzeuge GmbH für die DACH-Länder. Zuvor war er seit April 2020 Sales Manager Export bei Flex und zuständig für den Vertrieb in Belgien, den Niederlanden und Tschechien.

„Ich freue mich auf die neue Verantwortung und ich bin mir sicher, dass wir mit unseren innovativen Produkten und der neuen Markenkommunikation den Vertrieb unserer Produkte über den Fachhandel ausbauen und die Marke Flex weiter stärken werden. Dabei stehen die Kernkompetenzen von Flex im Mittelpunkt: Renovieren/Sanieren, Metallbearbeitung, Steinbearbeitung und Automotive“, erläutert Ulrich von Hertling. Der langjährig erfahrene Vertriebsleiter war vor seinen Tätigkeiten bei Flex bereits als Verkaufsleiter für einen internationalen Konzern tätig und verfügt in punkto Elektrowerkzeuge über fundiertes Know-how.



Ulrich von Hertling ist neuer Vertriebsleiter DACH für die Flex-Elektrowerkzeuge GmbH. (Foto: Flex)

Die Vertriebsstrategie von Flex für die DACH-Region soll vor allem in Bezug auf den anhaltenden Aufwärtstrend von Akku-Elektrowerkzeugen Maßstäbe setzen. „Die Kabellose Baustelle rückt näher! Dank modernster Akku-Technologie können bereits heute die meisten kabelgebundenen Anwendungen durch Akku-Geräte aus unserem Hause ersetzt werden“, erklärt von Hertling. Weitere Kernthemen für die Zukunft der Elektrowerkzeuge-Branche sieht er in der fortschreitenden Internationalisierung und Digitalisierung der Märkte.

### Männerwirtschaft

oder **alles bleibt anders ...**

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



# heller

PREMIUM TOOLS

**DIE ULTIMATIVE  
ROBUSTHEIT**

**NEU! TRIJET ULTIMATE  
HAMMERBOHRER**



**Jetzt verfügbar bis ø30 mm!**



[www.trijet-ultimate.hellertools.com](http://www.trijet-ultimate.hellertools.com)

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

MHT INDUSTRIE TECHNISCHE PRODUKTE GMBH

# Neues ERP-System gleicht Personalengpässe aus

Fehlendes Personal ist aktuell eine der größten Herausforderungen für technische Großhändler in Deutschland. Wie man diese mit einem leistungsstarken ERP-System ausgleichen kann, zeigt die MHT Industrietechnische Produkte GmbH im rheinland-pfälzischen Mayen. Der Großhändler für Industriebedarf aller Art nutzt seit gut 20 Monaten Gevis ERP der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH.

Mit Alexander Merling zu sprechen, ist ein höchst unterhaltsames Unterfangen. Wenn der Abteilungsleiter der MHT Industrietechnische Produkte GmbH in Mayen von den generellen Veränderungen im technischen Handel, aber auch von den neuen Anforderungen der mehreren tausend eigenen Kunden erzählt, dann ist das spannend. Gleiches gilt, wenn der gelernte Kaufmann im Groß- und Außenhandel und Betriebswirt über seine Aufgaben im Unternehmen spricht. Neben der IT gehören dazu das Personal und die internen Prozesse. Dass die Führungskraft so entspannt auftreten kann, hat auch viel mit der aktuellen IT-Situation im Großhandel für Antriebstechnik, Schweißtechnik, Hydraulik, Arbeitsschutz, Schläuche sowie Schmierstoffe zu tun. Nachdem im November 2019 das ERP-System Gevis ERP der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH aus Münster eingeführt wurde, ist vieles in dem 20 Mitarbeitende zählenden Großhandel einfacher geworden. „Seitdem wir mit dieser Software arbeiten“, erzählt Merling begeistert, „sind unsere administrativen Prozesse um mindestens 40 Prozent schneller geworden.“ Was für den Personalverantwortlichen aber mindestens genauso wichtig ist: Die vielen digitalen Funktionen des ERP-Systems kompensieren auch den vorherrschenden Personalmangel. „Hätten wir das ERP-System nicht eingeführt, könnten wir viele unserer Aufgaben aufgrund der fehlenden Mitarbeitenden wahrscheinlich gar nicht mehr bewältigen.“

Unternehmens-Bereiche, in denen die Software die täglichen Prozesse deutlich verbessert, sind beispielsweise die Artikelsuche und die Warenbestellung. Mit der Einführung von Gevis ERP wurde hier das sogenannte EDI (Electronic Data Interchange)-Verfahren eingeführt. Das bedeutet, dass es eine Schnittstelle zwischen der ERP-Software und den Computersystemen der wichtigsten MHT-Lieferanten gibt, beispielsweise dem EDE in Wuppertal. Merling: „Wollen Mitarbeitende ein Produkt für Kunden beschaffen, klicken sie einfach in eines der aktuell vier online verfügbaren Verzeichnisse und recherchieren mithilfe der Artikelnummer oder anderer verfügbarer Daten den gewünschten Artikel.“ Ist dieser gefunden und wird als lieferbar angezeigt, sorgt der nächste Klick für die Bestellung.

## ELEKTRONISCHER AUSTAUSCH DER DOKUMENTE

Doch damit nicht genug: Ist die elektronische Order ausgelöst, beginnt damit auch der Austausch aller für das Geschäft notwendigen Dokumente. Das heißt: Es werden Auftragsbestätigungen, Lieferscheine und Rechnungen direkt in Gevis ERP transferiert und unter dem Kundennamen gespeichert. Bei der Bezahlung geht der papierlose Automatismus noch weiter: Sind Bestellung, unterschriebener Lieferschein und Zahlungseingang vorhanden und stimmen überein, wird die Rechnung direkt gebucht. Eine händische Prüfung entfällt komplett. Die Vorteile, die sich daraus ergeben, sind beson-

ders im Hinblick auf den Personaleinsatz massiv: „Früher haben wir für all diese Prozesse nicht nur viel mehr Zeit, sondern auch deutlich mehr Leute gebraucht.“

## LIEFERUNG AUF STRECKE

Vergleichbares gilt auch für die Logistik-Prozesse, die mit der Software-Umstellung begannen. Relevant ist hier vor allem ein Verfahren, das sich „Strecke“ nennt. Dieses sieht vor, dass die online recherchierte und bestellte Ware nicht mehr an das Lager von MHT, sondern direkt an Kunden geliefert wird. Das Besondere ist dabei die Ausstattung der Sendung. Diese trägt nicht nur den Absender MHT, sondern enthält auch dessen Rechnung. Relevante Vereinfachungen gibt es aber auch in der Vor-Ort-Logistik in Mayen. Hier sind nun zum Beispiel datumspezifische Auslieferungslisten im Einsatz, die Gevis ERP automatisch ausgibt oder eine sukzessive umgesetzte elektronische Kommissionierung mit Hilfe von EAN-Codes und MDE-Geräten. Merling: „Der Nutzen ist gigantisch, ich hätte nicht gedacht, dass Logistik so einfach sein kann.“

## VERANTWORTUNGSSTRUKTUREN IM UNTERNEHMEN KOMPLETT NEU ÜBERDACHT

Die Erleichterungen, die mit Gevis ERP im Unternehmen eingezogen sind, sind damit aber noch nicht alle aufgezählt. Von Bedeutung sind auch das sogenannte Rollcenter innerhalb der Software sowie verschiedene

Die MHT Industrietechnische Produkte GmbH in Mayen. (Fotos: GWS)



Eine hohe Warenverfügbarkeit ist heute Erfolgsvoraussetzung – und muss gemanagt werden.



Alexander Merling, bei der MHT Industrietechnische Produkte GmbH in Mayen zuständig für die Bereiche IT, Personal und interne Prozesse.

Intelligence-Programm BI1 ist es der Geschäftsführung nun möglich, alle in Gevis ERP hinterlegten Zahlen bis ins Detail zu analysieren und für alle Bereiche grafische Auswertungen zu generieren, die mit dem Geschäft in Verbindung stehen. Merling: „Das Tolle ist, dass wir

über die Statistiken und Rechenmodule von BI1 gleichzeitig nach hinten und nach vorne schauen können. Wir wissen, was wir wo in welcher Menge abgesetzt haben, wir können aber auch abschätzen, was sich in Zukunft besonders gut verkaufen wird.“ Wie wichtig dem Unternehmen das Wissen um diese Zahlen ist, zeigt sich an der Nutzung des Tools im Außendienst. Vertriebsmitarbeitende, die den BI1-Webclient über das Tablet oder das Smartphone nutzen, haben ebenfalls direkten Zugriff auf Vertriebs- und Absatzzahlen. Wichtig sind diese unter anderem für Besuche bei Neu- oder Bestandskunden.

So umfangreich die Veränderungen schon jetzt im Unternehmen sind, abgeschlossen ist die Digitalisierungs-offensive bei MHT noch nicht. Aktuell wird das ERP-System mit einem Online-Shop verknüpft. Dieser stammt wie die ERP-Lösung von der GWS. Merling: „Dass die GWS vor wenigen Monaten den Anbieter übernommen hat, der den EDE-Multishop betreibt, hat uns sehr gefallen und war auch ein wichtiger Pluspunkt für die weitere Zusammenarbeit.“

Weniger Mitarbeitende – Mehr Umsatz

Was die Verantwortlichen bei der MHT Industrietechnische Produkte nach zwanzig Monaten Einsatz begeistert: Alle mit dem Systemwechsel erwarteten und erhofften Effekte sind voll eingetreten. Die digitalen Prozesse im ERP-System gleichen einerseits die personellen Engpässe aus, andererseits helfen sie, bei weniger Personal mehr Umsatz zu machen. Hauptursache hierfür ist der Online-Zugriff auf die Kataloge und Produktverzeichnisse, die zuvor gar nicht im Portfolio waren. Damit erhöht sich die Menge der lieferbaren Artikel drastisch: Aus einem Fachgroßhandel mit einem sehr vertikalen Sortiment wird damit ein Unternehmen mit sehr horizontalem Angebot. Merling: „Wenn heute ein Kunde zusätzlich zu seinem üblichen Sortiment einen Rasenmäher wünscht, so können wir ihm diesen heute schnell und einfach beschaffen.“ Und zwar mit dem geringsten Aufwand in der gesamten Firmengeschichte. ■

#### EFFEKTIVES DOKUMENTENMANAGEMENT

Ein Bereich, der in der Vergangenheit viele personelle Ressourcen gebunden hat, wurde mit der Einführung von Gevis ERP ebenfalls neu aufgestellt und gewaltig entzerrt. Gemeint ist das Dokumenten-Management, also die Erfassung und Archivierung aller im täglichen Arbeitsalltag anfallenden Dokumente. Statt diese wie bisher in Papierform zu bearbeiten und in Ordnern zu verwalten, werden nun Lieferscheine, Rechnungen und alle anderen wichtigen Informationen gescannt und im integrierten Dokumentenmanagement-System s.dok/s.scan hinterlegt. Auch Verträge werden so behandelt. Der Vorteil, der sich aus der elektronischen Archivierung ergibt, ist damit zeitlich, aber vor allem personenseitig immens: Weil alle Dokumente über das ERP-System abgerufen werden können, muss niemand mehr im Archiv nach Ordnern suchen und diese durchschauen.

#### SO VIEL CONTROLLING WIE NIE

Und noch ein Unternehmenssegment hat mit dem Software-Wechsel eine ganz neue Bedeutung bekommen: das Controlling. Mit dem sogenannten Business

## Über MHT Industrietechnische Produkte GmbH in Mayen

Die MHT Industrietechnische Produkte GmbH ist ein Fachgroßhändler im rheinland-pfälzischen Mayen. Das E/D/E-Mitglied zählt 20 Mitarbeitende und fokussiert sich auf die Beschaffung und den Vertrieb von Antriebstechnik, Schweißtechnik, Hydraulik, Arbeitsschutz, Schläuche sowie Schmierstoffe. Für die mehreren tausend Kunden aus Industrie, Handel, Gewerbe, aber auch aus der Medizin werden zusätzlich alle anderen Produkte bereitgestellt, die mit dem Begriff Industriebedarf in Verbindung stehen. Die MHT Industrietechnische Produkte GmbH ist Teil der MHT Unternehmensgruppe, zu der auch Tankstellen, das Geschäft mit Immobilien und Beteiligungen sowie ein Gewerbetank gehören.

# heller

## PREMIUM TOOLS

### 2 IN 1: TORSION & IMPACT BITS



NEUHEIT:  
DIE HELLER BIT-  
MICROBOX

- ✓ Kombiniert Impact und Torsion = **2in1 Bits**
- ✓ **Nutzbar in Impact Maschinen** dank Impact Magnethalter und spezieller Bit Konstruktion
- ✓ **Torsionszone** federt Belastung auf den Bitkopf ab und verringert die Bruchgefahr
- ✓ Schnell den richtigen Bit finden dank **Colour Code**



Produktvideo  
Torsion & Impact Bits

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

## N&amp;V-ANWENDERKONFERENZ 2021

# 400 Teilnehmende informieren sich über Trends und Neuheiten

Hervorragend angenommen wurde die Nissen & Velten-Anwenderkonferenz, die zum zweiten Mal in Folge als Videokonferenz stattfand. Nach 240 Teilnehmenden bei der virtuellen Premiere im Vorjahr, schalteten sich am 28. Oktober 400 Zuschauer zu.

Über neue Entwicklungen bei eNventa ERP und der E-Commerce-Lösung eNventa eGate informierten sich 400 Anwender und eNventa-Partner aus Deutschland, Österreich und der Schweiz am 28. Oktober 2021 auf der Anwenderkonferenz von Nissen & Velten. Die Veranstaltung wurde pandemiebedingt bereits im zweiten Jahr in Folge als Videokonferenz übertragen. Dazu passend sprach der Psychologe Rolf Schmiel als Keynote Speaker darüber, wie in der Digitalisierung Führung gelingen könne. Er beleuchtete mit anschaulichen Beispielen drei virulente Trends, auf die Führungskräfte reagieren müssen. Neben der Digitalisierung benannte er den härter werdenden Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter sowie die zunehmende Emotionalisierung der Kommunikation. Wertschätzende Kommunikation auf Augenhöhe sei deshalb für Führungskräfte ein Schlüssel zur Bindung von Mitarbeitern an das Unternehmen. Vor ihm hatte Günter Velten, Geschäftsführer von Nissen & Velten, in seiner Begrüßung der Teilnehmer die Veränderungen der Arbeitsorganisation des Softwarehauses vor dem Hintergrund der Erfahrungen der Corona-Lockdowns geschildert.

Projektleiter aus Anwenderunternehmen berichteten auf der Konferenz von ihren IT-Projekten. Ellen Scherf vom Trierer Handelshaus Hees + Peters schilderte in ihrem Vortrag die erfolgreiche Einführung von eNventa LVS. Tobias Herbig berichtete über Neukundengewinne und wachsende Umsatzzahlen im E-

Blick in den „Regieraum“ der Anwenderkonferenz von Nissen & Velten in Stockach. Auf den Bildschirmen: Vertriebsleiter Bernd Rech, der Spaß bei der Moderation hat. (Foto: N&V)

Commerce bei der Firma Von der Heydt seit der Einführung des Webshops eNventa eGate. Referenten von Nissen & Velten stellten neue Funktionalitäten, „Tipps & Tricks“ sowie ein neues Reporting-Werkzeug für eNventa vor. Vertreter der strategischen Produktpartner ecovium, Esker, nexmart und Proxess demonstrierten in ihren Vorträgen attraktive Lösungen für eNventa-Anwender aus ihrem Portfolio: Von der Anbindung des Webshops an Hersteller-Websites bis zum Scannen von Dokumenten mit dem Smartphone. Zum Abschluss des Hauptprogramms warf Geschäftsführer Jörg Nissen einen Blick auf die Produkt-Roadmap. In diesem Rahmen kündigte er

eine Scanning-Lösung für Unternehmen an, welche den vollen Funktionsumfang des leistungsfähigen Lagerverwaltungssystems von eNventa nicht oder noch nicht benötigen. Die Teilnehmer zeigten sich anschließend sehr zufrieden mit den Themen der Veranstaltung. ■



## Immer aktuell informiert!



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

[fz-profiboerse.de/newsletter](https://fz-profiboerse.de/newsletter)

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



# Der Mensch steht immer im Mittelpunkt

Das Unternehmen von Gerd Gerwens hat gerade das 100-jährige Bestehen gefeiert. Gerwens ist seit 1971 als dritte Generation Mitinhaber des Familienunternehmens und war ab 1996 alleiniger geschäftsführender Gesellschafter. Seit 2019 teilt er sich die Leitung mit der vierten Unternehmer-Generation. Wir haben Gerd Gerwens zum Feiern in diesen Zeiten, zu den Veränderungen für den PVH und zu den Erfolgsaussichten der Handelsform befragt.

**ProfiBörse:** Ihr Handelshaus hat soeben das 100-jährige Bestehen gefeiert. Wie feiert man in Zeiten mit nach wie vor geltenden Abstands- und Hygieneregeln?

Gerwens: Im Dezember 2020, als der Lockdown ein zweites Mal für Deutschland beschlossen wurde, überlegten wir die Möglichkeiten, welche Aktivitäten wir wann und wie zu unserem Jubiläum veranstalten können. Dabei legten wir die erste Oktober-Woche 2021 fest und planten diese Festwoche ohne uns auf die dann zu diesem Zeitpunkt geltenden Regeln zu fixieren. Wir hatten Glück, denn zu diesem Zeitpunkt war die Inzidenz denkbar niedrig, die Impfquote hoch und mit der Vorgabe der 3-G-Regeln konnten wir alle geplanten Aktionen problemlos durchführen, ohne dass sich jemand infiziert hat.

Der Grundsatz, dass man als Unternehmer eigene Pläne entwerfen muss, um Ziele zu erreichen, ist der entscheidende Faktor. Dass man im Nachhinein auf die jeweils gegebenen Umstände reagieren muss, ist Normalität im Handelsleben.

Wir hatten in dieser Festwoche unsere PVH-Kunden am Montag und Dienstag jeweils ab 17,00 Uhr zu einer kleinen Hausmesse mit anschließendem geselligen Beisammensein im eigens dafür aufgebauten Festzelt eingeladen und natürlich bei der Einladung auf die 3-G-Regelung hingewiesen und am Eingang die 3-G-Vorgaben kontrolliert. Insgesamt konnten wir an diesen beiden Tagen über 500 Kunden mit ihren Mitarbeitern begrüßen. Am Mittwoch und Donnerstag haben wir im Festzelt einen großen Eisenwaren-Flohmarkt organisiert und verschiedene Lieferanten präsentierten ihre Produkte. Zum Abschluss am Freitag konnten wir 150 Gäste begrüßen und mit ihnen bei einem Rückblick auf 100 Jahre Gerwens und einem



Gerd Gerwens (re.) mit seinem Sohn Thomas, seit 2019 geschäftsführender Gesellschafter der Gerwens Fachcenter GmbH. (Fotos: Gerwens)

Ausblick, was wir für die Zukunft geplant haben, in gemütlicher Runde die Festwoche abschließen.

Sie haben in Ihrer Laufbahn verschiedenste Entwicklungen und Situationen erlebt, unter anderem als Aufsichtsrat die Insolvenz eines Einkaufsverbandes, des Nürnberger Bundes im Jahr 1996. Was unterscheidet die Zeit heute von den bisherigen Entwicklungen?

Im Handel liegt der Wandel. Das war früher so und gilt natürlich auch noch heute. Daher gibt es zwischen der heutigen Zeit und den bisherigen Entwicklungen nur einen signifikanten Unterschied und das ist die Dynamik der Veränderung. Bei der Logistik, bei der Digitalisierung und auch beim Marketing, alles entwickelt sich schneller und prozessoptimierter. Dabei haben natürlich die Großvertriebsformen den Vorteil der finanziellen Möglichkeiten und des technischen Know-hows, so dass sie diese Entwicklungen schneller und konsequenter umsetzen können als kleinere Unternehmen.

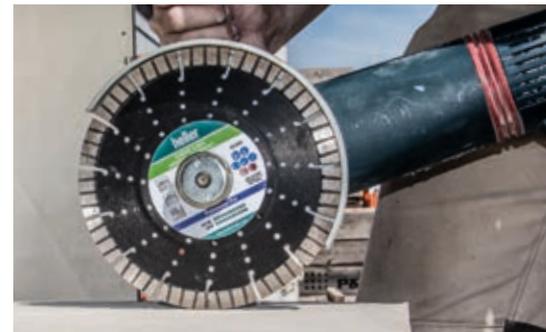
Allerdings bedeutet das alles zunächst nur Prozessoptimierung und Geschwindigkeit, die, falsch ange-



Das Logo zur 100-Jahr-Feier bei Gerwens.



## Die ganze Welt der DIAMANTWERKZEUGE



DIAMANTTRENNSCHEIBEN



FEINSTEINZEUG- & DACHZIEGELBOHRER



DIAMANTSÄGEBLÄTTER



Das komplette Heller Diamantsortiment zur Ansicht

## Warenwirtschaft und keine Männerwirtschaft.

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



### Viele Marken unter einem (Fachcenter-)Dach.

wandt, auch zu falschen Entwicklungen führen können. Im Mittelpunkt steht nach wie vor der Mensch, dem man mit seinen Wünschen und Bedürfnissen respektvoll begegnen muss und der oftmals von den nicht enden wollenden Telefonschleifen-Verbindungsvarianten und dem Durchklicken bei Online-Bestellungen am Ende genervt aufgibt, weil er nicht eine einzige Frage gestellt geschweige denn beantwortet bekommen hat.

Was unterscheidet die Situation/Position heutiger Einkaufsverbände vom „damaligen Fall“ Nürnberger Bund?

Der „damalige Fall“ war aus meiner Sicht die unglückliche Kombination zweier Entwicklungen, die aus heutiger Sicht vermeidbar gewesen wären. Der Bankensektor sah durch den Fall des großen Einkaufsverbandes eine Möglichkeit, das Delcredere-Geschäft der Verbände selbst zu organisieren, um diese Renditen für sich zu vereinnahmen. Und der Verband selber hat zu viele eigene Fehler bei der Finanzierung des neuen Zentrallagers gemacht, so dass man in die Abhängigkeit der Banken kam. Die Idee, mit dem neuen Logistiklager eine neue Dimension in der Lager- und Transporttechnik zu erzielen, war richtig und dies beweist auch die heutige Entwicklung, bei der das Zentrallager aktiv und erfolgreich von zwei Verbänden und diversen Herstellern genutzt wird.

Die heutigen Einkaufsverbände beschäftigen sich intensiv mit der Verbesserung der Logistik, hier seien nur als Stichworte die mögliche tägliche Belieferung der Mitglieder oder die Direktlieferung der Ware an die Kunden der Mitglieder genannt, mit der Digitalisierung vom Onlineshop bis zum digitalen Warenkatalog und mit der Vernetzung der Warenwirtschaftssysteme zur Prozessoptimierung. Das sind Leistungen, von denen auch kleinere Mitglieder profitieren, denn es versetzt sie in die Lage, mit den großen der Branche mithalten. Stand früher die Ware und deren Präsentation im Vordergrund, sind es heute die Prozesse an deren Optimierung gearbeitet wird.

Wie stark wird eine weitere Digitalisierung den PVH verändern? Wird die Handelsform dadurch überflüssig werden?

Natürlich wird im PVH-Bereich wie in allen anderen Lebensbereichen die Digitalisierung weiter voranschreiten. Wir haben in diesem Jahr die Gerwens-App eingeführt, mit der unsere Kunden und deren Mitarbeiter schneller, transparenter, fehlerfreier und zeitsparender mit uns und untereinander kommunizieren können, damit am Ende alle erfolgreicher werden. Das wird auch der Leitsatz für die Zukunft sein. Neue Dinge entwickeln, die zum beiderseitigen Nutzen und Gewinn beitragen. Daher glaube ich auch nicht, dass die Handelsform PVH überflüssig wird, denn der PVH-Händler vor Ort kennt seine Kunden, deren Bedürfnisse und Wünsche. Er ist Ansprechpartner bei spezifischen Fragestellungen oder Problemen. Er ist vor Ort mit einer unglaublich schnellen Reaktionszeit und er bietet einen Service, den die Großvertriebsformen und der Online-Handel nicht bieten können. Allerdings muss



sich der PVH-Händler den ständig wechselnden Anforderungen auch durch sein Leistungsangebot immer wieder neu stellen, denn der Erfolg von heute ist keine Garantie für den Erfolg von morgen.

Welche anderen Einflussfaktoren – Internationalisierung, Konzentration bei Herstellern und im Handel, Direktvertrieb, ... – stellen die größten Herausforderungen für den PVH dar?

Eine solche Frage ist natürlich pauschal schwer zu beantworten, daher beschränke ich meine Antwort auf die Sicht eines kleineren mittelständischen Unternehmens. Eine Konzentration bei den Herstellern bedeutet eine Einschränkung der Einkaufsmöglichkeiten, die aber aktuell auf Grund der Vielzahl der Anbieter noch nicht so dramatisch ist. Eine Konzentration im Handel bietet Chancen und Risiko gleichermaßen und man kann durch entsprechende Maßnahmen Einfluss auf seine eigene Entwicklung nehmen.

Problematischer ist auf jeden Fall die Entwicklung des Direktvertriebs, denn bei dieser Vertriebsform wird ein Vertriebsweg in der Lieferkette ausgespart und das ist dann der PVH-Bereich. Viele Hersteller wissen erfreulicherweise die Leistung der PVH-Händler zu bewerten und schätzen den direkten, persönlichen und engagierten Einsatz der Händler vor Ort. Aber dies erfordert auch tatsächlich vom PVH-Händler, sich für die Produkte des Herstellers zu engagieren. Je größer ein Hersteller ist und je weniger er sich in einer Region vertreten fühlt, um so größer ist der Wettbewerbsdruck einerseits, aber andererseits benötigt er dann auch eine entsprechende Außendienstorganisation und Logistik, was zu erheblichen Kostensteigerungen führt.

Daher ist das Thema Direktvertrieb im PVH-Bereich, abgesehen von den Unternehmen, die immer schon den Direktvertrieb betrieben, aktuell nicht so brisant. Aber genau diese Unternehmen haben eine enorme Dynamik, ein sehr gutes Marketing und eine schnelle konsequente Umsetzung ihrer Strategie. Daher gilt es für uns mittelständische Fachhändler, diese Unternehmen genauestens zu beobachten und zu analysieren, um die posi-

tiven Dinge des Vertriebs kreativ zu kopieren und die Fehler dieser Systeme zu erkennen und auszunutzen.

Bei der Frage nach den größten zukünftigen Herausforderungen im PVH-Bereich sind aus meiner Sicht die Themen Unternehmensnachfolge und Mitarbeiterqualität die markanten Problemstellungen für die Weiterentwicklung der mittelständischen PVH-Unternehmen. Viele Unternehmen scheitern aktuell, weil Sie zu diesem Themenkomplex nicht die richtigen Antworten hatten oder haben.

Wie reagieren Sie/Ihr Haus ganz konkret auf die Herausforderungen?

Um zuerst auf die zuletzt angesprochenen Thematik einzugehen, kann ich für mein Haus sagen, dass mit dem Eintritt meines Sohnes Thomas, der 2019 Gesellschafter und Geschäftsführer in der Gerwens Fachcenter GmbH wurde, die Unternehmensnachfolge mit der 4. Generation erfolgreich eingeleitet wurde.

Wir schulen unsere Mitarbeiter wöchentlich zwei Stunden mit Produkt- und Verkaufsschulungen. Wir laden unsere Kunden monatlich zu speziellen Produktinformationen ein, bei denen wir die neuesten Marktentwicklungen und Trends aufzeigen. Wir vermitteln Aufträge und Leistungen, die wir von unseren Einzelhandelskunden erhalten, an unsere Handwerksunternehmen weiter, zum Beispiel Sicherheitsmontagen, Markisenmontagen, Wasseranschlüsse von Hauswasserwerken etc.. Und es geht noch weiter: Wir bieten unseren Kunden unseren Onlineshop für Bestellmöglichkeiten rund um die Uhr 7-Tage lang an. Wir beliefern unsere Kunden mit einem festen Lieferrhythmus täglich und wöchentlich kostenlos. Wir bieten unseren Kunden die Nutzung der Gerwens-App an, bei der der Kunde die wichtigsten Artikel, die er bei uns kauft, direkt hinterlegt erhält, um Kommunikationsfehler zu vermeiden. Mit dieser App kann allerdings auch das komplette Team des Kunden miteinander kommunizieren und der Chef kann dann schnell erkennen, welche Produkte sofort benötigt werden. Die Übertragung der Daten und die Lieferbestätigung läuft komplett über die App ohne Zeit- und Kommunikationsverlust.

Im Mittelpunkt steht der Mensch, das ist unser Leitmotiv. Wir versuchen, die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen, um danach unsere möglichen Handlungsweisen festzulegen. Mein Sohn sagt dazu, dass wir Fans unserer Kunden werden müssen, denn dann werden sie auch zu unseren Fans. Ein Fan vertraut und verzeiht, aber er erwartet und fordert auch – eine großartige Aufgabe, die Spaß macht und immer wieder motiviert. ■

Eine Installation der besonderen Art vor den Türen der Gerwens Fachcenter GmbH – Aufmerksamkeit garantiert.



NEUER CEO VON METABO UND COO DER KOKI HOLDINGS EUROPE

# „Wir haben mit CAS das zukunftsfähigste System.“

Henning Jansen ist seit 1. Juli des Jahres CEO von Metabo und COO der Koki Holdings Europe. In dieser Funktion verantwortet er das Geschäft der Marken Metabo weltweit und Hikoki Europe und treibt den Ausbau des Cordless Alliance System voran. Wir sprachen mit ihm über seine ersten und aktuellen Projekte und über die Fußstapfen, die sein Vorgänger Horst Garbrecht hinterlassen hat.

ProfiBörse: Dürfen wir mit der Frage starten, wie es sich in den Fußstapfen von Horst Garbrecht geht?

Jansen: Horst Garbrecht hat in seinen zwölf Jahren sehr viel geleistet, viel Beeindruckendes und ich habe auch größten Respekt davor. Insofern sind die Fußstapfen natürlich groß. Auf der anderen Seite ist das Thema Metabo und Hikoki für mich keineswegs neu, war ich doch in den knapp fünf Jahren in meiner Funktion als Vice President Sales Europe und Mitglied der erweiterten Geschäftsführung schon in viele strategische Überlegungen und Entscheidungen mit Horst Garbrecht eingebunden. Da ich vor allem im strategischen Bereich im Wesentlichen seinen Kurs fortsetze, bin ich auch ziemlich schnell in diese Fußstapfen hineingekommen. Insgesamt bin ich seit nahezu 20 Jahren in der Metabo-Welt unterwegs, davon 16 Jahre hier in Nürtingen. Von daher ist nicht alles neu für mich, das Wasser also nicht ganz so kalt – und es geht sich ganz gut.

Gibt es einen Punkt, den Sie bei Horst Garbrecht besonders faszinierend fanden und ist dies vielleicht eine Eigenschaft, die Sie sich ein wenig abgeschaut haben?

Es gibt Einiges, was mich beeindruckt hat, und ich habe vor seiner Leistung insgesamt großen Respekt. Aber zwei Themen möchte ich besonders herausheben: Horst Garbrecht hatte die Fähigkeit, die Entwicklungen in der Elektrowerkzeug-Branche zu antizipieren. Daraus hat er Visionen und Strategien entwickelt, vor allem natürlich beim Thema Akku und kabellose Baustelle. Zunächst mit dem großen Akku-Winkelschleifer und

dann mit dem Thema Akku-Schnittstelle, aus dem dann CAS entstanden ist.

Die zweite Fähigkeit war, diese Visionen genau zu beschreiben und die Mitarbeiter auf diese Reise mitzunehmen. Den Mitarbeitenden zu erklären, dass es dorthin geht und wie dies umzusetzen ist, ist ja der schwierigste Part. Denn Visionen kann man viele haben, aber diese umzusetzen – und das mit hoher Schlagzahl – hat mich fasziniert. Diese Fähigkeit zu haben, macht den CEO aus: Über den Tellerrand hinaus zu schauen und diese Ausblicke mit der gesamten Organisation umzusetzen.

Alleinstellung von Hikoki: das Multivolt-Konzept.

Wenden wir uns zunächst der aktuellen Lage der Marken zu – ohne das Visionäre ganz aus dem Blick zu verlieren. Wie entwickeln sich die Marken Metabo und Hikoki aktuell?

Insgesamt ist das Bild sehr erfreulich. Das zeigt sich vor allem auch bei den Umsatzzahlen: Wir wachsen über unseren Erwartungen und seit mehr als einem Jahr kontinuierlich zweistellig. Damit liegen wir über dem Markt, und die Entwicklung setzt sich fort, wenn wir den Auftragseingang betrachten. Dabei könnten wir noch stärker wachsen, als wir es ohnehin schon tun, aber wir können nicht so viele Produkte aufgrund der allgemein schwierigen Situation in den

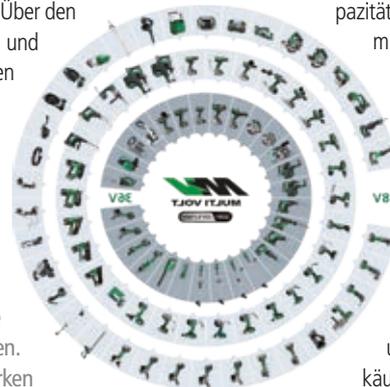


Henning Jansen ist seit 1. Juli des Jahres COO der Koki Holdings Europe.

weltweiten Lieferketten bereitstellen, wie wir verkaufen könnten.

Das hat sicherlich etwas mit Rohstoffen, Einkaufspreisen, Logistik etc. zu tun. Sind Sie denn lieferfähig?

Wir hatten in den ganzen Monaten weder hier noch in unserer anderen Produktionsstätte einen Tag Ausfall aufgrund von Materialknappheit, sondern haben kontinuierlich produziert und Ware ausgeliefert. Aber die Situation auf dem Beschaffungsmarkt und in der Logistik ist volatil geworden. Da wird einmal der Export von Magnesium limitiert, dann arbeiten Vorlieferanten nur noch an einigen Wochentagen, um beispielsweise den CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu reduzieren. Gleichzeitig müssen Häfen aufgrund von Corona-Maßnahmen für Wochen schließen, und in anderen Häfen sind keine Kapazitäten mehr vorhanden. Die Schiffe müssen deshalb andere Häfen ansteuern, in denen wiederum keine LKW-Fahrer da sind, die Ware übernehmen können. Diese an vielen Punkten schwer zu kalkulierenden Gegebenheiten müssen wir heute mit unserer Sourcing-Strategie berücksichtigen und auffangen. Das bedeutet für unsere Einkäuferinnen und Einkäufer einen deutlich erhöhten Aufwand, der aber dank einer tollen Leistung unseres Teams bislang immer erfolgreich war.



Kommt nicht bei dem wichtigen Thema Akkuzellen auch die Konkurrenz durch die E-Mobilität hinzu – und wenn ja, wie lösen Sie diese Herausforderungen?

Das ist ein weiterer Punkt, der sich mit einem Zahlenbeispiel gut veranschaulichen lässt: Für einen unserer Akkupacks werden etwa 14 Gramm Lithium gebraucht, bei einem durchschnittlichen Elektroauto sind es ca. zehn Kilogramm. Daran ist zum einen die unterschiedliche Dimension zu erkennen, die zu einer Verknappung des Rohstoffes führt.

Wir lösen dies über eine seit Jahren praktizierte partnerschaftliche Einkaufspolitik – so wie wir auch zu unseren Händlern ein partnerschaftliches Verhältnis pflegen. Gut deutlich wird dies gerade bei den Akkuzellen. Als wir vor einigen Jahren unsere 4.0 bzw. 5.2

Metabo in Nürtingen ist gleichzeitig auch die Zentrale der Koki Holdings Europe. (Fotos: Metabo/Koki)



## Warenwirtschaft

Zum Abheben, nicht zum Abstürzen.

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



Die Entwicklung der Akkutechnologie zu mehr Leistungsfähigkeit war Ausgangspunkt für den Aufbau der kabellosen Baustelle zunächst bei Metabo, dann mit CAS.

Ah-Akkupacks entwickelt und damit unseren technologischen Vorsprung dokumentiert haben, war dies nicht ohne die enge Entwicklungszusammenarbeit mit den Zellenlieferanten möglich. Das partnerschaftliche Verhältnis, aus dem diese Zusammenarbeit erwachsen ist, setzt sich auch bei der Belieferung fort. Dazu kommt noch ein weiterer Punkt: Durch die Entwicklung von CAS haben die Zellenhersteller in uns einen verlässlichen Abnehmer attraktiver Mengen – mit der Perspektive, dass der Bedarf kontinuierlich steigt.

Auch in anderen Bereichen arbeiten wir mit Lieferanten, zu denen partnerschaftliche Beziehungen bestehen, so dass wir, wie gesagt, bis heute keine Ausfälle in unseren Produktionsstätten hatten und sich solche derzeit auch nicht abzeichnen.

Das bedeutet, die Handelspartner können und sollen weiter bestellen. Wie gehen Sie mit dem Aspekt steigender Rohstoffpreise um?

Das sollen sie, und wir können liefern. Die Preise haben wir zum 1. Oktober europaweit um durchschnittlich fünf Prozent erhöht, leider die zweite Erhöhung in diesem Jahr. Aber die Reaktionen aus dem Handel sind überwiegend verständnisvoll. Viele Händler kaufen selbst weltweit ein – oder sind beispielsweise im Bereich Stahl- oder Baustoffhandel tätig und kennen daher das Problem. Und auch bei den Endkunden zum Beispiel im Bauhandwerk ist dies nicht anders, steigen doch auch dort die Preise für Materialien ebenso wie für die Arbeitsstunden. Durch die breite Diskussion über das Thema Inflation, die wir momentan erleben, ist insgesamt ein Verständnis für die Hintergründe von Preiserhöhungen gegeben.

Nun sind die berühmten ersten 100 Tage bei Ihnen als COO bereits überschritten, trotzdem erlauben Sie die Frage, welche Aktivitäten in der Anfangszeit auf der Agenda standen, sozusagen das Agieren, wenn wir das vorher Besprochene als das Reagieren bezeichnen dürfen.

Viel Zeit habe ich in dieser Anfangsphase in Gespräche investiert, mit Mitarbeitenden hier im Haus, aber auch mit Handelspartnern. Auch wenn ich, wie gesagt, schon lange im Unternehmen bin und mich viele Handelspartner als Europa-Chef kennen, habe ich mich dennoch als CEO/COO sozusagen neu vorgestellt. Das haben viele sehr gut und respektvoll gefunden. Dabei geht es um die Art der Kommunikation und den weiteren Vertrauensaufbau. Für mich waren diese Gespräche sehr wichtig, denn diese kann man nur einmal führen: am Anfang!

Das zweite Thema, das sich auch in dieser Zeit kontinuierlich weiter vorangetrieben habe, heißt Akku. Das

Die Idee hinter CAS: Für Gewerke, wie hier am Beispiel Elektro, die gesamte Bandbreite von Werkzeugen vom Generalisten Metabo bis zu den Spezialisten zur Verfügung zu stellen – und das alles mit einem Akku als Energielieferant.



gilt für die beiden Marken Metabo und Hikoki, und das gilt ganz besonders für CAS. Hier geht es vor allem darum, mit den bestehenden und mit den neuen Partnern, die wir im nächsten Frühjahr bekanntgeben werden, gemeinsame Strategien zu entwickeln, wie die Kommunikation zum Handel und zu den Anwendern weiter intensiviert werden kann. Und natürlich geht es darum, weitere Partner bei CAS an Bord zu holen.

Und als drittes Thema steht natürlich die weitere Digitalisierung auf der Agenda, sowohl in Richtung Handel als auch Endkunden, verbunden mit Stichworten wie Retail Connect oder Serviceportalen. Für Hikoki werden wir zum Beispiel im Januar eine komplett neue Webpage vorstellen, das ist für die Marke ein ganz wichtiger Meilenstein. Aber da gibt es daneben auch noch viele andere Digitalprojekte entlang der Customer-Journey, mit denen wir, man sagt jetzt ja Neu-Deutsch, eine bessere Experience schaffen wollen. Intern haben wir hier umstrukturiert und durch die intensivere Verzahnung von IT mit dem Bereich Digitalisierung weitere Ressourcen geschaffen.

Das klingt nach intensiver Kommunikationsarbeit. Dabei darf heute ein Thema nicht fehlen: die Nachhaltigkeit. Wie ist dieses denn mit endlichen Rohstoffen und einem noch nicht bzw. nur marginal vorhandenen Recyclingkonzept zu vereinbaren?

Lassen Sie mich darauf mit zwei Aspekten des Themas Nachhaltigkeit und Kommunikation antworten: Zum einen ist ein Effekt von CAS, dass in einem solchen System in Summe weniger Akkus benötigt werden. Das bedeutet weniger Rohstoffverbrauch, weniger Energieverbrauch und so weiter. Das spielen wir, und da haben Sie Recht, noch nicht offensiv in unserer Kommunikati-

on um das Thema CAS herum. Wir kommen eher aus der Praktikabilität heraus, um anderen zu sagen, Du kannst mit einem Akku alles betreiben, aber nicht zu sagen, Du wirst auch weniger Akkus nutzen. Wir sind hier deshalb noch zurückhaltend, weil wir gerade die Faktenlage eruieren. Wir wollen nicht „irgendwie“ das Thema aufgreifen und auf den Nachhaltigkeitszug aufspringen, sondern dies mit substanziellen Fakten belegen – und daran arbeiten wir intensiv.

Der zweite Aspekt ist die Frage des Recyclings. Wir sind hier in kontinuierlichen Gesprächen etwa mit den Zell-Lieferanten und beobachten alle Entwicklungen und Konzepte in- und außerhalb Deutschlands sehr genau. Dabei gibt es viele Aspekte zu beachten. Das fängt beim Transport der zu recycelnden Akkupacks an, die man nicht einfach in einen Container werfen und zur Aufbereitung fahren kann. Auch hier arbeiten wir intensiv mit den Lieferanten und externen Partnern an einer praktikablen und sicher bald notwendigen Lösung. Leider, und das würde ich mir anders wünschen, kann ich da derzeit noch kein komplettes Konzept präsentieren.

Nehmen wir einmal die beiden Marken Metabo und Hikoki in den Blick. Setzen Sie die Koexistenz der beiden Marken fort, und wie soll eine weitere Schärfung des jeweiligen Profils erfolgen?

Die Entwicklung der beiden Marken zeigt uns ganz klar, dass beide ihre Existenzberechtigung und ihre Position am Markt haben. Beide Marken sind Generalisten, die ihre Schwerpunkte aber in differenzierten Anwendungsbereichen haben: Hikoki ist stark im Bereich Construction und Industrie und weitet beispielsweise bei schweren Hämmern oder den Naglern die Marktposition aus. Metabo kommt stark von der



Das Cordless Alliance System (CAS) umfasst derzeit 25 Marken, im kommenden Frühjahr werden es 33 sein – und dann bald 50.





Metabo und CAS:  
Konzeptvermittlung ganz praktisch.

Konzentrieren wir uns abschließend noch einmal auf das Thema CAS: Gibt es eine weitere Konzentration bei den Akku-Schnittstellen, möglicherweise einmal ein einheitliches System?

Von einer weiteren Konzentration gehen wir aus, aber keineswegs von einer einzelnen Schnittstelle für alle Akkuwerkzeuge. Es werden sich aus unserer Sicht mehrere Plattformen etablieren, aber es werden auch verschiedene Generalisten ihr eigenes System weiter behalten und ausbauen. Wir

sehen diese Entwicklung aber gelassen, da wir mit CAS eine Position haben, von der andere Plattformen noch deutlich entfernt sind. Zudem ist der Aufbau von CAS logisch nachvollziehbar: Letztendlich sollen alle Spezialanwendungen in unterschiedlichsten Gewerken bis in die Randbereiche der Elektrowerkzeuge hinein mit einem Akku als Energielieferant zu erledigen sein. Diesen Anspruch wollen und werden wir in vollem Umfang erfüllen.

CAS bietet schon heute Lösungen für nahezu alle Gewerke. Dadurch können wir Handwerkern schnell erklären, dass CAS das Richtige ist, wenn sie sich für eine Schnittstelle entscheiden möchten – Dachdecker, Schreiner oder Installateur. Wir haben sowohl die Spezialisten als auch den Generalisten Metabo integriert. Das macht den Kern des CAS-Gedankens aus, und ich sehe heute noch niemanden, der das in vergleichbarer Weise abdeckt. Deshalb bin ich der Überzeugung, dass wir mit CAS das zukunftsfähigste System haben.

Das bedeutet, dass die Zahl der CAS-Partner weiter steigt. Wird die Situation nicht irgendwann unübersichtlich?

Nein. Richtig ist, dass wir die Zahl der beteiligten Marken kontinuierlich ausbauen. Aktuell besteht CAS aus 25 Marken, im Frühjahr werden es schon 33 sein. Die entsprechenden Gespräche für den Einstieg sind bereits abgeschlossen. Unser Ziel ist es, relativ schnell bei 50 CAS-Partnern zu sein. Aufgrund der mehr werdenden Anfragen nach einer Mitgliedschaft ist diese Zahl mehr als realistisch. Bei der Akquise neuer Mitglieder gehen wir zwei Wege: Teils gibt es eine aktive Ansprache von unserer Seite, auch befördert durch Gespräche mit Händlern, die bestimmte Hersteller

gerne im System sähen. Parallel dazu kommen viele Spezialanbieter auf uns zu, die das Thema Akku in unsere Hände legen möchten. Und für den weiteren Ausbau gibt es nach wie vor ein großes Potenzial.

Dass es durch den weiteren Ausbau von CAS unübersichtlich wird, sehe ich nicht, ganz im Gegenteil: Es wird den Anwendern immer klarer, dass sie eigentlich über alle Gewerke hinweg nur ein System bei Akkuwerkzeugen brauchen, nämlich CAS.

Hat die Entwicklung von CAS an Tempo zugenommen – und wenn ja, worauf führen Sie das zurück?

Wir haben den Eindruck, dass CAS vom Markt – also Herstellern wie Handel oder Anwendern – verstanden wurde. Das zeigen uns die Reaktionen aus dem Handel wie die Anfragen von spezialisierten Marken. Im Hinblick auf die Hersteller hat dies unserer Meinung nach auch etwas mit der Kultur innerhalb von CAS zu tun. In dieser Allianz wird zwischen den Unternehmen auf Augenhöhe und partnerschaftlich kommuniziert – neben den technischen Aspekten vielleicht auch ein Grund für den Zuspruch. Und der Handel sieht sehr klar das Potenzial von CAS und reagiert darauf – bis dahin, dass er teilweise sein Produktportfolio bereinigt.

Dass ein Händler alle CAS-Marken führt, ist sicherlich nicht beabsichtigt. Wie ist die Reaktion der Handelspartner auf die Ausweitung von CAS – sehen sie es als Überforderung oder als Potenzial?

Es wird eindeutig als Potenzial gesehen. Die meisten Händler haben ihre Schwerpunkte in unterschiedlichen Anwendungsbereichen, Holz oder Metall beispielsweise. Trotzdem wird immer wieder die Nachfrage nach Problemlösungen, vielleicht angeregt über unsere Kommunikation, aus anderen Segmenten von den Kunden gestellt werden, die sich alle über CAS abdecken lassen. Um diese Nachfragen relativ einfach für den Handel wie für die CAS-Partner in Umsatz verwandeln zu können, haben wir in Zusammenarbeit mit Nexmart CAS-Connect implementiert. Damit ist eine Plattform geschaffen, auf der sich Händler im CAS-System bedienen können, ohne die Produkte auf Lager oder auch gelistet zu haben. Um es deutlich zu sagen: CAS-Connect ist eine Problemlösung, die wir mit allen Partnern anbieten, um diese Anfragen zu bedienen. Es ist kein Substitut für den normalen Bestellprozess, aber es hilft dem Handel, das Potenzial von CAS auszuschöpfen. ■

Metallbearbeitung her, hat aber mit Druckluft und Kompressoren noch weitere Bereiche im Sortiment. Sicherlich überlappen sich die beiden Sortimente der beiden Marken dort, wo die Basisanwendungen abgedeckt werden. Eine Zusammenlegung oder ein Beitritt von Hikoki zu CAS würde deshalb zu einer Kannibalisierung führen, die nicht zielführend ist. Zudem spricht dagegen, dass beide Marken mit einer Alleinstellung aufwarten können: Hikoki bietet mit der Multi-Volt-Technologie eine Akkulösung, die einzigartig ist, und Metabo ist der Generalist bei CAS. Damit ist eine klare Abgrenzung genauso gegeben wie die – übrigens weltweit geltende – Attraktivität beider Marken.

Es gibt Elektrowerkzeugmarken, die ihr Sortiment immer weiter ausbauen und neben – klassischerweise – Zubehör auch in anderen Segmenten wie bei Handwerkzeugen oder PSA aktiv werden. Wird es eine solche Sortimentsausweitung auch bei Metabo oder Hikoki geben?

Wir beobachten diese Entwicklung sehr genau und haben sowohl mit Handelspartnern als auch mit Anwendern viele Gespräche geführt. Dabei sind wir zu der Entscheidung gekommen, dass dies derzeit für uns kein Thema ist. Wir müssten viel Energie in die Entwicklung eigenständiger Sortimente stecken. Denn es passt nicht zu Metabo oder Hikoki, neue Segmente allein über einen Zukauf abzudecken. Und es gibt bei unseren Fokusthemen genug zu tun, an vorderster Stelle beim Thema Akku. Trotzdem erschließen auch wir neue Segmente. So bauen wir Anfang des kommenden Jahres die Range unserer Akku-Gartengeräte für den semi-professionellen Einsatz weiter aus – und damit das Thema GaLaBau.

## ProfiBörse im Gespräch

Auch außerhalb der Print-Ausgabe finden Sie Interviews zu aktuellen Branchenthemen. Sie finden diese auf der Website [www.fz-profiborse.de](http://www.fz-profiborse.de) in der Rubrik „Im Gespräch“ – darunter Erfahrungen mit der Gewinnung von Auszubildenden, der Gesprächsführung bei Web-Konferenzen oder auch praktische Auskünfte zu Anwendungsbeispielen.

Und mit Michael Haufler, Gastgeber des Video-Podcasts B2B-Experts, haben wir den Digitalisierungsexperten vom Interviewer zum Interviewten gemacht. In drei Videos erfahren Sie, warum Michael Haufler der Meinung ist, dass man jetzt (weiter) in den E-Commerce investieren sollte, was für einen erfolgreichen Onlineshop wichtig ist und wie das Telefon als Bremse für den E-Commerce wirken kann.

Die drei Videos finden Sie bei Youtube oder direkt bei der ProfiBörse unter <https://fz-profiborse.de/thema/im-gespraech/>. Wir freuen uns, wenn Sie dort (nicht) vorbeischaun.



Im Gespräch mit Digitalisierungsexperte Michael Haufler sind drei Videos zum Thema E-Commerce entstanden. (Foto: Scireum)



Bei Arbeiten in exponierten Lagen immer alles dabei und trotzdem die Hände frei. (Fotos: BS)



Das Bindeglied zum Gürtel: der ProClick Holder.

#### NEUER SORTIMENTSBEREICH BEI BS SYSTEMS

# ProClick – Alles dabei und die Hände frei

Neu gedachte Mobilitätskonzepte im Arbeitsalltag des Profi-Handwerks sind Kernkompetenz des Marktführers im Segment hochwertiger Systemkoffer. Ansatz des neuen ProClick Produktsystems ist, die tägliche Arbeit im Handwerk zu erleichtern und produktiver zu gestalten.

Grundvoraussetzungen für effizientes, sicheres und ergonomisches Arbeiten im kräftezehrenden Handwerksalltag sind die richtigen Werkzeuge und Bewegungsfreiheit am Einsatzort. Gerade bei Arbeiten in exponierten Lagen wie Dächern und Gerüsten ist der Transport der benötigten Werkzeuge und Verbrauchsmaterialien umständlich und schweißtreibend. Jeder zusätzliche Gang ans Fahrzeug, jede vergessene Schraube und jeder fehlende Bit kostet wertvolle Zeit, Kraft und Geld. Der Versuch alles auf einmal an Ort und Stelle zu bekommen, geht oft zu Lasten der Sicherheit, denn die Hände sind dann meist belegt und Festhalten nicht mehr möglich.

Genau hier setzt die neue Produktlinie von BS Systems den Hebel an. Sie ist für das Tragen direkt am Körper konzipiert. Soft Storage heißt das dahintersteckende Stichwort, das dem Handwerksprofi die Arbeit erleichtern soll. „ProClick versteht sich als Transportlösung für alles, was der Handwerker „am Mann“ benötigt.“ So Nathalie Gollas, Produktmanagerin für ProClick bei BS Systems. „Der ergonomisch gepolster-

te Tool Belt oder einfach der eigene Hosengürtel bildet die Basis - der ProClick Holder ist dabei das Kernstück und Bindeglied des Systems. Er wird durch einen so schnellen wie einfachen Handgriff sicher angebracht

und kann auch ohne den Gürtel auszufädeln wieder abgenommen werden. An den Holdern werden dann die verschiedenen Werkzeugtaschen, Aufbewahrungslösungen oder Halterungen eingeklickt.“ Endet der Arbeitseinsatz oder wechselt der Werkzeugbedarf, können die am Gürtel befestigten Tool Pouches mit einem Fingertip gelöst oder durch andere vorbestückte Tool Pouches ausgetauscht werden.

„Wir hatten einen hohen Anspruch bei der Entwicklung des neuen Sortimentsbereiches“, erklärt Nathalie Gollas. Ihre Position wurde im Unternehmen neu geschaffen, um das ambitionierte Projekt umzusetzen. Als Designerin, Bekleidungstechnikerin und Schneiderin brachte Gollas fundiertes Wissen aus der Textilbranche mit in die Arbeit des Entwicklungsteams ein. „Wir haben versucht vom Anwender her zu denken, uns überlegt wie die Produkte mit dem L-Boxx System und Sortimo-Fahrzeugeinrichtungen bestmöglich harmonisieren und uns selbstverständlich auch einige auf dem Markt befindliche Produkte angeschaut“, beschreibt Gollas das Vorgehen.



Taschen und Halterungen lassen sich mit einem Fingertip lösen und austauschen.



Die ProClick Tool Bag lässt sich mit dem L-Boxx System verclicken.

ProClick garantiert den ergonomischen Transport aller benötigten Werkzeuge und Teile.

Getestet wurden die Prototypen ausführlich: Sowohl Anwender wurden in die Testschleifen einbezogen wie auch der Handel, der eigene Bewertungen wie auch die Einschätzungen seiner Kunden in den Entwicklungsprozess hat einfließen lassen. Dazu kamen in jeder Phase intensive Tests bei BS Systems, vom Abrieb- und Durchstoßtest bis hin zum Falltest und der Prüfung des Brennverhaltens der eingesetzten Textilien. Insgesamt floss laut Unternehmen ein hoher sechsstelliger Betrag in das Projekt bis zur ersten Produkteinführung im März dieses Jahrs.

#### KOMPATIBILITÄT UND SYSTEMVERSprechen IMMER GEWÄHRLEISTET

Der Anspruch, eine nahtlose Kompatibilität zum L-Boxx System und für den Transport in Fahrzeugen auch zu Sortimo, dem Marktführer für Van-Ausbauten herzustellen, brachte weitere Herausforderungen mit sich. „Im Laufe der etwa zweijährigen Entwicklungszeit des ProClick-Systems wurde immer klarer, dass sich die unterschiedlichen Transport- und Aufbewahrungslösungen dabei aufeinander zubewegen müs-

sen, um diesem Anspruch gerecht zu werden“, so Gollas. Zum Beispiel wurden Teile des Sortimo-Fahrzeugeinrichtungssystems so verändert, dass die textilen Taschen und Halterungen dort eingehängt werden können. Zur Anbindung an das L-Boxx System wurde mit der offenen Tool Bag sogar eine komplett neue Produktkategorie entwickelt. Sie lässt sich wie gewohnt mit den bekannten L-Boxxen verclicken und hält dank ihrer robusten Bauweise aus verschiedenen hochwertigen Materialien auch härtesten Anforderungen stand.

## Einzigartig ALLROUND

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

## 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.

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



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

VERTRAU BLAU



Nathalie Gollas, Produktmanagerin ProClick bei BS Systems.

An Kompatibilität wurde auch in Sachen Akkutransport gedacht. So verfügt das System über Halterungen, in die Ersatzakkus eingeklickt und so sicher direkt am Körper transportiert werden können. Passende Halterungen stehen für das Bosch Professional 18V Akkusystem und deren Partnermarken sowie für die Akkus des Cordless Alliance Systems zur Verfügung. Weitere werden hier in Kürze folgen.

#### WEITERE PROCLICK KOOPERATIONSPARTNER UND NEUHEITEN IN ARBEIT

„Wie die L-Boxx auch, ist das ProClick System offen für Kooperationspartner. Einzelne Produktelemente können problemlos den CI-Farben von Partnerunternehmen angepasst werden. Es wird auch spezifische Produktentwicklungen für einzelne Systempartner geben, denn unterschiedliche Werkzeuge stellen auch unterschiedliche Ansprüche an den Transport. Die Möglichkeiten der einfachen Individualisierung des Systems kann auch für den Handel eine interessante Option zur Alleinstellung und Kundenbindung bieten“, erläutert Gollas. „Als Beispiel sei hier Bosch Professional Powertools genannt. Seit kurzem bietet der Marktführer im Bereich hochwertiger Elektrowerkzeuge Elemente des ProClick Systems in einer „Fully-Customized-Variante“ an.“

Neben den speziellen Produktentwicklungen für einzelne Kunden wird das ProClick System auch im Standard kontinuierlich erweitert werden. „Wir stehen erst am Anfang der Portfoliobildung und haben das Potenzial der Soft Storage-Lösungen noch lange nicht ausgereizt“, erläutert Gollas. Als bereits fertige Neuentwicklung und Ergänzung zum Tool Belt kündigt sie die Markteinführung eines Schultergurtes zur ergonomischen Lastverteilung am Körper an. „Wir entwickeln auch Lösungen, die für andere Anwendungsbereiche als das klassische Handwerk interessant sein werden und die helfen, neue Kundensegmente zu erschließen“, kündigt Gollas an, „wir sind uns sicher, dass uns da die Ideen erst einmal nicht ausgehen.“

Die Resonanz nach einigen Monaten Marktpräsenz ist laut Nathalie Gollas sehr gut: „Es wird kontinuierlich nachgeordert und wir sind an einigen neuen Partnern dran“, berichtet sie. Der Grundstein zu einer Marktdurchdringung à la L-Boxx ist beim ProClick System damit schon einmal gelegt. ■

#### LEDLENSER BAUT SORTIMENT WEITER AUS

# Die Beratung sichert dem Handel Vorteile

Auf der A+A in Düsseldorf hat Ledlenser Neuheiten vor allem im Bereich des sicheren Lichtes vorgestellt. Neben den EX-geschützten Leuchten zeigte das Solinger Unternehmen weitere funktionsreiche Helfer rund um das Thema Licht. Im Gespräch kündigt Günther Brunmayer, Gesamtleiter Vertrieb/Sales Director bei Ledlenser, den weiteren Sortimentsausbau an. Die Neuheiten werden teilweise im ersten Schritt exklusiv bei ausgesuchten Handelspartnern angeboten.

Mit den Modellen der Work-Linie präsentierte Ledlenser auf der A+A robuste Stirn- und Taschenlampen für nahezu jeden professionellen Einsatz – beispielsweise in Handwerk und Industrie oder im Sicherheitsbereich. Zum gezeigten Portfolio gehören auch Spezialleuchten wie die P7R Work UV: Ihr zusätzliches UV-Licht wird u.a. bei Analysen in der Medizin und Wissenschaft, sowie für Behörden, Polizei und in KFZ-Werkstätten eingesetzt.

Wie sich Arbeitsplätze sicher beleuchten lassen, zeigte Ledlenser mit den ultrahellen Work & Professional Baustrahlern. Auch die kompakten Arbeitsleuchten der i-Serie sind funktionsreiche Helfer, die scharfes Licht in jeden Winkel bringen. Ein Messe-Highlight setzten die Solinger Lichtexperten mit ihren nach ATEX-Richtlinien zertifizierten Produkten. Die Serie explosionsgeschützter Leuchten wird in 2022 um fünf Modelle erweitert.

Mit Flex5 und Flex10 erweitert Ledlenser das Portfolio an portablen Energieversorgern um zwei leistungsstarke Modelle mit austauschbaren 21700 Li-Ion Akkus. Flex5 enthält einen Akku, bei Flex 10 kommen zwei zum Einsatz. Im Gegensatz zu herkömmlichen Powerbanks mit fest verbauten Akkus lassen sich die hochwertigen Li-Ion Akkus bequem wechseln und ohne Zeit- und Kapazitätsverlust in anderen Geräten verwenden. Die neuen Powerbanks bieten somit eine sichere Energiereserve für mobile



Günther Brunmayer, Gesamtleiter Vertrieb/Sales Director bei Ledlenser. (Fotos: Ledlenser)

Alltagsbegleiter. Ebenfalls neu ist die Batterybox7 Pro, die als solide Aufbewahrung für zwei Akkus vom Typ 18650 dient und in der zudem die Akkus geladen werden können.

#### „IN TOUCH“ MIT DEN ANWENDERN – ÜBER DEN FACHHANDEL

Ledlenser nutzt neben dem Vertrieb über den Fachhandel auch die Ansprache von Kundinnen und Kunden über den eigenen Onlineshop. Diese Strategie funktioniert durch die entstehenden Synergien. Und die Marke liefert den Handelspartnern pointiert Vorteile. Darüber sprachen wir mit Günther Brunmayer, Gesamtleiter Vertrieb/Sales Director bei Ledlenser.

Das Sortiment der nach ATEX-Richtlinien zertifizierten Produkte explosionsgeschützter Leuchten wird in 2022 um fünf Modelle erweitert.





Die P7R Work UV ist ein Werkzeug für Profis. Neben ihrer starken Lichtleistung und einem CRI-Wert von 90 für besonders natürliche Farbwiedergabe verfügt die Lampe über ein zusätzliches, kontraststarkes UV-Licht an der Seite des Gehäuses, das beispielsweise zur Prüfung der Echtheit von Dokumenten oder zur Flüssigkeitssuche dient.



Stromquelle für unterwegs: die neue Powerbank Flex 10.

kaufsberater viel besser an den Endkonsumenten kommunizieren, als es eine gedruckte Unterlage zum Beispiel vermag. Die Produkte vor Ort sehen, anfassen und ggf. testen zu können, bietet einen riesigen Vorteil für den stationären Handel.

Ledlenser soll noch stärker als Premiummarke positioniert werden, welche Maßnahmen werden dafür umgesetzt und wie wird der Fachhandel – auch hier wieder insbesondere im Bereich Work & Professional – darin eingebunden?

Work & Professional ist in DACH unser weit stärkster Umsatzbereich. Hier werden weitere spezielle Anwenderprodukte kommen, die ausschließlich über den beratenden Fachhandel angeboten werden.

Wie stark profitieren die einzelnen Produktbereichen von den Erfahrungen auf Produkt- und Vertriebs-ebene, die in den jeweils anderen Bereichen gesammelt werden?

Schwer zu sagen, da die Anforderungen und Umgangsweisen mit mobilem Licht von Bereich zu Bereich unterschiedlich sind. Aber Qualität zeichnet sich erfahrungsgemäß für alle gut aus und mit Qualität können wir punkten. Ein reger interner Erfahrungsaustausch mit Feedback zu vertrieblichen Vorgehensweisen und Produkten schadet ebenfalls nicht.

Ledlenser hat mit Innovationen immer wieder Standards gesetzt, welche Innovation im Bereich des portablen Lichts kommt als nächstes?

Einige neue ATEX-Lampen haben wir bereits auf der A+A präsentiert. Es folgen weitere Produkte, die zum Verkaufsstart einzelnen Handelspartnern vorerst exklusiv zur Verfügung stehen werden. Mehr können wir vorerst leider nicht verraten, es bleibt also spannend. ■

ProfiBörse: Sie unterscheiden in Ihrem Produktportfolio drei Segmente: Home & Life, Work & Professional und Outdoor & Sports. Wie unterscheiden sich die Vertriebswege und -strategien in diesen Segmenten, oder agieren Sie jeweils vergleichbar?

Brunmayer: Wir agieren vergleichbar, aber geben eine Empfehlung nach den Kernkompetenzen unserer Handelspartner und über diesen eine Empfehlung an die Endkonsumenten in seinem Bereich.

Sie agieren neben der Handelspräsenz mit einem eigenen Onlineshop, wie ist die Resonanz aus dem Fachhandel darauf?

Wir ziehen ja eigentlich nur nach, da andere Markenhersteller das schon lange machen. Bislang haben wir hierzu nichts Negatives von Seiten unserer stationären Handelspartner gehört.

Transportable LED-Lampen von Ledlenser können verschiedene Produktvorteile für sich in Anspruch nehmen. Wie werden diese Merkmale kommuniziert und welche Rolle spielt dabei – insbesondere im Bereich Work & Professional – der beratende Fachhandel?

„In Touch“ am PoS über Displays oder integriert in die Verkaufsfläche sind wichtige Entscheidungshelfer. Beratungswürdige Produkte kann der geschulte Ver-



### META für Ihr Lager

- Fachboden-, Paletten- und Kragarmregale
- dynamische Regale
- Systembühnen
- Schulungen & Service

Konzeption, Fertigung & Realisierung – alles aus einer Hand!

### Unsere Kooperationspartner

- Lagerautomatisierung mit Fördertechnik
- Kommissionierlösungen
- autom. Analyse von manuellen Prozessen
- LED-Beleuchtung für Ihr Lager



## DIE FISCHER VERMARKTUNGSKAMPAGNEN

# Erfolgreiches Marketingjahr

Mit Vermarktungskampagnen schafft der Befestigungsspezialist Fischer zusätzliche Kaufanreize und steigert das Interesse der Handwerker an seinen Produkten und Leistungen. Im Jahr 2021 unterstützte das Unternehmen verstärkt mit entsprechenden Maßnahmen die Abverkäufe seiner PVH- und Fachhandelspartner. Wie fiel die Resonanz der Endkunden auf die Marketingkampagnen aus und welche Schlüsse zieht Fischer daraus für das kommende Jahr?

Kreative Vermarktungskampagnen und originelle Verkaufsaktionen sind Anziehungspunkte am digitalen und stationären Verkaufsort. In diesem Jahr setzte der Befestigungsspezialist Fischer besonders viele gezielte Maßnahmen um. Die erhöhte Anzahl ergab sich daraus, dass das Unternehmen ausgehend von historisch „allgemeiner“ gehaltenen Aktionen den Fokus nun mehr auf Zielgruppen und Einzelproduktgruppen legt. „Ziel der Produktkampagnen, Aktionsartikel und weitere Maßnahmen ist dabei insbesondere, einen Mehrwert für Handwerker in allen Gewerken zu schaffen“, sagt Michael Geiszbühl, Geschäftsführer der Fischer Deutschland Vertriebs GmbH und Regionalgeschäftsführer Zentraleuropa. „Dabei gilt es, die Vorteile neuer und bekannter Fischer Produkte hervorzuheben und die Marke bei den Endverwendern zu festigen.“ Im Ergebnis gelinge es dem Unternehmen so, auch zukünftige Käufe der Fischer Produkte zu lenken, indem diese bei den Handelspartnern getätigt werden.

Der Ideenpool an Fischer Kampagnen war 2021 gut gefüllt, woraus erfreuliche Ergebnisse und positive Resonanzen resultierten. Immer mehr Handelspartner unterstützen den Befestigungsprofi bei der Kommunikation seiner Aktionen. „Hierbei ist ein Wandel bei der Kanalwahl für die Kundenansprache spürbar, die sich ausgehend vom traditionellen stationären Geschäft weiter auf den Onlinebereich erweitert“, sagt Michael Geiszbühl. Neben dem Ladengeschäft vor Ort werden entsprechend auch die Online-Kanäle für den Absatz und die Kommunikation des Fachhandels immer bedeutender. Durch den bunten Mix an Kampagnen konnte Fischer bereits etablierte Produkte stärken und Neuprodukte erfolgreich einführen. Wichtig ist hierbei, den Endverwendern über fokussierte Kampagnen die Vorteile der Befestigungsneuheiten und -klassiker zu vermitteln und diese, zum Beispiel über Musterpakete, erlebbar zu machen. Im Resultat ließ sich der Umsatz hierbei auch bei Produktbereichen mit einer hohen Marktdurchdringung signifikant erhöhen.

## KOMPLETTER JAHRESPLAN

Den Auftakt in das Jahr gab Fischer im Februar mit dem Angebot an gefragten Befestigungsinnovationen in attraktiven Boxen, Koffern und Eimern. In dem Aktionszeitraum wurden ausgewählte Produkte in höherer Stückzahl in Sonderverpackungen zum Durchver-



Michael Geiszbühl, Geschäftsführer der Fischer Deutschland Vertriebs GmbH und Regionalgeschäftsführer Zentraleuropa.

kauf an das Handwerk geboten. Im April folgte die Kampagne für die PowerFast II Schraube. Ihr Kernstück war ein Fischer Action-Video mit einem spannenden Holzbau-Parcours, den ein Handwerker mithilfe der neuen Spanplattenschraube erfolgreich meisterte. Durch Platzierung der Bewegtbilder auf seinen Social-Media- und Online-Kanälen erreichte der Befestigungsspezialist gezielt Schreiner, Zimmerer, Holzbauer

und andere Anwender. Es folgten weitere Produktkampagnen, bei denen sich das Unternehmen auf seine Einzelproduktgruppen speziell für professionelle Anwender fokussierte. So stellte der Befestigungsexperte seine Bolzenanker FAZ II, seine Betonschrauben Ultra-Cut FBS II und sein Injektionssystem FIS EM Plus in den Mittelpunkt des Geschehens. Aktuell läuft zusätzlich bis Mitte Dezember die FIS V Plus Vermarktungskampagne mit Glücksrad-Gewinnspiel.

Eine Gemeinsamkeit der Fischer Kampagnen liegt in der Gestaltung der Customer Journey: Von seinen Online- und Social-Media-Kanälen aus leitet der Befestigungsexperte Endkunden wahlweise an den digitalen oder an den stationären Verkaufsort seiner Handelspartner weiter. „Impulse werden an allen relevanten Touchpoints der Endverwender gesetzt“, sagt Michael



Um die Kunden am Point of Sale vor Ort für die Innovationskraft und technologischen Vorteile seiner Befestigungslösungen zu begeistern, bietet Fischer auch 2022 eine umfassende Verkaufunterstützung an, durch die Händler Fischer Produkte aufmerksamkeitsstark in ihren Geschäften und auf ihren Plattformen präsentieren können. (Fotos: Fischer)



Die neue Fischer Kampagne zeigt die Vorteile des FIS V Plus in kurzweiligen Videos und leitet Kunden von Fischer Online- und Social-Media-Kanälen aus wahlweise an den digitalen oder an den stationären Verkaufsort der angebundenen Handelspartner weiter.



Schön, wenn Kunden am Rad drehen: Im Rahmen der neuen Fischer FIS V Plus Kampagne verlocken Social-Media-Videos und attraktive Preise dazu, einen ausgewiesenen Artikel beim Handel zu erwerben und bei einem Gewinnspiel mitzumachen.

Geiszbühl. „Die Reise beginnt zumeist online, indem wir als Hersteller eine Kampagne auf unseren Social-Media-Kanälen aber auch unserer Website platzieren. Diese erreicht Endverwender in der Breite und mit einer hohen Reichweite.“ So konnte Fischer allein mit seiner Kampagne zur PowerFast II Schraube bereits über alle Fischer Online- und Social-Media-Kanäle hinweg mehr als 30 Millionen Kontakte messen. Zudem wurden fünfstellige Klickraten erzielt. Die emotionale Ansprache hat bei der PowerFast II Kampagne gut funktioniert. So ließ sich ein neuer Rekord bei der erreichten Anzahl an Interaktionen mit dem Zielpublikum aufstellen, welche die Social-Media-Inhalte erreicht haben.

#### VERKNÜPFUNG MIT DEN HANDELSPARTNERN

Interessenten gelangen im nächsten Schritt über Fischer Kanäle auf die Vertriebskanäle der Handelspartner. Auch hier entsteht ein Wiedererkennungswert am stationären Point of Sale oder im Online-Bereich. So gelangen potenzielle Kunden von den digitalen Kontaktpunkten des Befestigungsexperten aus weiter auf nähere Produktinformationen auf [www.fischer.de](http://www.fischer.de) und im letzten Schritt in die Online-Shops der angebundenen Händler. Ebenso können Kunden die stationäre Verfügbarkeit der Artikel über die lokale Händlersuche auf der Fischer Website an den Standorten der angebundenen Partner prüfen und ihren Einkauf vor Ort abschließen.

Begleitend zu den Vermarktungskampagnen stellt der Befestigungsprofi dabei seinen Handelspartnern eine Vielzahl an Marketingmaterialien zur Verfügung,

die diese für den überzeugenden stationären Auftritt als auch zur Ausgestaltung ihrer Online- und Social-Media-Kanäle nutzen können.

„Wichtig ist immer der Kommunikations-Mix und die Durchgängigkeit aller Kanäle“, sagt hierzu Michael Geiszbühl. „Eine erfolgreiche Gestaltung der Touchpoints merkt man letztendlich am Kauf des Produkts bei unseren Handelspartnern.“ Mit Blick auf das kommende Jahr strebt das Unternehmen an, seine neugewonnenen Erfahrungswerte bei der Umsetzung der 2021er Vermarktungskampagnen für neue, kreative Ideen und den Ausbau gut funktionierender Kampagnen 2022 zu nutzen. Dabei wird die durchgängige und nachhaltige Adressierung der Kampagnen an die richtige Zielgruppe weiterhin als entscheidender Erfolgsfaktor gesehen.

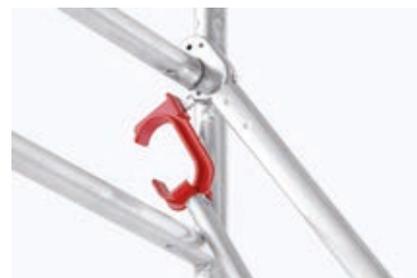
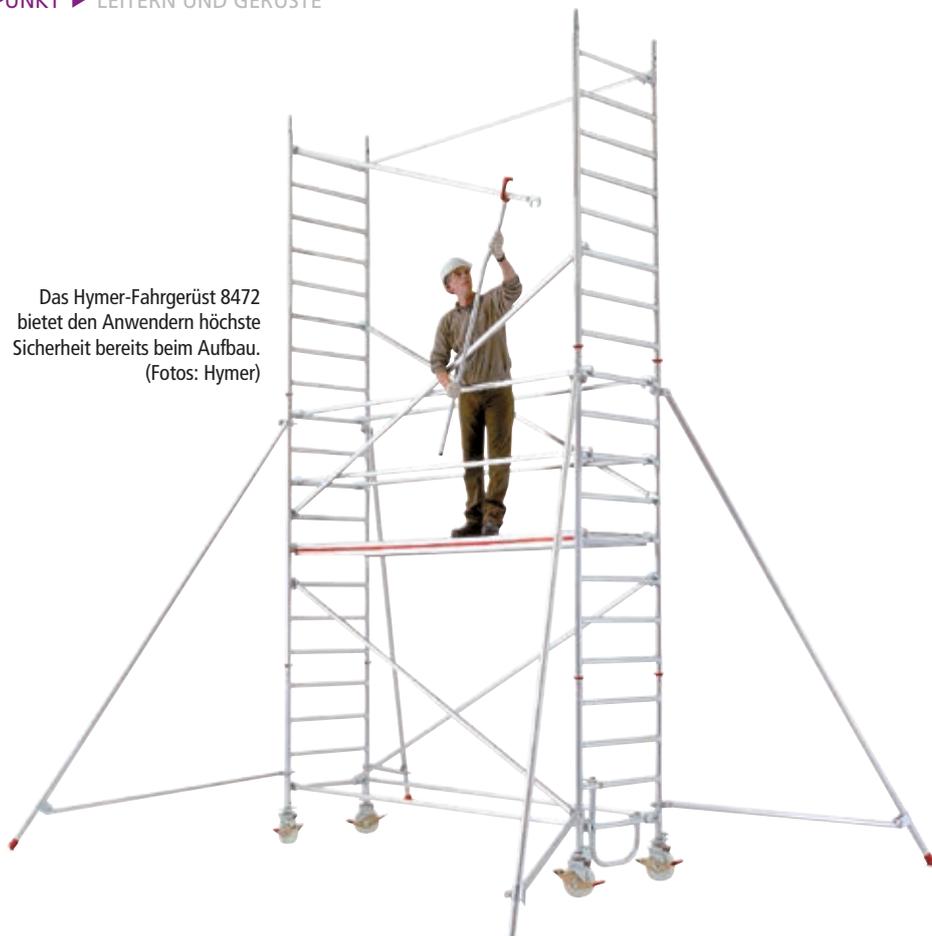
Um die Absatzzahlen seiner Handelspartner zu erhöhen, setzt der Befestigungsexperte Fischer auch über Vermarktungskampagnen und Verkaufsaktionen hinaus jedes Jahr gezielt Maßnahmen um. Jede Markteinführung begleitet das Unternehmen mit umfassender Verkaufsunterstützung für seine Partner. Für den starken stationären Auftritt bietet Fischer eine ansprechende Warenpräsentation, den Einsatz neuer digitaler Lösungen und vieles mehr. Hinzu kommt ein breites Programm an Serviceleistungen im E-Commerce, durch das der Befestigungsexperte den Online-Vertrieb seiner Handelspartner stärkt. Im Gesamtergebnis ergänzen sich der analoge und der digitale Vertriebsweg sinnvoll. Händler erhalten gezielte Unterstützung beim Aufbau überzeugender Multi-Channel-Auftritte. ■



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](http://www.munk-group.com)**



Das Hymer-Fahrgerüst 8472 bietet den Anwendern höchste Sicherheit bereits beim Aufbau. (Fotos: Hymer)



Der Hymer-Lifter, eine spezielle Greifstange, unterstützt das sichere Auf- und Abbauen der Gerüste. Vom Boden aus lassen sich damit Verstrebungen aus- oder einhängen.



Die Lenkrollen an den Hymer-Fahrgerüsten sind höhenverstellbar. Bodenunebenheiten lassen sich damit optimal ausgleichen.

#### BESTENS GERÜSTET MIT HYMER-FAHRGERÜSTEN

# Sicherheit ab Standhöhe „Null“

Ende November 2021 lief die Übergangsfrist aus. Seit 1. Dezember müssen Fahrgerüste und fahrbare Arbeitsbühnen den Bestimmungen der neuen Fassung der Norm EN 1004 entsprechen. Damit soll insbesondere für den Bereich Arbeitssicherheit ein europaweit einheitlicher Standard gewährleistet werden. Hymer-Steigtechnik erfüllt die Vorgaben bei einigen Produkten schon seit längerem.

Die neueste Fassung der Norm EN1004 hat bedeutende Folgen für die Hersteller. Eine der wesentlichen Änderungen der überarbeiteten Norm EN 1004 für Fahrgerüste ist der Gültigkeitsbereich. Für den Fertigungsbereich des Wangener Herstellers ist dieser Punkt besonders wichtig. Bisher galt die EN 1004 ausschließlich für fahrbare Arbeitsbühnen und Fahrgerüste ab einer Standhöhe von zweieinhalb Metern. Diese Einschränkung wurde mit der aktualisierten Fassung komplett aufgehoben. Die neue EN 1004 gilt

jetzt für sämtliche Produkte dieser Kategorie, also auch für fahrbare Arbeitsbühnen und Fahrgerüste ab einer Standhöhe von null Metern.

#### ÜBERARBEITETE MONTAGE- UND STATIK-VORGABEN

Ziel der überarbeiteten EN 1004 ist eine erhöhte Sicherheit für Anwender. Nach aktualisierter Norm müssen die betreffenden Produkte so konstruiert sein, dass sie auch beim Auf-, Um- oder Abbau einen kon-

tinuierlichen Seitenschutz gewährleisten. Geländerteile und Verstrebungen für die jeweils nächste Lage müssen vom Boden, von der darunter liegenden Plattform aus oder nach der sogenannten 3-T-Methode „through the trapdoor“, also durch die Durchstiegsklappe der Plattform, aufbaubar sein.

Eine weitere Änderung betrifft den vertikalen Abstand zwischen den zu verwendenden Gerüstbühnen: Um die Absturzgefahr bei der Montage und Demontage sowie beim Besteigen des Fahrgerüsts zu mini-

## Digitalisierung bei Hymer

Sicheres Arbeiten ist seit jeher das zentrale Thema bei Hymer. Mit diesem Fokus präsentiert das Unternehmen sein neues Baukastensystem und den damit verbundenen Konfigurator für den Bereich Treppen, Plattformen und Wartungsbühnen.

Kunden mit ganz individuellen Anforderungen im Bereich Steigtechniklösungen profitieren vom neuen Hymer-Baukastensystem. Es bietet eine Vielzahl an schnell einsetzbaren, kosteneffizienten Lösungen für Treppen, Plattformen sowie Arbeits- und Wartungsbühnen. Speziell konzipierte und äußerst stabile Aluminium-Strangpressprofile bilden eine solide Basis. „Produkte aus dem Hymer-Baukastensystem sind enorm standfest. Der große Querschnitt ermöglicht hohe Traglasten und ist der Grundstein für das robuste Produkt“,

betont Markus Nowak und ergänzt: „Diese Stabilität vermittelt dem Mitarbeiter das notwendige Gefühl von Sicherheit. Er kann in Ruhe und konzentriert seiner eigentlichen Tätigkeit nachgehen.“ Alle Komponenten im Baukasten sind standardisiert und stehen schnell zur Verfügung. Die einzelnen Bauteile werden miteinander verschraubt - ohne viel Nieten oder Schweißen. Dadurch sind auch schnelle und kurzfristige Reparaturen möglich.

Der Hymer Online-Konfigurator ermöglicht die Konfiguration der Baukasten-Produkte als 3D-Modell in real time. Treppen, Plattformen, Arbeitsbühnen und Überstiege lassen sich mit wenigen Mausklicks konfigurieren, zoomen und von jeder Seite aus betrachten. Mithilfe des Tools kann der Anwender sein individuelles Wunschprodukt direkt am Bildschirm entwerfen. Ein der Konfiguration entsprechendes Angebot steht dem Anwender sofort und ohne Wartezeit zur Verfügung und er kann auch gleich die Bestellung auslösen.

mieren, wurde der Abstand zwischen den einzelnen Bühnen auf maximal 2,25 Meter begrenzt. Die unterste Bühne darf maximal auf einer Höhe von 3,40 Meter eingesetzt werden.

Auch die Anforderungen an die Statik haben sich mit der Reform der EN 1004 verändert: Zur Erhöhung der Standsicherheit von fahrbaren Arbeitsbühnen und Fahrgerüsten liegen künftig neue Vorgaben für die statische Berechnung vor. Die neuen statischen Anforderungen können bei Bestandsprodukten eine Änderung des Ballastierungsbedarfs zur Folge haben. Hymer empfiehlt Anwendern deshalb, sich über Händler oder direkt auf der Hymer-Website über mögliche geänderte Vorgaben zur Ballastierung zu informieren und sie bei der Anwendung zu berücksichtigen.

### KONTINUIERLICHER ANWENDERSCHUTZ DURCH COMFORT-AUFBAU

Hymer fokussiert bei der Konstruktion der Steigtechnikprodukte seit jeher die Sicherheit und den Komfort der Anwender und bietet intelligente Lösungen, welche die neuen Vorgaben der EN 1004 bereits vollständig erfüllen.

Eine Vielzahl der Fahrgerüste aus dem Hymer-Profisortiment basieren auf dem von Hymer entwickelten Hymer-Comfort-Aufbau. Diese speziell für den intensiven Dauereinsatz gefertigten, massiven Fahrgerüste sind für einen hochstabilen Stand entweder mit Fahrtraverse oder mit den von Hymer entwickelten, patentierten Bajonett-Auslegern ausgestattet, welche sich komfortabel vom Boden aus montieren lassen. Mithilfe des Hymer-Lifters – einer speziellen Greifstange – lassen sich die oberen Verstrebungen vom Boden bzw. der jeweils darunter liegenden Plattform aus ein- oder aushängen, sodass der kontinuierliche Seitenschutz in jeder Phase des Auf- oder Abbaus gewährleistet ist.

Alle wesentlichen Änderungen der EN 1004 hat Hymer-Steigtechnik in einer Kundeninformation zusammengefasst, die zum Download auf der Webseite [www.hymer-steigtechnik.de](http://www.hymer-steigtechnik.de) bereitsteht. ■



Die speziell entwickelten, patentierten Bajonett-Ausleger der Profi-Fahrgerüste lassen sich sicher und komfortabel vom Boden aus montieren.



Der Ausleger mit Bajonett-Verschluss kann vom Boden aus montiert werden. Er ist anklappbar, damit vom Gerüst aus so nah wie möglich an der Wand gearbeitet werden kann.

**2021** Innovationsmotor der Oberflächentechnik  
**50 JAHRE**

**NEU**

**M14 Gewindeaufnahme**

**Großes Werkzeugprogramm, aufschraubbar**

**Höchste Lebensdauer dank neuer Staubschutztechnik**

  
**EISENBLÄTTER**  
Simply better ideas.

## PTX COMPACT HT

**Vielseitiger Mini-Längsschleifer mit der Kraft der Großen! Für Walzen bis 50 mm Breite.**

Hohes Drehmoment dank neuartigem Planetengetriebe bei 800 – 3.000 min<sup>-1</sup>. 1.100 Watt, klein, handlich, leicht. Ideal für viele Oberflächenbearbeitungen: **Längsschleifen, Satinieren, Polieren, Entgraten, Farbentfernung, Entzundern, Entrosten, Rohrbearbeitung mit Bändern u.v.m.** (Art.-Nr. 40401)

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

## NEUHEIT DER MUNK GÜNZBURGER STEIGTECHNIK

# Mobil, flexibel und sicher

Wer für längere Zeit in der Höhe arbeitet, benötigt Halt und einen besonders sicheren Stand. Genau das bietet die neue Kleinsthubarbeitsbühne FlexxLift im Programm der Munk Günstzburger Steigtechnik bei Einsätzen in Industrie und Handwerk, im Dienstleistungs- sowie im öffentlichen Sektor. Der FlexxLift ist in zwei Varianten erhältlich, wird ohne Strom betrieben und lässt sich so mobil und ortsunabhängig einsetzen.

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

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

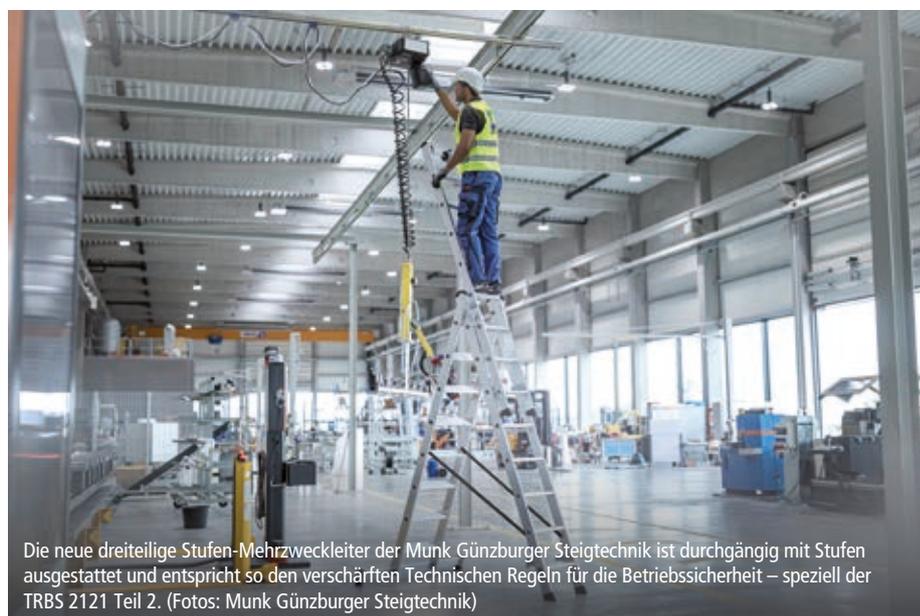
Erleichtert wird das Handling zusätzlich durch die schlanke und leichte Bauweise des FlexxLift. „Seine Mehrwerte spielt die Neuheit besonders in Zeiten des Fachkräftemangels und von Corona aus, wenn ganze Schichten geteilt werden müssen und viel weniger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gleichzeitig vor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

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

## FLEXXLIFT: PLUS AN ARBEITSSICHERHEIT

Mit dem Vertikalmastlift aus Günstzburg ist der Anwender außerdem stets auf der sicheren Seite und

arbeitet absolut TRBS-konform. Die verschärften Technischen Regeln für die Betriebssicherheit (gültig seit Anfang 2019) empfehlen bei längeren Arbeiten bereits ab einer Höhe von zwei Metern auf Arbeitsbühnen oder Gerüste zurückzugreifen. Für ein Plus an Arbeitssicherheit sorgen beim FlexxLift ein rundum gesicherter Arbeitsbereich, eine doppelte Schwingtür sowie eine



Die neue dreiteilige Stufen-Mehrzweckleiter der Munk Günstzburger Steigtechnik ist durchgängig mit Stufen ausgestattet und entspricht so den verschärften Technischen Regeln für die Betriebssicherheit – speziell der TRBS 2121 Teil 2. (Fotos: Munk Günstzburger Steigtechnik)

## DREI FRAGEN

### zur Digitalisierung an Ferdinand Munk, Inhaber und Geschäftsführer der Munk Group

ProfiBörse: Welche Rolle spielt die Digitalisierung in der Entwicklung und Konstruktion von Neuprodukten?

Munk: Digital geht es vor allem bei unseren Sonderkonstruktionen zu. Unsere High-End-Arbeits- und Wartungsbühnen oder auch Montageplattformen stecken voller Sensorik- und Steuerungssysteme. Sie lassen sich in die jeweiligen automatisierten Umgebungen bei unseren Kunden einbinden und bieten somit ein Höchstmaß an Arbeitssicherheit und tragen zur effizienten Prozessoptimierung in der Fertigung, Montage oder Wartung bei. Die digitalen Möglichkeiten sind hier sehr vielfältig und werden nach den individuellen Anforderungen umgesetzt. Doch auch bei Steighilfen im Seriensortiment spielt Digitalisierung eine Rolle. Hier kommen beispielsweise RFID-Tags als passive Etiketten für die eindeutige Kennzeichnung von Produkten zum Zuge. Die Daten können

mit allen gängigen RFID-Readern oder NFC-fähigen Geräten ausgelesen werden.

Wie stark ist die Fertigung der Leitern und Gerüste digitalisiert, welche Veränderungen sind dadurch bei den Produkten und/oder bei den Arbeitsabläufen verändert worden?

Die Digitalisierung hat längst in den Produktionsprozess von Leitern und Gerüsten bei uns Einzug erhalten. Wir arbeiten hier beispielsweise mit Sensoren, die den Fertigungsprozess differenziert erfassen, mit Hilfe Künstlicher Intelligenz (KI) werden die Daten im Anschluss ausgewertet. So setzen wir beispielsweise Bildsensoren für die Qualitätsprüfung ein und auch der Belastungsdruck der Anlage wird erfasst. Die Qualitäts-Sichtkontrollen werden damit ergänzt. Die erfassten und mittels KI ausgewerteten Daten führen zu Optimierungen in den Fertigungsprozessen und tragen so zur effektiven Sicherung unseres hohen Quali-

tätsstandards bei. Wir arbeiten hier eng mit einer Forschungsgruppe für digitale Prozesse der Hochschule Augsburg zusammen und entwickeln das Thema „Big-Data“ in unserem Unternehmen stetig weiter.

Welche digitalen Instrumente setzen Sie im Vertrieb und bei Schulungen ein: Konfigurator, B2B-Shop, App für den Außendienst, Online-Shop-Anbindungen etc.?

Wir investieren laufend in die Optimierung der digitalen Services für unsere Kundinnen und Kunden. Ein Beispiel sind digitale Produktkonfiguratoren, beispielsweise für Treppen, Überstiege und Plattforttreppen unter [www.steigtechnik.de/konfigurator](http://www.steigtechnik.de/konfigurator); sie machen das Bestellen von individuellen Produkten mit wenigen Klicks zum Kinderspiel.

Auf unserer Website [www.steigtechnik.de](http://www.steigtechnik.de) können sie über die Chat-Funktion direkt mit kompetenten Ansprechpartnern in Kontakt treten und auch Live-Events wie Messen lassen sich bei uns zusätzlich virtuell erleben. So haben wir bei der A+A in Düsseldorf ergänzend zum Messestand vor Ort auch einen virtuellen Messestand mit eigener Landingpage und digitalem Messenachbau angeboten, inklu-





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

heit – speziell der TRBS 2121 Teil 2 – entspricht. Die Innovation aus Günzburg ist ein wahres Allroundtalent und kann sowohl als Steh-, Anlege- oder auch als Schiebeleiter verwendet werden. So ergänzt sie das TRBS-konforme Sortiment der Munk Günzburger Steigtechnik um eine besonders flexible und sichere Lösung, die zudem bereits in das Arbeitsschutzprämien-Programm der BG BAU aufgenommen wurde.

„Wir bauen das Programm an TRBS-konformen Lösungen konsequent aus. Mittlerweile entsprechen rund 90 Prozent unseres relevanten Sortiments den verschärften Regeln. Und die Tatsache, dass wir jetzt als erster Hersteller überhaupt eine Mehrzweckleiter auf den Markt gebracht haben, die durchgängig mit Stufen versehen ist, unterstreicht unseren Anspruch als Innovations- und Technologieführer für Steigtechniklösungen einmal mehr. Wir stehen für Sicherheit made in Germany“, sagt Ferdinand Munk dazu.

Die neue Stufen-Mehrzweckleiter ist in drei Größen bis zu 6,9 Meter Länge erhältlich und zeichnet sich durch ihr einfaches Handling und ein Plus an Arbeitssicherheit aus. So ist die Innovation zum Beispiel mit 80 mm tiefen Stufen ausgestattet, die in den Überlappungsbereichen der drei Leiterteile für extra breite Standflächen von rund 170 mm Tiefe und damit für optimale Standsicherheit sorgen. Dazu trägt auch die Nivello-Traversal bei, die serienmäßig mit der neuen Generation des Nivello-Leiterschuh versehen ist. Der Nivello sorgt dank seiner patentierten 2-Achsen-Neigungstechnik im Gelenk für eine optimale Bodenauf- lage und ist mit wechselbaren Fußplatten ausgestattet. Diese kann der Anwender je nach Untergrund und bei Verschleiß einfach und schnell austauschen. Ganz neu ist jetzt zum Beispiel eine Krallen-Fußplatte für ge- wachsene Böden. ■

automatische Bremsenrichtung. Deshalb wurde er außerdem bereits in das Arbeitsschutz-Prämienprogramm der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG BAU) aufgenommen. Anwender können so beim Kauf der Kleinsthubarbeitsbühne Zuschüsse erhalten. Die BG Bau übernimmt bis zu 50 Prozent der Anschaffungskosten – und das sogar beitragsunabhängig.

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

#### DIE NEUE TRBS-KONFORME MEHRZWECKLEITER

Eine Leiter für alle Fälle und ein Garant für Arbeitssicherheit: Genau so präsentiert sich die neue dreiteilige Stufen-Mehrzweckleiter der Munk Günzburger Steigtechnik. Die Innovation des Qualitätsherstellers aus Bayern ist die erste Mehrzweckleiter überhaupt, die durchgängig mit Stufen ausgestattet ist und so den verschärften Technischen Regeln für die Betriebssicher-

sive Live-Chat-Funktion. Das kam sehr gut an.

Als B2B-Unternehmen setzen wir im digitalen Endkundengeschäft auf die gemeinsame Schlagkraft zusammen mit unseren Handelspartnern. Endkunden informieren sich bei uns als Hersteller aus erster Hand detailliert über alle Produkteigenschaften. Mit einem Klick gelangen sie von hier auf die mit uns verbundenen Händler-Shops, wo der tatsächliche Kauf abgeschlossen werden kann. Qualitativ hochwertige Produktdaten sind dabei für die Handels-Shops entscheidend. Diese stellen wir unseren Handelspartnern in verschiedenen aktuellen Austauschformaten bereit und setzen auf modernste Systeme wie PIM, DAM oder Katalog-Management. Über Partner-Plattformen stellen wir zusätzlich PDF-Kataloge und Produktinformationen bereit, die direkt in die Web-Auftritte unserer Partner integriert und automatisch aktualisiert werden.

Die Liste ließe sich beliebig fortsetzen. Sie wird ergänzt von der optimierten Händlersuche über unsere Website [www.munk-group.com](http://www.munk-group.com), oder auch dem umfangreichen Downloadservice und dem digitalen Vertrieb über B2B Plattformen. Und wer sich mit Videos über die Innovatio-

nen und Neuerungen der Munk Günzburger Steigtechnik informieren will, ist auf unserem youtube- und weiteren Social Media Kanälen richtig.

Digitalisierung wird als Prozess nie abgeschlossen sein und es gehört inzwischen zum Einmaleins des unternehmerischen Handelns, stets auf der Höhe der Zeit zusammen mit Kunden und Partnern auf Herausforderungen und neue Möglichkeiten zu reagieren und den Markt gemeinschaftlich zu bedienen - um dem Endkunden eine optimale Kauf- und Produkterfahrung zu bieten.

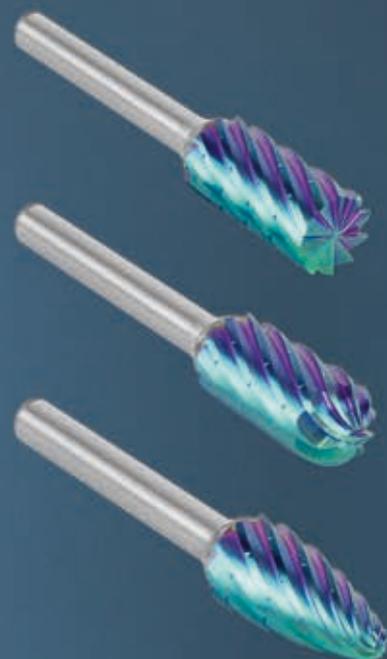
Bei aller Digitalisierung muss ich jedoch betonen: Unser persönlicher Kontakt zum Kunden ist auch in heutiger Zeit für uns das A&O und durch kein digitales Tool zu ersetzen. Wir setzen daher auch weiterhin auf die kompetente und professionelle Betreuung und Service von Mensch zu Mensch – durch unsere Außendienstmitarbeiter und die Kollegen im Innendienst gleichermaßen. Digitalisierung ergänzt unseren Service, aber wird niemals das persönliche Gespräch und die persönliche Beratung und Betreuung ersetzen. Wir sind immer persönlich für unsere Kunden da – das verspreche ich.

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



**Hartmetallfräser HPC**  
Für Guss, Stahl und Edelstahl



Hailo bietet eine umfangreiche Plattform mit E-Learning-Kursen für „Befähigte Person zur Prüfung von Leitern, Tritten und Fahrgerüsten“ und „Befähigte Person zur Prüfung von ortsfesten Steigleitern und Steigschutzsystemen“ an. (Fotos: Hailo)

das Zertifikat. Damit versetzt das E-Learning-Programm seine Absolventen in die Lage, als „zur Prüfung befähigte Person nach Betriebssicherheitsverordnung“ tätig werden zu können.

Das E-Learning-Programm wird stetig ausgebaut und ist eine perfekte Ergänzung zu den Schulungen, die Hailo im Trainingscenter in Haiger oder Inhouse beim Kunden durchführt.

#### APP FÜR DIE LEITERNPRÜFUNG

Die Prüfung von Steigsystemen und Leitern gehört zu den wiederkehrenden Aufgaben in Unternehmen. Mit der App Hailo Inspect bietet Hailo den entsprechenden Fachkräften ein Tool, das diese wichtige Aufgabe vereinfacht, Datensicherheit gewährleistet und sich nahtlos in das Leistungsportfolio von Hailo Professional einreicht: „Was uns besonders macht, ist der ganzheitliche Ansatz – und der hört nicht bei erstklassigen Produkten auf“, sagt Christoph Moll, Abteilungsleiter Dienstleistung & Neue Märkte von Hailo. „Wir begleiten unsere Kunden auch bei deren Nutzung und leisten auf diese Weise mit verschiedenen Bausteinen einen aktiven Beitrag zur Arbeitssicherheit in den Unternehmen.“

Hailo Inspect erleichtert die vorgeschriebenen wiederkehrenden Prüfungen von Leitern und Steigsystemen: Einfach und schnell können sie mithilfe von mobilen Endgeräten wie Smartphones oder Tablets durchgeführt und dokumentiert werden. Die Datenspeicherung findet dabei ausschließlich auf den Endgeräten statt. Die App bietet eine Reihe von nützlichen Features: Leitern können digital inventarisiert und verwaltet werden – und zwar nicht nur Hailo-Produkte, sondern auch Leitern von Drittanbietern. Eine Erinnerungsfunktion macht auf anstehende Prüfungen aufmerksam. Mit einer geführten Leiterprüfung ist sichergestellt, dass die „befähigte Person“ alle Prüfschritte berücksichtigt. Fehler an den Prüfgegenständen werden über Fotos dokumentiert und dem Prüfprotokoll hinzugefügt. Das Protokoll wird auf dem Endgerät gespeichert und dem Prüfer per E-Mail zugesandt. Über einen QR-Code hat der Prüfer jederzeit Zugriff auf bereits abgeschlossene Prüfungen. ■

#### E-LEARNING MIT HAILO

## Fortbildung digital

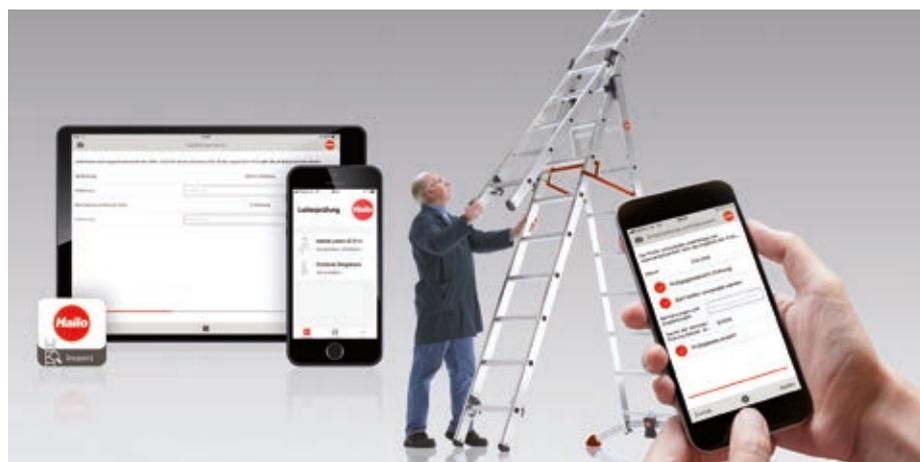
Die Sicherheit der Mitarbeiter am Arbeitsplatz hat höchste Priorität. Um diese zu gewährleisten müssen Arbeitsmittel regelmäßig von geschulten Mitarbeitern geprüft werden. Neben einer adäquaten Berufsausbildung gehört auch die stetige Schulung zu den Anforderungen an die sogenannten befähigten Personen. Um diese zielgerichtet und effizient zu gestalten, hat Hailo ein E-Learning-Programm für Leitern aufgesetzt – und bietet den Benutzern der Produkte damit ein weiteres Plus an Sicherheit.

Auf der E-Learning-Plattform bietet Hailo Professional die Lehrgänge „Befähigte Person zur Prüfung von Leitern, Tritten und Fahrgerüsten“ sowie „Befähigte Person zur Prüfung von ortsfesten Steigleitern und Steigschutzsystemen“ an – mit allen Vorteilen, die zeitgemäßes E-Learning mit sich bringt: Die Kurse können jederzeit und ortsunabhängig durchgeführt werden. Unternehmen sparen Zeit und damit Kosten. Die Teilnehmer müssen nicht extra anreisen und können das Schulungsprogramm zeitlich individuell an ihren Arbeitsalltag anpassen. Das Programm ist Tag und Nacht verfügbar und kann jederzeit unterbrochen oder in kleineren Abschnitten abgearbeitet werden. Integrierte Zwischenprüfungen sorgen dabei für einen nachhaltigen Lernerfolg. Das Programm richtet sich an Servicetechniker, haustechnisches Fachpersonal, Instandhaltungs- und Wartungspersonal, Monteure, Sicherheitsbeauftragte, Fachkräfte im Facility Service und in der Arbeitssicherheit.

Wie alle Arbeitsmittel müssen auch betrieblich genutzte Leitern und Steigwege in regelmäßigen Intervallen auf ihren sicheren Zustand überprüft werden.

Dazu zählen Leitern, Tritte, Fahrgerüste und ortsfest montierte Steigleitern einschließlich Steigschutzsystemen und Absturzsicherungen. Damit diese verantwortungsvolle Aufgabe von den Unternehmen selbst wahrgenommen werden kann, werden in diesen Kursen grundlegende gesetzliche und technische Kenntnisse zur Auswahl, Montage, Prüfung und Reparatur von Leitern vermittelt. Mit dem Bestehen eines Tests am Ende der Kurse qualifizieren sich die Teilnehmer für

Die App Hailo Inspect vereinfacht die Prüfung von Leitern und Steigschutzsystemen.



## REGELKONFORME FAHRGERÜSTE UND LEITERN

# Layher baut aus und auf

Mit der Erweiterung der Produktion und kontinuierlichen Weiterentwicklungen für das komfortable und sichere Arbeiten in der Höhe festigt Layher seine Marktposition. So wird gerade Werk 3 errichtet und zum Beispiel das Sortiment bei Fahrgerüsten und Stufenleitern ausgebaut.

Unlängst sind weitere Schritte für das dritte Fertigungswerk von Layher gemacht worden. Erforderlich ist der Ausbau der Produktionskapazitäten aufgrund der in den vergangenen Jahren stark gestiegenen Nachfrage nach den Layher Gerüstsystemen. Geplant ist ein eigenständiges Werk für die Produktion und Feuerverzinkung von Bauteilen des Allround-Systems, dem weltweit führenden Gerüstsystem für den ingenieurmäßigen Einsatz in Baugewerbe, Industrie und Veranstaltungstechnik. Die Werksfläche von „Werk 3“ beträgt ca. elf Hektar, davon sind rund fünf Hektar überdachte Produktions- und Lagerfläche. Bei der Errichtung des Fertigungswerks liegt der Fokus nicht nur auf einem optimalen Produktionsfluss und – wie bei Layher üblich – modernster Automatisierungs- und Lagertechnik, sondern auch auf energieeffizientem Arbeiten. Die Produktionshallen und Gebäude des neuen Werks werden unter anderem durch umfassende Maßnahmen zur Gebäudedämmung, eine Photovoltaik-Anlage und die Nutzung von Abwärme aus den Produktionsprozessen im hohen Energieeffizienzstandard BEG 40 ausgeführt.

## KOMFORTABLE SORTIMENTSERWEITERUNGEN

Layher Fahrgerüste bieten Profis in Bauhandwerk und Industrie ohne aufwendigen Materialbedarf individuelle Lösungen für jede Aufgabenstellung. Dank des Uni-Baukastenprinzips lassen sich die Bauteile bei geringem Logistikaufwand flexibel zu unterschiedlichen Systemlösungen kombinieren. In puncto



Das im Aufbau befindliche Werk 3 von Layher. (Fotos: Layher)

Sicherheit erfüllt der „Sicherheitsaufbau P2“ hierbei den aktuellen Stand der Technik. Mit einer Arbeitsfläche von 1,50 x 1,80 m und einer Arbeitshöhe von 14,20 m ist das Uni Komfort beispielsweise für Wartungsarbeiten optimal geeignet. Das kompakte Ge-

rüst besitzt einen bequemen Treppenaufstieg – eine von der BG BAU geförderte Lösung – sowie einen durchgehenden Handlauf. Dies erleichtert ein vermehrtes Auf- und Absteigen und lässt die Hand zum Mitnehmen von Arbeitsmaterial frei. Für sicheres und

FOTO: LAYHER



## DREI FRAGEN zur Digitalisierung an Stéphane Blondy, Geschäftsführer Layher Steigtechnik

**ProfiBörse:** Welche Rolle spielt die Digitalisierung in der Entwicklung und Konstruktion von Neuprodukten?

Blondy: Bei Layher setzen wir bereits seit Jahren in allen Unternehmensbereichen zunehmend auf digitalisierte Prozesse. So kommen auch bei der Produktentwicklung moderne, computergestützte Konstruktionsmethoden zum Einsatz.

Wie stark ist die Fertigung der Leitern und Gerüste digitalisiert, welche Veränderungen sind dadurch bei den Produkten und/oder bei den Arbeitsabläufen verändert worden?

Layher setzt bereits seit Jahrzehnten auf eine hochautomatisierte und durchgängig kontrollierte Fertigung „made in Germany“. Auf diese Weise können wir nicht nur die hohe Qualität unserer Produkte sicherstellen, sondern auch flexibel auf die

Nachfrage unserer Kunden reagieren und damit die hohe Lieferbereitschaft von Layher gewährleisten.

Welche digitalen Instrumente setzen Sie im Vertrieb und bei Schulungen ein: Konfigurator, B2B-Shop, App für den Außendienst, Online-Shop-Anbindungen, etc.?

Wir haben digitale Instrumente schon frühzeitig in unseren Arbeitsalltag integriert und angesichts der aktuellen Situation nochmals deutlich intensiviert. Im vergangenen Jahr konnten sich unsere Kunden beispielsweise anlässlich der ersten digitalen Messe für Steigtechnik umfassend über die zahlreichen Neu- und Weiterentwicklungen im Bereich Fahrgerüste und Leitern sowie aktuelle Entwicklungen im Bereich Normen und Vorschriften informieren. Ohne langen Anfahrtsweg, sicher am eigenen Arbeitsplatz. Auch die im Rahmen unseres Schulungsprogramms angebotenen Webinare im Bereich Fahrgerüste und Leitern werden stark nachgefragt und weiter ausgebaut. Natürlich treiben wir das Thema Digitalisierung auch künftig weiter voran. Aktuell führen wir beispielsweise ein neues PIM-System ein, das den Datentransfer produktbezogener Informationen per BMEcat zu unseren Kunden hin erleichtert. Aber auch wenn die Digitalisierung zahlreiche Vorteile mit sich bringt, stehen wir unseren Kunden auch weiterhin persönlich zur Seite.

zugleich komfortables Arbeiten in der Höhe. Nutzer profitieren außerdem von den Vorteilen des Uni Baukastensystems. Die leichten und handlichen System-Bauteile aus Aluminium mit der Einrastklaue ermöglichen nicht nur eine einfache und schnelle Montage, sondern gewährleisten auch eine hohe Standsicherheit. Zu den Markenzeichen der Layher Fahrgerüste gehören neben der werkzeuglosen Verbindungstechnik auch die Riffelung der Standleiter-Sprossen für ein Höchstmaß an Rutsch- und Griffsicherheit beim Gerüstauf- und abstieg sowie die großzügige Arbeitsplattform und Einstellung der Arbeitshöhe. Für geprüft sicheres Arbeiten in der Höhe: Layher Fahrgerüste tragen das GS-Zeichen.



Markenzeichen der Layher Fahrgerüste: Einrastklauen sorgen für schnelle Verbindungen, Sprossen mit Riffelung für sicheren Tritt und Griff beim Steigen.

Nach der überarbeiteten TRBS 2121 Teil 2 dürfen gewerbliche Nutzer Leitern nur dann als Arbeitsplatz einsetzen, wenn sie mit beiden Füßen auf einer Stufe mit mindestens 80 Millimeter Auftrittsfläche oder einer Plattform stehen. Um Kunden zu unterstützen, hat Layher sein umfassendes Angebot an Profi-Leitern deshalb weiter ausgebaut. Neu ist beispielsweise die von der BG BAU geförderte Stufenschiebeleiter Topic 1032. Neben den bewährten Topic-Vorteilen verfügt die Neuheit auch über 80 Millimeter tiefe Stufen mit einer R12-Rutschhemmung in Trittrichtung. Da die Auszugsleiter bzw. Oberleiter hinter der Unterleiter liegt, ist nicht nur ein gleichmäßiges Auf- und Absteigen möglich, sondern es werden auch Stolpergefahren reduziert. Die Stufen bieten je nach Auszugsvariante zudem einen noch komfortableren Stand – fast wie bei einem Podest. Alle Modelle sind mit einer Traverse zur Basisverbreiterung ausgestattet. Damit entspricht die Stufenschiebeleiter Topic 1032 auch den Anforderungen der DIN EN 131-1. ■

Die neu konstruierten Geländerrahmen des GuardMatic-Systems können mit Leichtigkeit von der tiefergelegenen Ebene montiert werden. (Foto: Krause)



#### REAKTION AUF NEUE NORM

# Krause mit hohem Sicherheitsanspruch

Die für Gerüste gültige Normenreihe DIN EN 1004 wurde überarbeitet und sorgt zum Inkrafttreten am 01.12.2021 für grundlegende Änderungen an fahrbaren Arbeitsbühnen. Dazu gehört, dass Geländer und Verstrebungen immer von der darunterliegenden Belagbühne aus montiert werden müssen, für die erste Belagbühne eines Gerüsts vom Boden aus. Alternativ können Geländer und Verstrebungen auch durch die geöffnete Belagbühnenluke montiert werden. Krause sieht diese Methode allerdings als zu unsicher an und hat sich bei allen Gerüsten gegen diese Aufbauvariante entschieden.

Die neu konstruierten Geländerrahmen des GuardMatic-Systems können mit Leichtigkeit von der tiefergelegenen Ebene montiert werden und vereinen Handlauf, Knieleiste und Diagonale in einem Modul. Dadurch verringert sich die Anzahl der Einzelteile, was auch Transport und Logistik der Gerüste erleichtert. Die 6-Punkt-Fixierung des neuen GuardMatic-Systems mit dem Vertikalrahmen sorgt für maximale Stabilität in der Höhe. Nach dem Einsatz können die Diagonalstreben für den Transport eingeklappt und fixiert werden.

Eine weitere Änderung in den Konstruktionsvorgaben der Norm liegt in den maximalen Abständen zwischen den einzelnen Belagbühnen. Diese dürfen fortan nur noch einen Abstand von 2,25 m betragen. Durch diese Änderung werden mehr Belagbühnen und Geländer benötigt. Krause verringert darüber hinaus den in der Norm geforderten Maximalabstand der Belag-

bühnen auf 2,00 m, um den Aufbau der Gerüste noch komfortabler und sicherer zu machen. Die unterste Belagbühne darf in einer maximalen Höhe von 3,40 m montiert werden. Dieser Abstand gilt auch für die zweite Belagbühne, wenn sich die erste in einem Abstand unter 0,6 m vom Boden befindet.

Die Krause-Lösung bietet den Anwendern höchsten Komfort durch an die Normänderungen angepasste Produktinnovationen bei maximaler Anwendersicherheit - vom täglichen Arbeitseinsatz in Industrie und Handwerk, bis zum universellen Gebrauch ambitionierter Heimwerker. Das neue innovative GuardMatic-System sorgt für 45 Prozent schnelleren Auf- und Abbau bei höchster Sicherheit, da weniger Einzelteile verbaut werden müssen. Durch den geringeren Belagbühnenabstand wird der Auf- und Abbau noch komfortabler und sicherer als bisher. Das Einhängen der nächsten Belagbühne kann ohne Hilfsbohle erfolgen



und Werkzeuge sowie Arbeitsmittel können einfach von unten auf die nächste Ebene gelegt werden. Die stabile Konstruktion erfüllt die Statik- und Windlastanforderungen gemäß DIN EN 1004-1.

Weiterhin wurden die fahrbaren Arbeitsbühnen der KRAUSE-Serien Stabilo und Monto mit neuen und innovativen Diagonalen-Verbindungen ausgestattet, die einfacher und schneller mit den Vertikalrahmen verbunden werden können. Die innovative Form der Diagonalen bietet eine der breitesten Nutzflächen auf dem Markt und stört bei Arbeiten auf dem Gerüst in keiner Weise. Alle Modelle der Stabilo Serien 10, 50, 100, 500, 1000, 5000, 5500 sowie ProTec, ProTec XXL und ProTec XS oder ClimTec bieten zudem individuelle Features und Highlights, so dass die Anwender für das jeweilige Anwendungsproblem das richtige Gerüst auswählen können. ■

## DREI FRAGEN

### zur Digitalisierung an Melanie Büttner, Gruppenleiterin Marketing bei der Krause-Werk GmbH & Co. KG

**ProfiBörse:** Welche Rolle spielt die Digitalisierung in der Entwicklung und Konstruktion von Neuprodukten?

Büttner: Am Anfang stehen immer der Kunde und seine Bedürfnisse und die Frage: Welche Lösung müssen wir entwickeln, damit der Kunde seine Anwendung sicher und effizient durchführen kann? Im Rahmen dieses Prozesses befinden wir uns ganz nah am Kunden: Ob persönlich vor Ort beim Kunden, in Telefonaten oder Teams-Meetings, per E-Mail oder auch per Fax. Krause als Problemlöser versucht auf die Anforderungen der Kunden einzugehen und dies als Anstoß für die Entwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen zu nutzen. Dies darf dann auch ganz ohne Digitalisierung erfolgen. Die eigentliche Entwicklung und Konstruktion von Neuprodukten erfolgt mittels entsprechender Konstruktionsprogramme, Druck von Konstruktionsteilen auf 3D-Druckern gehören hier genauso dazu wie die spätere Zertifizierung der neu entwickelten Produkte im eigenen TÜV-zertifizierten Prüflabor. D. h. so viel Digitalisierung wie möglich, jedoch ist auch ein großer Teil persönliche Abstimmung und Aktivität notwendig, um die Kundenbedürfnisse optimal und mit maximalen Nutzervorteil zu erfüllen.

**Wie stark ist die Fertigung der Leitern und Gerüste digitalisiert, welche Veränderungen sind dadurch bei den Produkten und/oder bei den Arbeitsabläufen verändert worden?**

Der Material- und Warenfluss durch die Produktion wird digital dokumentiert. Verschiedene Produkte werden roboterunterstützt gefertigt, wobei alle relevanten Fertigungsparameter digital überwacht werden. Die Fertigungsmaschinen werden digital in Echtzeit überwacht, was die berühmte Krause-Qualität sicherstellt. Dieses digital unterstützte Qualitätssicherungssystem sorgt für die Umsetzung der Norm- und Qualitätsanforderungen und dokumentiert diese. ■

Welche digitalen Instrumente setzen Sie im Vertrieb und bei Schulungen ein: Konfigurator, B2B-Shop, App für den Außendienst, Online-Shop-Anbindungen etc?

Bei unserem 360° Krause competence-Konzept (Produkt-, Service-, Beratungs-, Arbeitssicherheits- und Digitale Kompetenz) ist die Digitale-Kompetenz ein wesentlicher Bestandteil. Im Bereich der Datenbereitstellung für unsere Kunden bieten wir maximalen Support, damit auch unsere Kunden den bestmöglichen Content zur Verfügung gestellt bekommen. Elektronische Kataloge können in den verschiedensten Datenformaten wie Excel, BMEcat (ETIM, Eclass) bereitgestellt werden. Dies ermöglicht unseren Partnern eine schnelle Datenübernahme. In der Zusammenarbeit mit unseren Kunden bieten wir diverse elektronische Anbindungsmöglichkeiten im Bereich EDI, OpenTrans, Standard XML, um auf beiden Seiten Prozesse zu optimieren und insbesondere zu beschleunigen. Interne Angebots-Konfiguratoren zur Ausarbeitung von Angeboten von Treppen, Treppen mit Plattform, fahrbaren Plattfortreppen, Überstiegen und Podesttreppen stehen unserem Vertrieb zur Verfügung. Hier ist die klare Zielsetzung die schnelle Angebotserstellung mit Bereitstellung einer Prinzipskizze. Bei individuellen Projekten, bei denen der Standard nicht mehr ausreicht, bieten wir im Rahmen unserer Beratungskompetenz ein 360° Konzept, um alle Anforderungen kompetent, schnell und auch gerne vor Ort im Dialog mit unserem Kunden auszuarbeiten und umzusetzen. Eine Onlineversion unserer Artikelinformation steht unserem Vertriebsinnen- und Außendienst jederzeit zur Verfügung. Im Bereich der Arbeitsschutz-Kompetenz bieten wir mittlerweile auch ein Onlineseminar an; im Bereich der Produktprüfungen kommt eine App zum Einsatz. Darüber hinaus sind Krause Ersatzteile über einen Onlineshop mit schneller und unkomplizierter Abwicklung erhältlich. ■

# KEIN GEREDE. EINFACH MACHEN.

Ihre Arbeit steht für absolute Qualität – dann verlassen Sie sich auf XTK6 EXACT. Trennt mit 0,6 mm Stärke nahezu graifrei und ultra-schnell bei minimaler thermischer Belastung. Das reduziert teuren Materialausschuss und lästiges Nacharbeiten.



Jetzt GRATIS  
Muster sichern!  
[rhodi.us/xtk6-gratis](http://rhodi.us/xtk6-gratis)



**RHODIUS**  
Simplify your work.

Trennscheiben Schruppscheiben Fächerschleifscheiben Bürsten Schleif- & Polierwerkzeuge Fräser Diamantwerkzeuge



Das CAS-Sortiment von ROTHENBERGER: SHK-Spezialisten mit gewerkeübergreifender Energiezufuhr.

**ROTHENBERGER**  
pipetool technologies at work



Mit RO SERVICE+ bietet ROTHENBERGER einen verlässlichen und schnellen Service inklusive 5-Jahres-Garantie.



## DIE ROTHENBERGER CAS-AKKUWERKZEUGE

# Kabellos bei Sanitär-, Heizungs- und Kälte-Klima-Technik

Handwerker aus dem Bereich Sanitär-, Heizungs- und Kälte-Klima-Technik haben hohe Anforderungen, was die Arbeitssicherheit und die Produktivität angeht. Sicherheit bedeutet vor allem Arbeitssicherheit, aber auch finanzielle Sicherheit. Produktivität bedeutet reibungslose Abläufe und schnelles Erledigen von Aufträgen. ROTHENBERGER bietet als Spezialist für die SHK-Profis mit seinen Werkzeugen beides: Sicherheit und Produktivität – und mit den CAS-Akkuwerkzeugen sogar kabellos.

Das Portfolio der ROTHENBERGER Akkuwerkzeuge deckt alle relevanten SHK-Anwendungsbereiche ab. Derzeit stehen 16 kabellose Maschinen vom Akku-Bohrschrauber für den universellen Einsatz bis zu Spezialisten wie Rohrreinigungsmaschinen, Gewindeschneidemaschinen oder Kombirohrsägen im CAS-Sortiment von ROTHENBERGER zur Verfügung. Interessant für die Baustelle sind auch die Werkzeuge, die mehrere Funktionen abdecken und somit direkt Werkzeuge einsparen.

Für ROTHENBERGER ist die Entwicklung auf der SHK-Baustelle klar vorgegeben. Sie wird kabellos. Und das hat für die Marke eindeutige Gründe: Akkuwerkzeuge erhöhen die Sicherheit auf der Baustelle und eröffnen effiziente Arbeitsabläufe.

Die kabellosen Werkzeuge liefern gute Argumente zum Thema Sicherheit: Arbeiten ohne Kabel verhütet

aktiv Arbeitsunfälle, die durch Stolperfallen durch herumliegende oder schlecht gesicherte Kabel entstehen. Zudem ist das Arbeiten an schwer zugänglichen Stellen, auf Dächern, Rohbauten, auf Gerüsten und Leitern möglich. Und die Stromzufuhr ist durch Qualitäts-Akkutechnik sicher. Es bestehen keine Gefahren mehr durch ungesicherte Stromquellen auf dem Rohbau.

Aber auch die Argumente in Sachen Effizienz sind überzeugend: Das gesamte Equipment für die Stromversorgung muss nicht auf die Baustelle transportiert werden und die Suche nach Stromquellen entfällt. Zudem sind das ergonomische Design, das auf die Praxis abgestimmte Handling und das geringe Gewicht wichtige Faktoren für ausdauerndes Arbeiten.

### CAS ALS EFFEKTIVITÄTS-BOOSTER

Als Mitglied des Cordless Alliance System (CAS) bietet ROTHENBERGER die Kompatibilität seiner Akkuwerkzeuge mit den Maschinen von inzwischen 25 Herstellern. CAS-Akkuwerkzeuge decken eine kontinuierlich wachsende Anzahl professioneller Anwendungen ab – von Standard- bis hin zu Spezialaufgaben. Für die Anwender bedeutet dies, auch bei unterschiedlichsten Werkzeugen nicht mehrere Ladegeräte und Akkus langwierig zu suchen und auf die Baustelle transportieren zu müssen. Ein Akkusystem reicht aus. Zusätzlich greifen die verschiedenen Arbeitsschritte durch die Kombinierbarkeit der Akkus und Lade-

geräte mit den unterschiedlichen Werkzeugen reibungslos ineinander.

Die Kompatibilität zu CAS und der 18-Volt-Akkutechnologie von Metabo bedeutet zusätzlich auch Sicherheit: Anwendern steht immer modernste Akkutechnik zur Verfügung, Langlebigkeit und schnelle Ladezeiten der Akkus sind gleichzeitig garantiert. Die 18-V-Akkuklasse ist der wichtigste Anwendungsbereich für professionelle Anwender. Die CAS-Akkus von Metabo decken in dieser Klasse eine Leistungsbandbreite von 400 bis 3.200 Watt ab. Das bedeutet, dass auch Anwendungen mit höchsten Leistungsanforderungen für diese Akkus kein Problem sind.

Neben den kabelgebundenen Vakuumpumpen bietet ROTHENBERGER mit den ROAIRVAC R32 CL nun akkubetriebene Vakuumpumpen an, mit denen es möglich ist, bis zu 90 Minuten ohne Stromzufuhr zu arbeiten.

Die PIPECUT mini ist ein Multitalent, wenn es um das Trennen, Kappen und Sägen geht.



Die kabellose  
Gewindeschneidemaschine  
SUPERTRONIC 2000 E.



Zusammen werden die Aspekte zum echten Kosten- und Ressourcenvorteil: Die Akkus können quer über den gesamten Maschinenpark verwendet werden und müssen erst nachgekauft werden, wenn diese ihren Dienst getan haben. So werden insgesamt weniger Akkus benötigt als im Fall unterschiedlicher Schnittstellen – mit den entsprechenden Effekten auf die Anschaffungskosten und die Nutzung von Ressourcen.

#### SICHERHEITSPUS DURCH SERVICE

Mit dem RO SERVICE+ sind auch die Akkuwerkzeuge von ROTHENBERGER schnell wieder einsatzfähig. Ein Registrieren der Werkzeuge innerhalb der ersten vier Wochen ab Kauf lässt die Anwender die Vorteile der 5-Jahres-Garantie genießen: Im ersten Jahr sind Wartung oder Reparatur kostenfrei – inklusive Abholung und Lieferung an eine Wunschadresse. Informationen zum RO SERVICE+ sind unter [rothenberger.com/de-de/ersatzteile-und-reparaturen](http://rothenberger.com/de-de/ersatzteile-und-reparaturen) verfügbar.

#### HERAUSRAGENDE PRODUKTBEISPIELE

Exemplarisch für das Spektrum der CAS-Akkuwerkzeuge von ROTHENBERGER stehen die folgenden Maschinen – Spezialisten wie Multifunktionalisten –, die zu jeder Basisausstattung auf der SHK-Baustelle gehören (sollten).

Die Rohrreinigungsmaschine R600 VarioClean zeichnet sich durch eine variable Drehzahlregelung mit VarioClean Elektronik aus. Sie bietet drei Drehzahlstufen zum Entstopfen, Reinigen und Sauberschleudern und garantiert damit optimale Anpassungsmöglichkeiten an die jeweilige Verstopfungsart. Die Maschine ist universell im Innen- und Außenbereich einsetzbar. Durch die kompakte Bauform und das geringe Gewicht ist sie ideal für Installateure, Hausmeisterservices und Rohrreiner, um effektiv und flexibel Verstopfungen in Abwasserleitungen bis 150 mm Durchmesser beseitigen zu können.

#### ROHRE REINIGEN

Die RODRUM VarioClean ist eine kompakte Trommelmaschine zur Beseitigung von Verstopfungen in

Rohren von 40–100 mm Durchmesser. Durch die saubere und diskrete Arbeitsweise ist sie bestens geeignet für SHK-Betriebe, Hausmeisterservice oder Rohrreiner bzw. für Einsätze in Privathaushalten, Gastronomie und Hotels oder öffentlichen Gebäuden, da die verschmutzte Spirale beim Rücklauf in die Trommel hineinfährt. Aufgrund des Akkuantriebs kann unabhängig von einer externen Stromquelle sofort mit der Arbeit begonnen werden. Die RODRUM VarioClean ist ebenfalls mit drei Drehzahlstufen zum Entstopfen, Reinigen und Sauberschleudern ausgestattet. Die Elektronik verhindert das lange Nachlaufen der Trommel. Die besonders flexiblen DuraFlex Spiralen sind für den Betrieb mit der Akkumaschine optimiert, wechselbare Spiraltrommeln sorgen für Anpassungsmöglichkeiten an unterschiedliche Rohrdurchmesser.

#### ROHRE BIEGEN

Mit der Akku-Biegemaschine ROBEND 4000 E können Installateure in der Sanitär- und Kälte/Klima-Branche Rohre aus Kupfer, Edelstahl, C-Stahl und Mehrschichtverbundrohre bis 180° biegen. Der Biegewinkel ist werkzeuglos einstellbar, das Werkzeug schaltet beim Erreichen des eingestellten Biegewinkels automatisch ab. Damit sind auch Serienherstellungen von immer gleichen Bögen einfach durchzuführen. Durch die patentierte ROLUB-Technologie für eine bessere Gleitfähigkeit des Biegeschuhs wird ein deformations- und faltenfreies Biegen sichergestellt. Eine Akkuladung reicht für bis zu 60 Biegungen mit 28 mm Kupferrohr. Das Biegen hat bei ROTHENBERGER übrigens lange Tradition: Biegegeräte waren schon in den 1960er Jahren Teil des sogenannten R-Systems, eines Systems zur fittinglosen Verbindung von Rohren.

#### GEWINDE SCHNEIDEN

Mit der Gewindeschneidemaschine SUPERTRONIC 2000 E erzeugen Sanitär-, Heizungs- und Klima-Monteur Rohrgewinde nach EN 10226 (BSPT R) auf Stahlrohren der DIN EN 10255 M-H, in den Größen von R1/4" bis 2". Durch die SUPERTRONIC 2000 E ist auch der mobile Einsatz optimiert – nicht allein durch das



Die R600 VarioClean kommt in der CAS-Version ohne Stromkabel aus.

nicht mehr notwendige Kabel: Anwenderfreundliches Arbeiten durch den großen Umschalter für Vor- und Rücklauf, der 4-fach schnellere Rücklauf durch Rücklaufgetriebe spart Zeit beim Dauereinsatz. Ein fester Sitz der Schneidköpfe durch Direktaufnahme mit Sprengingarretierung gibt jederzeit Sicherheit, ebenso das hohe und konstante Übertragungsmoment bei Vollast. Sicherer Halt in beiden Drehrichtungen ist durch den gehärteten, prismaverzahnten Gegenhalter garantiert, hohe Wartungsfreundlichkeit durch die Dauerschmierung und den bürstenlosen Motor. Durch die außermittige Schneidkopfaufnahme ist ein Gewindeschneiden nahe an der Wand möglich, zudem ist das Werkzeug ideal für schwer zugängliche Stellen.

#### ROHRE UND VIELES MEHR SCHNEIDEN

Die Akku-Kombirohrsäge PIPECUT mini ist ein echtes Multitalent. Sie schneidet Kupfer, Stahl, Edelstahl, Kunststoff, Mehrschichtverbundrohre bis zu einem Durchmesser von 110 mm sowie Profile, Montage-schienen und Gewindestangen. Die PIPECUT mini kann stationär in der Werkstatt verwendet werden und gleichzeitig mobil auf der Baustelle eingesetzt werden. Im Handumdrehen wird aus der PIPECUT mini eine Hand-, Tauch- oder Kappschiensäge. Zusammen mit den drei hochqualitativen Sägeblättern ist das Akkuwerkzeug ein vielseitig einsetzbarer Multifunktionalist.

#### AKKUWERKZEUGE ERLEBEN IN DER VIRTUELLEN WELT

Anschauliche Informationen zu den Akkuwerkzeugen liefert ROTHENBERGER 24/7 in der markeneigenen virtuellen Welt. Die virtuelle ROTHENBERGER Welt begrüßt die Besucherinnen und Besucher in einem 360-Grad-Panorama und führt sie vom freundlichen Empfang im Foyer in thematisch strukturierte Themenwelten – so auch auf die kabellose Baustelle. Dort werden in kurzen Videosequenzen die einzelnen Werkzeuge vorgestellt. Für die direkte Kommunikation mit den Besucherinnen und Besuchern stehen sowohl Ansprechpartner für Fachhändler als auch für Handwerker in der virtuellen ROTHENBERGER Welt zur Verfügung, WhatsApp, Telefon, E-Mail oder Videochat können genutzt werden, um sich im direkten Kontakt auszutauschen. Erreichbar ist die virtuelle Welt unter <https://virtual-rothenberger-world.com>. ■

Rohre müssen zuweilen fernab einer Stromquelle gebogen werden. Kein Problem für die Akku-Biegemaschine ROBEND 4000 E. (Fotos: ROTHENBERGER Werkzeuge)







Im Fassadenbau ist der AkkuBird ein zuverlässiger Begleiter.



Das CAS-System ist eine kostengünstige und praktische Lösung für alle Gewerke.

GESIPA. „In der Entscheidung, der CAS-Allianz beizutreten, sind wir unserem Leistungsversprechen ‚Inventing success together‘ gefolgt. Für unsere Kunden, für uns und alle anderen CAS-Partner macht ein herstellerübergreifendes Akku-System einfach großen Sinn“, so Langenauer. „CAS bietet ein System mit breiter Marktstreuung, hoher Versorgungssicherheit sowie einer stabilen Geschäftsbeziehung. Das Wichtigste bei dieser Entscheidung war aber, dass unsere Kunden gleich mehrfach profitieren können. Die Akkus können künftig bei vielen verschiedenen, hochwertigen Markengeräten ausgetauscht werden, das spart nicht nur bares Geld in der Anschaffung, es erleichtert erheblich das tägliche Arbeiten mit den Geräten. Ein Akku passt für alles – einfacher geht es nicht!“

#### EFFIZIENTES BATTERIEMANAGEMENT

Das moderne energieeffiziente Batteriemangement des CAS-Akkus sorgt für langlebige, starke Energieversorgung, genaue Kapazitätsanzeige und ist mit Geräten aller Markenhersteller des Cordless Alliance Systems kompatibel.

GESIPA liefert alle akkubetriebenen Nietgeräte der Bird Pro Serie mit den leistungsfähigen CAS Akkus. Darunter die Blindnietmutterengeräte, die durch einfache Handhabung und ergonomisches Design überzeugen. Ausgestattet mit einem langlebigen BLDC-Motor drillen die FireBird Pro Geräte die Nietmuttern automatisch auf. Der Arbeitsbereich wird mit dem LED-Ring punktgenau ausgeleuchtet und die Autoreverse-Funktion sorgt dafür, dass sofort nach dem abgeschlossenen Setzvorgang der Zugmechanismus in die Ausgangsposition zurückfährt sowie abschließend die gesetzte Nietmutter automatisch abgedrillt wird – für schnelles und komfortables Arbeiten.

Der AccuBird Pro ist eines der schnellsten akkubetriebenen Nietgeräte auf dem Markt und setzt Blindniete mit einem Durchmesser bis zu fünf Millimetern aller Werkstoffe fast so schnell wie ein druckluftbetriebenes Gerät. Auch hier arbeiten die BLDC-Motoren fast



Ein Student aus dem Projekt e-Sling in der Schweiz. Hier wird ein elektrisch betriebenes Flugzeug gebaut.

verschleißfrei und sind damit sehr langlebig. Die Werkzeuge der Bird Pro Serie, ob FireBird für das Setzen von Nietmuttern oder AccuBird für das Setzen von Blindniete, liegen durch ihre ergonomische Form besonders gut in der Hand.

Die Geräte der Bird Pro Serie von GESIPA sind wahlweise in einer bewährten L-Boxx oder in einer Kartonverpackung erhältlich. Standardmäßig werden sie mit einem 2,0 Ah Akkupack geliefert, optional sind auch 4,0 Ah Akkupacks erhältlich. Selbstverständlich können bereits vorhandene Akkus aus dem Cordless Alliance System verwendet werden.

#### SERVICES FÜR FESTE HANDELSPARTNERBEZIEHUNGEN

GESIPA setzt beim Vertrieb auf eine konsequente Fachhandelstreue. Diese macht es aus Sicht des Herstellers notwendig, die Handelspartner durch verschiedenste Services und kontinuierliche Schulungen zu unterstützen. Die Beratungskompetenz der Mittler zu den Anwendern steht dabei für GESIPA weit oben, ebenso wie die Bereitstellung von immer aktuellen

Produktdaten in unterschiedlichen Formaten, um dem Handel hier alle für ihn notwendigen Informationen zur Verfügung zu stellen und nicht zuletzt den E-Commerce zu ermöglichen.

Regelmäßige Verkaufsaaktionen und die Absprache individueller Aktivitäten ergänzen die Unterstützung ebenso wie die Ausstattung des Point of Sale, Präsenz auf Hausmessen und Anwendermessen sowie einem Außendienst, der in technischen Detailfragen die Kunden zusammen mit den Handelspartnern berät.

Und mit dem Anschluss an die CAS-Welt gibt es noch ein weiteres gutes Argument für die Zusammenarbeit. ■

GESIPA und CAS – kurz erklärt:  
[https://youtu.be/diu0M\\_j3PqE](https://youtu.be/diu0M_j3PqE)





Kann mehr als sie auf den ersten Blick vermuten lässt: die neue 12 Volt-Akku-Astsäge Fuel M12FHS von Milwaukee. (Foto: Milwaukee)



Mit einem 1,5 Ah-Akku wiegt die Akku-Gartenschere RY18SCXA von Ryobi weniger als 1 kg – so kann auch länger damit gearbeitet werden. (Foto: Ryobi)

## AKKUWERKZEUGE IM GALABAU

# Kabellos im Garten

Die eigenen vier Wände und der eigene Garten werden vielen immer wichtiger. Das zeigt die Entwicklung der letzten beiden Jahre. Eingeschränkte Urlaubsmöglichkeiten und damit freie Budgets haben ihren Teil dazu beigetragen. Entwicklungszahlen im DIY-Sektor sprechen eine klare Sprache. Und wer nicht selber zum Werkzeug greifen möchte, der ruft für die Gartengestaltung und -pflege den GaLaBauer. Und dieser greift – nicht nur bei den Aufträgen im privaten Umfeld – immer öfter zu Gartenwerkzeugen mit Akku.

Durch die Leistungsfähigkeit von Akkuwerkzeugen werden immer mehr Anwendungen im Bereich des GaLaBaus von den Herstellern klassischer Elektrowerkzeuge erschlossen. Was vor Zeiten die Kantenschere und die kleine Heckenschere war, ist heute der große Rasenmäher, die Heckenschere mit langem Schwert und hoher Durchzugskraft oder auch die Akkusäge, die bei zahlreichen Arbeiten die Kettensäge ablöst. Die hier vorgestellten Produkte liefern einen aktuellen Status zu aktuellen Werkzeugen, für die ersten Monate des neuen Jahres haben verschiedene Hersteller von Elektrowerkzeugen bereits den weiteren Ausbau ihrer Sortimente für den Akkugarten angekündigt.

### WOLF IM SCHAFSPELZ

In der neuen 12 Volt-Akku-Astsäge Fuel M12FHS von Milwaukee steckt viel mehr Leistung und Komfort als es die extrem kompakte Bauweise vermuten lässt. Ein bürstenloser Motor sorgt für hohe Schnittgeschwindigkeit und Durchzugskraft. 75 Millimeter beträgt die maximale Schnittstärke in Hartholz. Geschätzt bis zu 180 Schnitte sind in 50 mm Hartholzstäben mit einem voll aufgeladenen 6,0 Ah-Akku möglich. Mit zwei Handgriffen lässt sich die nur 2 kg leichte Akku-Säge perfekt führen. Ein breites Schild an der Unterseite schützt die Hände vor Verletzungen bei Arbeiten in dichterem Gehölz. Komfortabel: Ein integrierter Öltank dient der automatischen Kettenschmierung.

### SCHNEIDEN MIT AKKUKRAFT

Entlastung bei der Arbeit im Grünen verspricht eine neue Akku-Gartenschere von Ryobi. Die Bypass-Klingen

des 18 Volt-Modells RY18SCXA schließen und öffnen sich dank Akkukraft auf Tastendruck und schneiden damit besonders kraftvoll. Ausgestattet mit einem besonders starken und dennoch kompakten, bürstenlosen Motor beträgt die Schnittstärke bei frischem Grün bis zu 28 Millimeter. Trockenes Material kann bis zu einer Dicke von 25 Millimetern durchtrennt werden. Dabei ermöglichen die Bypass-Klingen sehr präzise, saubere Schnitte, ohne das Schnittgut zu quetschen.

Im praktischen Einsatz erweist sich die Akku-Gartenschere als sehr handlich. Mit dem Antrieb am Kopf und dem Akku am hinteren Griffende liegt das Gerät ausgewogen in der Hand und lässt sich leicht führen. Der große Taster zum Betätigen der Klingen lässt sich in jeder Arbeitsposition gut bedienen. Eine LED-Leuchte im Gerätekopf verbessert die Sicht auf den Schnitt im dichten Gewächs.

### KRAFT WIE EIN BENZIN-GERÄT

Der Akku-Freischneider UR012G erweitert das XGT-System von Makita um das erste 2 x 40 V max. Gerät für die professionelle Grünpflege und öffnet damit für



diesen Bereich neue Leistungsdimensionen für Akku-Werkzeuge. Der Akku-Freischneider UR012G ist leistungsstark wie ein Benzin-Freischneider mit 40 cm<sup>3</sup>, ist dabei jedoch deutlich leiser, wartungsärmer und emissionsfrei. Möglich machen diese Leistung zwei kraftvolle Akkus des XGT-Systems. Die Akkus des XGT-Systems liefern eine Spannung von bis zu 40V. In Verbindung mit bürstenlosen Motoren der neuesten Generation ermöglichen Maschinen des XGT-Systems kraftintensive Anwendungen, die bislang netzstrom- und benzinbetriebenen Maschinen vorbehalten waren.

Der Akku-Freischneider UR012G wird durch die WetGuard-Technologie geschützt. WetGuard steht für einen besonders hohen Schutz gegen allseitiges Spritzwasser. Zusammen mit den eingesetzten 40 V max. Akku erfüllt das Gerät die Schutzklasse IPX4.

Die Drehzahl und damit die Schnittgeschwindigkeit des UR012G kann in drei Stufen entsprechend der Anwendung eingestellt werden. Zusätzlich verfügt der Akku-Freischneider über die Automatic torque Drive Technology (ADT): Dabei wird die Drehzahl während des Betriebs automatisch reguliert, um je nach Anforderung die optimale Leistung zu erzielen. Für die Sicherheit des Anwenders sorgt die Active Feedback sensing Technology (AFT): Trifft der Akku-Freischneider auf einen Widerstand, wird der Motor sofort gestoppt. Dies verhindert Verletzungen und Schäden am Werkzeug.

### KOMFORTABLES ARBEITEN

Ob hochgewachsenes Gras stutzen, Dornenhecken schneiden oder Rasenkanten trimmen – hier kommen die kraftvollen 18-Volt-Akku-Freischneider FSB 36-18 LTX BL 40 mit Zweihandgriff und FSD 36-18 LTX BL 40 mit Rundgriff von Metabo zum Einsatz. Die Freischneider liefern mit ihren Brushless-Motoren und 40 Zentimeter Schnittkreis auch bei anspruchsvollen Einsätzen eine starke Leistung. Der verstellbare Zweihandgriff eignet sich besonders zum komfortablen Arbeiten auf größeren Flächen und lässt sich passend zur Körpergröße einstellen. Mit dem kompakten Rundgriff arbeiten Anwender dagegen auch in engen Platzverhältnissen und an Hindernissen effizient.

Für Flexibilität sorgen die unterschiedlichen Werkzeuge: eine Doppelfadenspule zum Mähen von großen

Durch die Positionierung des Motors am hinteren Teil des Akku-Freischneiders UR012G ist das Gerät gut ausbalanciert und ermöglicht dank des ergonomisch designten Softgriffs ein komfortables Arbeiten. (Foto: Makita)



Leistungsstarke Schnitte auch bei anspruchsvollen Anwendungen ermöglicht der Freischneider FSB 36-18 LTX BL 40 von Metabo. (Foto: Metabo)

Rasenflächen und verschiedene Messer für dichtes Unterholz oder Gestrüpp. Den Faden können Anwender während des Betriebs durch kurzes Auftippen nachstellen und wechseln – schnell und werkzeuglos, ohne die Spule dabei abnehmen oder öffnen zu müssen. Im Lieferumfang beider Geräte ist ein individuell einstellbarer Schulter- beziehungsweise Rückentragergurt enthalten, der für eine gesundheitsschonende Körperhaltung sorgt, indem er das Arbeitsgewicht optimal ausbalanciert.

#### LEISES KRAFTPAKET MIT HOHER REICHWEITE

Der Stihl HLA 135 ist der leistungsstärkste Akku-Heckenschneider im Stihl Sortiment. Er ist als Standard-Version mit Rundumgriff und einer Länge von 249 Zentimeter verfügbar sowie zusätzlich auch als Kurzversion mit 219 Zentimeter. Das vibrationsarme Gerät ist für umfangreiche Arbeitseinsätze konzipiert und im Betrieb so leise, dass kein Gehörschutz erforderlich ist. Profis aus Gartenbau, Landschaftspflege, Straßenmeistereien und Kommunen können somit höhere Hecken, Büsche und Sträucher auch in lärmsensiblen Bereichen effizient vom Boden aus pflegen. Dabei kann der Anwender die Maximaldrehzahl des kraftvollen EC-Motors ganz nach Bedarf am ergonomischen Bediengriff intuitiv in drei Stufen einstellen.

Ein einfach zu reinigender Luftfilter sorgt für optimale Motorkühlung und eine lange Lebensdauer – und auch von widrigen Wetterbedingungen wie Regen oder Nässe lässt sich das robuste Gerät nicht aufhalten. Seine Energie bezieht der Akku-Heckenschneider von einem 36-V-Lithium-Ionen-Akku aus dem Stihl AP-System. Dieser wird in den Akkuschaft im Gehäuse eingesteckt und gewährleistet so zusätzlich zur Energieversorgung auch eine hervorragende Balance. Empfohlen wird der AP 200, der dem Gerät mit einer Akkuladung ausreichend Energie für eine Einsatzzeit von über einer Stunde bereitstellt.



Der leistungsstarke EC-Motor des Akku-Heckenschneiders Stihl HLA 135 überzeugt durch sein hohes Drehmoment. Mit seinem geringen Gewicht von nur 5,6 kg (ohne Akku) und der ausgezeichneten Balance ist der Akku-Heckenschneider das ideale Gerät auch für längere Einsätze. (Foto: Stihl)



Jacke, Hoodie und Weste mit hohem Tragekomfort: Beheizbare Arbeitsbekleidung von Bosch für Profis. (Foto: Bosch)

#### WENN ES KALT IST IM GARTEN

Bei Minusgraden und an kalten Tagen können die GaLaBauer gut gewärmt im Garten aktiv sein, denn mit der neuen beheizbaren Jacke GHJ 12+18V XA Professional von Bosch sind Profis binnen drei Minuten auf „Betriebstemperatur“. Bosch hat das Sortiment beheizbarer Arbeitskleidung auf Basis von Kundenbedürfnissen weiterentwickelt und bietet jetzt zusätzlich auch den Hoodie GHH 12+18V XA Professional sowie die Weste GHV 12+18V XA Professional an. Beheizt werden Jacke, Hoodie und Weste mit einem 12 oder einem 18 Volt-Akku der Profi-Serie von Bosch. Die Karbon-Heizelemente im Brust- und Rückenbereich sind per Adapter mit dem Akku verbunden und sorgen für eine optimale Wärmeverteilung.

Die Jacke GHJ 12+18V XA Professional wärmt ihren Träger mit drei Wärmestufen zuverlässig und langanhaltend. Ihr wind- und wetterfestes Softshell-Material ist leichter als das des Vorgängers, was mit dem verbesserten Schnitt für mehr Bewegungsfreiheit sorgt. Gleichzeitig werden Träger durch die verlängerte Rückenpartie und die Neupositionierung der Heizelemente vom oberen in den unteren Rückenbereich jetzt auch beim Arbeiten in gebückter Haltung effizient gewärmt. Für Handwerker, die auch bei niedrigeren Temperaturen Kapuzen-shirts bevorzugen, gibt es jetzt den beheizbaren Hoodie GHH 12+18V XA Professional. Sein Funktionsstoff aus Polyester und Elasthan ist nochmals flexibler als das Softshell-Material der Jacke. Der Knopf zum Einschalten des Akkus ist wie bei allen Kleidungsstücken der Serie gut zugänglich über dem Bosch-Logo auf der Brust angebracht. Zusätzliche Armfreiheit bietet die beheizbare Weste GHV 12+18V XA Professional. Sie ist aus dem gleichen Softshell-Material wie die Jacke und verfügt über einen Windstopper-Saum am Armansatz.

Ein 2,0 Ah-Akku mit 12 Volt versorgt die Heizelemente über den mitgelieferten Adapter GAA 12V-21 Professional bis zu sieben Stunden mit Energie, abhängig von



Das ergonomische Design garantiert bei der Akku-Oberfräse M3612DA von Hikoki eine genaue Führung. Fräsen, Schneiden, Nuten und Abkanten sind damit auch außerhalb der Werkstatt flexibel möglich. (Foto: Hikoki)

der gewählten Heizstufe. Dank USB-Anschluss kann man mit dem Adapter nicht nur das Kleidungsstück beheizen, sondern gleichzeitig auch sein Handy laden.

#### HOLZARBEITEN IM GARTEN

Auch im GaLaBau steht die Holzbearbeitung immer wieder auf dem Plan. Je nach Aufgabenstellung macht sich hier die Vielseitigkeit einer Oberfräse bezahlt. Mit der neuen M3612DA präsentiert Hikoki die weltweit erste Akku-Oberfräse mit 12mm-Spannzange am Markt. Mit dieser Innovation können Anwender die Oberfräse jetzt noch breiter nutzen. Fräsen, Schneiden, Nuten und Abkanten sind nun auch außerhalb der Werkstatt flexibel möglich.

Die Akku-Oberfräse ist Teil der Multi-Volt-Familie von Hikoki. Der bürstenlose Motor gibt der M3612DA nicht nur die nötige Power für alle Standardanwendungen, sondern macht diese auch extrem langlebig und wartungsarm. Mit einer Leistungsaufnahme von 1.500 Watt nimmt es die Akku-Oberfräse mit einer Vielzahl unterschiedlicher Materialien, wie etwa verschiedenen Hölzern aber auch mit Mineralwerkstoffen auf. Die Drehzahl lässt sich von 11.000 bis 25.000 U/min einfach regulieren, sodass die Anwender für jedes Material die optimale Geschwindigkeit wählen können. Die Frästiefe von bis zu 50 mm kann bei der M3612DA dank der präzisen Skala und des gut erreichbaren Feststellhebels millimetergenau eingestellt werden. Die ergonomisch designten Griffe garantieren dem Anwender eine optimale Führung.

#### LUFTUNTERSTÜTZE SPRÜHTECHNIK

Das Akku-Sprühgebläse AS 1200 ist mittlerweile bestens am Markt etabliert und der Hersteller, die Birchmeier Sprühtechnik AG, wurde bereits mehrmals für das innovative Gerät ausgezeichnet. Seit Neuestem wird das Sprühgebläse durch zwei nebeneinander befestigte 18

Volt Akkupacks aus der Cordless Alliance Familie (CAS) angetrieben. Damit sind nun alle Akku-Geräte des Herstellers mit einem CAS-Akku ausgestattet.

Die leistungsstarken LI-HD-Akkus führen zu einer verlängerten Laufzeit des Akku-Sprühgebläses um ca. 50 Prozent. Zu dieser Leistungssteigerung trägt auch eine extrem ressourcenschonende Stromabnahme bei, die aus der Neuentwicklung des 2x18V Systems hervorgegangen ist.



Das Akku-Sprühgebläse AS 1200 von Birchmeier optimiert die Applikation von Pflanzenschutzmitteln und Pflanzenstärkungsmitteln. Der negative Aspekt der Abdrift wird nahezu eingestellt. (Foto: Birchmeier)

Für die Befestigung der Akkus hat der Schweizer Hersteller eine praktische 2-in-1-Lösung entwickelt: Die Trageeinheit mit beiden Akkupacks kann entweder am Rückensprühgerät angebracht oder als Hüftgurt getragen werden, z.B. bei der Nutzung von Karrenspritzen. Der Schultergurt wurde ebenfalls neu konzipiert: Dank der Größenverstellung unterstützt der Gurt nun den Tragarm zusätzlich.

Das Akku-Sprühgebläse optimiert die Applikation von Pflanzenschutzmitteln und Pflanzenstärkungsmitteln bei der Spotbehandlung aber auch bei der Behandlung von dichten Laubbeständen. Durch richtige Auswahl von Düsentyp und Sprühdruck kann dabei das Sprühbild ideal auf die Anwendung abgestimmt werden. Auf niedriger Gebläsestufe bewegt ein leichter Luftstrom das Blattwerk im Nahbereich, so dass die Sprühtropfen ideal in die Laubwand eingetragen werden und die Blattober- und auch Blattunterseiten benetzen. Für Anwendungen in größeren Höhen (bis zu 13 Metern) wird die Gebläseleistung gesteigert, der Sprühdruck angepasst und auch evtl. der Düsentyp gewechselt. ■

Ergonomisch und vielseitig einsetzbar:  
Der Akkupolierer PXE 80 10.8-EC und die flexible Welle. (Foto: Flex)

## Die perfekte Welle

Fahrzeugaufbereiter beziehungsweise Detailer müssen bei der Pflege und Aufbereitung von Fahrzeugen oft an schwer zugänglichen Stellen arbeiten. Dies macht die Arbeit oft mühsam und anstrengend. Mit ihrer neuen flexiblen Welle für den Akkupolierer PXE 80 10.8-

EC hat die Flex-Elektrowerkzeuge GmbH eine einzigartige Innovation auf den Markt gebracht. Das System ermöglicht es Anwendern, mühelos in allen Bereichen von Fahrzeugen zu arbeiten.

Schon die Verbindung der flexiblen Welle mit dem Gerät ist denkbar komfortabel. Ein innovativer Schnellwechsel-Mechanismus erlaubt eine schnelle und mühelose Montage am Akkupolierer. Durch die praktische Bithalter-Aufnahme können Anwender zudem ganz einfach zwischen unterschiedlichen Polierkörpern wechseln. Dies ermöglicht ein breites Anwendungsspektrum sowie stets gleichmäßige und saubere Polierergebnisse. Der Formschluss der Sechskantaufnahme verhindert darüber hinaus ein Durchrutschen der Polierkörper. Durch die gummierte Bitaufnahme werden die zu bearbeitenden Oberflächen maximal geschützt. Zusätzlichen Spielraum und Komfort ermöglicht die Länge der Welle von 140 Zentimetern. So kann die Welle bequem und komfortabel geführt werden, ohne dass der Polierer kippt oder der Anwender diesen ständig in der Hand halten muss. Auch beim Zubehör haben Aufbereiter die Wahl. So bietet Flex für seine flexible Welle Polierkegel und -zylinder in unterschiedlichen Härtegraden an. Das Zubehör wird werkzeuglos über eine Bithalteraufnahme gewechselt und kann somit einfach und schnell auf die jeweiligen Anwendungen abgestimmt werden.



Die 80-zahnige Knarre mit extra-schlankem Stahlgriff bietet einen Arbeitswinkel von nur 4,5 Grad – ideal für Arbeiten in engen Zwischenräumen. (Foto: Stahlwille)

## Für Arbeiten auf engstem Raum

Dort arbeiten, wo für andere kein Platz mehr ist – die neue, 24-teilige 1/4"-Steckschlüsselgarnitur 40/16/3QR SCI von Stahlwille macht genau das möglich.

Denn das praktische Softcase enthält neben

gängigen Schrauberrbits und einem Bithalter sowie fünf Steckschlüsseleinsätzen auch eine Mini-Feinzahnknarre mit nur neun Zentimeter langem Stahlgriff. Dank der reduzierten Bauform passt dieses Werkzeug auch in sehr enge Zwischenräume. Das erspart in vielen Fällen die umständliche und zeitraubende Demontage von Verkleidungen und Bauteilen. Beispiele möglicher Anwendungen finden sich in vielen Produktionsprozessen oder auch bei Installations- und Reparaturarbeiten im Heizungs- und Sanitärbereich, an Autos und Motorrädern sowie in der Luftfahrtindustrie. Die Knarre mit 80 Zähnen besitzt einen Arbeitswinkel von nur 4,5 Grad. Dabei greifen stets acht Zähne gleichzeitig ineinander. Das sorgt für große Laufruhe und ermöglicht trotz kompakter Abmaße die Übertragung hoher Kräfte, ohne dabei die Mechanik zu beschädigen. Die Bandbreite der Einsatzmöglichkeiten erweitert eine 54 mm lange Steckschlüsselverlängerung, die ebenfalls zum Set gehört. Die Feinzahnknarre 418QR mit 1/4" Vierkantaufnahme besitzt als zusätzliche Sicherheitsfunktion eine QuickRelease-Verriegelung. Ein- und Aufsteckwerkzeuge werden damit zuverlässig in der Aufnahme fixiert. Gleichzeitig erlaubt das System einen schnellen Werkzeugwechsel auf Knopfdruck. Dank schraubenloser Ausführung ist ein Einsatz auch in sicherheitsrelevanten und FOD (Foreign Object Damage)-sensiblen Bereichen möglich.

## INSERENTEN-VERZEICHNIS ► PROFIBÖRSE 6/2021

BS Systems,  
86441 Zusmarshausen..... US 4

Eisenblätter,  
82538 Geretsried.....S. 21

Heller Tools,  
49423 Dinklage.....S. 5, 7, 9

Honisch,  
47506 Neukirchen-Vluyn.....S. 4, 5, 9, 11

Hymmer,  
88239 Wangen/Allgäu-Käferhofen..... TS

Media & Service Büro,  
33615 Bielefeld..... US 2

Meta-Regalbau,  
59759 Arnsberg.....S. 17

Munk Group,  
89312 Günzburg.....S. 19

Osborn International,  
35099 Burgwald.....S. 3

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

Rhodius,  
56659 Burgbrohl.....S. 27

Tyrolit,  
82216 Maisach.....S. 23



Die AS 60 T-Inox „New Formula“ weist ein deutliches Leistungs-Plus mit einer Steigerung der Standzeit um 20 Prozent auf.



Wie gewohnt ist auch die AS 60 T-Inox „New Formula“ in der beliebten Power-Pack Metalldose verfügbar. (Fotos: Osborn/Dronco)

## Optimierter Bestseller

Osborn hat seine millionenfach verkaufte Bestseller-Trennscheibe mit einer neuen, optimierten Rezeptur jetzt noch besser gemacht. Für die AS 60 T-Inox „New Formula“ haben die Entwicklungsingenieure der Osborn Tochtergesellschaft Dronco am bayerischen Produktionsstandort eine neue, optimierte Rezeptur der Kunstharz-Bindung mit einem Schleifkorn der jüngsten Generation zum Einsatz gebracht. Das Ergebnis: ein deutliches Leistungs-Plus mit einer Steigerung der Standzeit um 20 Prozent. Die AS 60 T-Inox aus deutscher Hightech-Produktion überzeugt durch eine ausgewogene Verbindung von hoher Schnittgeschwindigkeit und deutlich gesteigerter Standzeit. Der Anwender darf sich freuen, denn er kann mit der leistungsoptimierten Trennscheibe nun deutlich mehr Schnitte machen. Hinzu kommen alle Vorteile, welche die bisherige AS 60 T-Inox schon immer in sich vereint. Ein sauberer, millimetergenauer Schnitt bei minimalem Kraftaufwand sorgt für eine schnelle Bearbeitung sowie wenig Materialverschleiß. Zusätzlich wird durch die Vermeidung einer thermischen Blauverfärbung sowie durch gratarme bis gratfreie Schnittkanten die Nachbearbeitung des Werkstücks für den Anwender deutlich reduziert. Idealer Einsatzort für die 1 mm dünne Superior AS 60 T-Inox sind dünne Bleche im Karosserie-, Tankanlagen- und Behälterbau, Stahlseile, dünnwandige Profile und Rohre aus Edelstahl, Stahl, NE-Metalle und Verbundwerkstoffe (GFK) sowie hochwärmefeste Materialien (z.B. Triebwerksreparatur im Turbinenbau). Die leistungsoptimierte AS 60 T-Inox Trennscheibe ist erhältlich in den Abmessungen 115 mm und 125 mm. Entweder im 25er Schrumpfpack oder zehn beziehungsweise 25 Stück in der beliebten Power-Pack Metalldose. Die Metall Dosen gibt es zusätzlich auch mit der bekannten „Lifetime-Plus-Versiegelung“. Optisch unterscheidet sich die neue Scheibe von der bisherigen Version durch einen zusätzlichen orangenen Button auf dem Etikett der Trennscheibe.

## VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 1/2022

### Elektrowerkzeug-Zubehör

Die kontinuierlich Leistungsverbesserung beim Elektrowerkzeug-Zubehör hat Folgen: nicht allein auf die Effizienz bei der Arbeit, sondern auch auf die Sortimentsstruktur oder auch die Kommunikation in Richtung Anwenderinnen und Anwender. In der kommenden Ausgabe der Profibörse stellen wir Neuheiten im Produktsegment und vertriebsstrategische Entwicklungen vor.



FOTO: MILWAUKEE

Die Profibörse 1/2022 erscheint am 25. Februar 2021

## IMPRESSUM

# PROFIBÖRSE

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

**Herausgeber und Verleger:**  
Media & Service Büro Bernd Lochmüller  
Bleichstr. 77a, 33607 Bielefeld  
Tel. (05 21) 400 21-0  
E-Mail: info@fz-profiboerse.de  
Internet: www.fz-profiboerse.de

**Redaktion:**  
Bernd Lochmüller (verantwortlich)  
Hartmut Kamphausen

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

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

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

**Anzeigenverkauf**  
Nielsen 1, 2, 3 a, 5-7  
(Alle Bundesländer außer Baden-Württemberg und Bayern)  
Ausland (Dänemark, Schweden, Finnland)  
Media- und Servicebüro Bernd Lochmüller  
Bleichstr. 77a, 33607 Bielefeld  
Tel. (0171) 610 26 78

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

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

**Layout:** Overländer visuelles..., 47441 Moers

**Druck:** KLOCKE PrintMedienService,  
Am Wittenberg 24, 33619 Bielefeld

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

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

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

## schlütersche

Profibörse ist ein geschützter Titel  
der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230



# IMMER ALLES GRIFFBEREIT!

## DER TRICK MIT DEM CLICK!



## ProClick

- ✓ Der ProClick Battery Adapter sorgt immer für ausreichend Energie
- ✓ Ersatzakkus transportieren – sicher, bequem & ergonomisch
- ✓ Kompatibel unter anderem zum Bosch Professional 18V Akkusystem, zu allen 18V Akkus aus dem Cordless Alliance System und bald auch zu allen B22 Hilti-Akkus.



GET SIMPLY  
CONNECTED  
WITH ProClick

**BS SYSTEMS**  
A joint company of  BOSCH +  Sortimo

Am Innovationspark 2 · 86441 Zusmarshausen  
Tel.: +49 (0)8291 850-2300 · E-Mail: info@l-boxx.de

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